

Productora y comercializadora de uchuva deshidratada en el municipio de Pupiales, departamento de Nariño

Lizeth Stefannia Ortiz Estacio¹

Marly Yasmin Gaón Erira²

Andrea Fernanda Gaón Acosta³

Nubia del Rosario González Martínez⁴

Resumen

El proyecto se desarrolla en el municipio de Pupiales, departamento de Nariño, ubicado al sur occidente colombiano, el cual está enfocado hacia la transformación de la uchuva, fruta exótica de estado silvestre, cultivada en los últimos años en la región nariñense, la cual posee variedad de componentes y propiedades nutricionales en pro de la salud de las personas.

La metodología de investigación desarrollada se basa en un paradigma cuantitativo, de tipo descriptivo, con enfoque empírico analítico y método deductivo, logrando un estudio académico e investigativo de gran magnitud.

La finalidad de este estudio es contribuir con el desarrollo del sector agroindustrial, además de que los campesinos y productores de la región busquen mejores alternativas a través de la diversificación en sus cultivos y la estabilidad en la venta de la uchuva.

Entre los resultados más sobresalientes está la gran demanda de frutas deshidratadas y un potencial en la producción de uchuva en el departamento de Nariño, como también, que los supermercados estarían dispuestos a comercializar el producto, lo que hace factible el desarrollo del proyecto a través de la transformación de esta fruta.

Palabras clave: Uchuva; deshidratación; transformación; industrialización; comercialización.

Producer and marketer of dehydrated uchuva in Pupiales, municipality of Nariño department

Abstract

The project is developed in the municipality of Pupiales, department of Nariño, located in the south west of Colombia, which is focused on the transformation of the exotic fruit of the wild state cultivated in recent years in this region, which has a variety of components and nutritional properties for the health of people.

The research methodology developed is based on a quantitative, descriptive paradigm, with an analytical empirical approach and a deductive method, achieving an academic and investigative study of great magnitude.

The purpose of this research is to contribute to the development of the agro-industrial sector, in addition to the peasants and producers of the region looking for better alternatives through diversification in their crops and stability in the sale of uchuva.

Among the most outstanding results is that there is a great demand for dehydrated fruits

¹Correo electrónico: lizeortiz@umariana.edu.co

²Correo electrónico: magaon@umariana.edu.co

³Correo electrónico: agaon@umariana.edu.co

⁴Correo electrónico: ngonzalez@umariana.edu.co

and a potential in the production of uchuva in the department of Nariño, as well as that supermarkets, would be willing to commercialize the product, which makes feasible the development of the project through the transformation of this fruit.

Keywords: Uchuva; dehydration; transformation; industrialization; marketing.

Produtor e comerciante de uchuva desidratada no municipio de Pupiales, departamento de Nariño

Resumo

O projeto é desenvolvido no município de Pupiales, departamento de Nariño, localizado no sudoeste da Colômbia, que tem como foco, a transformação da uchuva, fruta exótica do estado selvagem cultivada nos últimos anos nesta região, que possui uma variedade de componentes e propriedades nutricionais para a saúde das pessoas.

A metodologia de investigação desenvolvida assenta num paradigma quantitativo, descritivo, com abordagem empírica analítica e método dedutivo, alcançando um estudo académico e investigativo de grande envergadura.

O objetivo deste estudo é contribuir para o desenvolvimento do setor agroindustrial, além de dos camponeses e produtores da região possuam melhores alternativas através da diversificação de suas lavouras e estabilidade na comercialização da uchuva.

Entre os resultados mais destacados está que há uma grande demanda por frutas desidratadas e um potencial na produção de uchuva no departamento de Nariño, assim como os supermercados estariam dispostos a comercializar o produto, o que viabiliza o desenvolvimento do projeto através da transformação deste fruto.

Palavras chave: Uchuva; desidratação; transformação; industrialização; mercantilização.

1. Introducción

En los últimos años se ha desarrollado una producción creciente de uchuva en varios municipios del departamento de Nariño. Cabe resaltar que ésta es una fruta exótica, con excelentes propiedades nutricionales para las personas, apetecida por un gran porcentaje de personas en el mundo y que, en promedio, su producción en los últimos años ha sido de 509 toneladas. Bajo este fundamento, se viene desarrollando un plan de negocios para la creación de una planta productora y comercializadora de uchuva deshidratada, con el fin de aprovechar la materia prima que existe en el departamento, especialmente en el municipio de Pupiales, así como también, de otros municipios de la ex provincia de Obando. El tipo de fruta que se emplea para el desarrollo del proyecto es netamente orgánico, por lo cual es adecuado para el consumo humano.

Con el presente proyecto también se pretende contribuir a disminuir los índices de desempleo en el municipio, por cuanto según Gaón Acosta, Gaón y Ortiz (2019), de sus 19.388 habitantes, el 57,7 % se encuentra laborando de manera informal; por tanto, se pretende garantizar un trabajo estable, especialmente a madres cabeza de familia, con el fin de ayudar a la mitigación del desempleo en personas en vulnerabilidad. Por otra parte, las industrias del departamento de Nariño han tenido un incremento en el producto interno bruto del 0,8 %, aportándole al país solo el 1,8 %; de allí que se desee aportar tanto a la economía del municipio como al desarrollo de Colombia.

El objetivo de la investigación es realizar un plan de negocios para la creación de una planta procesadora y comercializadora de uchuva deshidratada en el municipio de Pupiales, departamento de Nariño. Para el logro del mismo se ha planteado cinco objetivos específicos, mediante la ejecución de un estudio de mercado, técnico, administrativo, financiero y, un estudio socio ambiental.

Metodológicamente, el presente proyecto se enmarca dentro de un paradigma cuantitativo, tipo descriptivo, enfoque empírico analítico, método deductivo. La población está constituida por 22 asociaciones productoras de uchuva y 18 supermercados, tanto de la ciudad de Pasto como de Ipiales.

Finalmente, se puede afirmar que se trata de una investigación muy importante dado que el municipio necesita otro tipo de fuente económica que sea sustentable, además de generar impacto en la comunidad, por el reconocimiento que tendrá debido al nuevo producto, que generará mejor calidad de vida para los habitantes e incursión en otros mercados diferentes, como lo es, el de las frutas deshidratadas.

2. Desarrollo

Planteamiento del problema

En la actualidad se evidencia la falta de industrialización en los procesos de productos terminados en el departamento de Nariño y, específicamente, en el municipio de Pupiales, en el que se observa la falta de innovación en los procesos y carencia de nuevas tecnologías, aspectos que inciden en el estancamiento del desarrollo económico de la región.

Por esta razón, este proyecto se plantea como una oportunidad tanto para el desarrollo económico de la región, como para beneficio propio, teniendo en cuenta que actualmente en Pupiales se desarrolla una producción creciente de uchuva por parte de los campesinos, que se ven motivados por las ganancias que deja este cultivo.

La uchuva es una fruta rica en componentes nutricionales y vitamínicos, que brinda beneficios a cada una de las personas que la consumen; cuenta con más de 50 especies en estado silvestre: exótica, semiácida, redonda, amarilla, dulce y pequeña; mide entre 1,25 y 2 cm de diámetro; su producción se encuentra tanto en el municipio de Pupiales como en la ex provincia de Obando; generalmente se consume fresca, sin ningún procesamiento industrial.

Se realiza un plan de negocios para la producción y comercialización de uchuva deshidratada en el municipio de Pupiales, gracias a la cercanía con proveedores, además de que cuenta con un centro de acopio que facilita la obtención de la materia prima orgánica en mejores condiciones.

El producto que se desea obtener tiene un procedimiento de fabricación industrial que cuenta con máximos estándares de calidad y eficiencia, gracias a la adquisición de nuevas tecnologías, aplicando un proceso de deshidratación óptimo.

3. Resultados

A continuación, se presenta los resultados más relevantes del estudio de mercado, estudio técnico y del estudio administrativo.

Estudio de Mercado

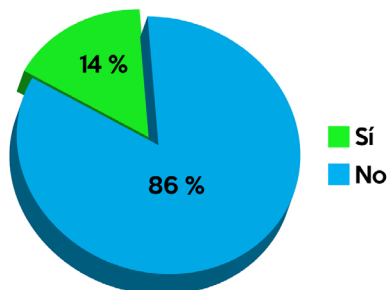
A partir de la recolección de información realizada, se pudo alcanzar los siguientes resultados, los cuales fueron obtenidos de los principales supermercados de San Juan de Pasto e Ipiales y la asociación Biofruit Napoly del municipio de Pupiales, Nariño.

Resultados realizados a supermercados de los municipios de Ipiales y Pasto del departamento de Nariño

Figura 1

Primera pregunta

¿Usted vende productos deshidratados en su empresa?



Fuente: la presente investigación.

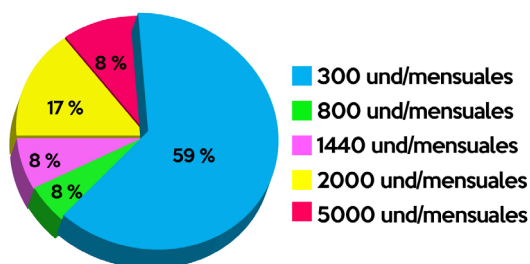
Los principales supermercados de los municipios de Ipiales y Pasto venden productos deshidratados en un 86 %, lo que significa que existen canales de distribución para acceder con facilidad a los nichos de mercado.

De lo anterior se deduce que existe demanda de productos deshidratados, debido a que la mayoría de los supermercados tiene, en su estantería, productos deshidratados que son adquiridos por un gran número de personas de la población.

Figura 2

Segunda pregunta

8. ¿Cuál es la demanda de productos deshidratados en su empresa?



Fuente: la presente investigación.

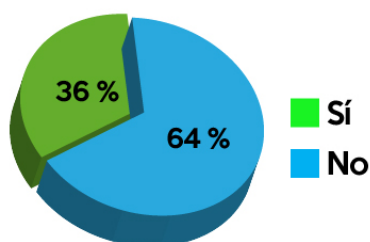
En los municipios de Ipiales y Pasto existe consumo de productos deshidratados, pero no en una cantidad elevada, dado que estos se caracterizan por considerarse bocadillos saludables. De allí que, el 59 % de los supermercados tenga una venta de alimentos deshidratados de 300 unidades mensuales, lo que significa un consumo

constante mas no masivo, pues las personas tienen poca cultura de consumo de frutas deshidratadas.

Figura 3

Tercera pregunta

¿Actualmente a vendido productos a base de uchuva?



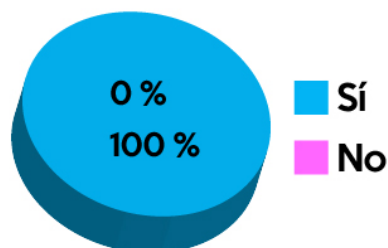
Fuente: la presente investigación.

El 64 % de los supermercados ha vendido productos a base de uchuva, es decir, que conoce la materia prima utilizada, ya sea en transformaciones como mermelada, conservas, entre otras; por tanto, es más factible que el producto sea aceptado para su comercialización y distribución. Los que no venden productos a base de uchuva es porque no venden productos en fresco y no tienen proveedores de uchuva transformada.

Figura 4

Cuarta pregunta

¿Estaría dispuesto a vender en su empresa uchuva deshidratada?



Fuente: la presente investigación.

El 100 % de los supermercados encuestados está dispuesto a vender uchuva deshidratada, lo cual significa que existen canales de distribución. Algunos supermercados no distribuyen frutos en fresco, pero sí les interesa un producto con conservación de un tiempo prolongado que tenga beneficios nutritivos, que lo hace atractivo para el cliente y que sea una empresa del departamento de Nariño.

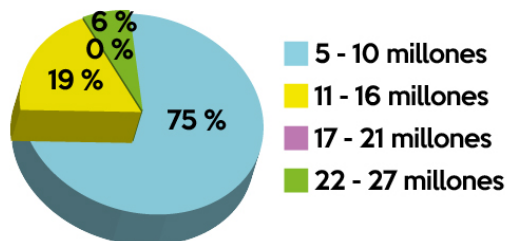
Resultados de los productores de la asociación Biofruit Napoli del municipio de Pupiales, Nariño

Los productores de la asociación producen uchuva netamente orgánica, en cultivos y predios criticados por entidades nacionales que garantizan calidad de productos.

Figura 5

Quinta pregunta

¿Cuál es la rentabilidad aproximada que le produce el cultivo?



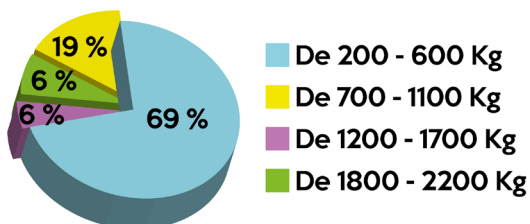
Fuente: la presente investigación.

El cultivo de uchuva en el municipio de Pupiales no es muy conocido, pero sí tiene una gran trayectoria debido a que los agricultores han evidenciado mayor rentabilidad que los cultivos tradicionales como la papa, arveja, maíz, entre otros. Los productores afirman en un 75 % que su rentabilidad por cosecha es de cinco a diez millones; esto varía, dependiendo de la cantidad de cultivos sembrados. Evaluar la rentabilidad para el proyecto es muy importante, dado que la mayoría de productores realiza su cultivo por los beneficios monetarios que obtienen, de tal manera que, al generar ingresos constantes, se garantizaría la continuidad en la producción y se evitaría problemas con la obtención de la materia prima.

Figura 6

Sexta pregunta

¿Qué cantidad de uchuva vende frecuentemente al acopio Biofruit Napoli?



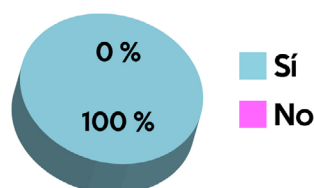
Fuente: la presente investigación.

El 69 % de los productores vende a la asociación, de 200-600 kg semanales, lo que significa que existe una gran oferta por parte de la asociación. Cabe resaltar que un punto a favor del proyecto es que la asociación tiene una trayectoria de 15 años, lo que garantiza confiabilidad del producto en cuanto a su calidad y entrega oportuna. Además, los productores tienen una producción constante porque tienen varias hectáreas sembradas y los cultivos se encuentran en diferentes etapas de su ciclo productivo.

Figura 7

Séptima pregunta

¿Usted estaría interesado en contribuir con una empresa nariñense dedicada a la producción y comercialización de uchuva deshidratada?



Fuente: la presente investigación.

El 100 % de los productores afirma que estarían dispuestos a contribuir en la empresa productora y comercializadora de uchuva deshidratada. En cuanto a la venta de la materia prima, lo que debe garantizar la empresa es que hará un pedido mensual o semanal constante; esto significa que la empresa contará con proveedores potenciales que permitirán cubrir la demanda en el mercado.

Estudio Técnico

Macro localización: municipio de Pupiales, departamento de Nariño, con una población total de 19.602 habitantes y una superficie de 164 km².

Micro localización: aplicada la matriz de localización, se determinó que la ubicación es la vereda Ejido San Antonio, gracias a diversos factores como: disponibilidad y cercanía con proveedores, acceso a servicios públicos, mano de obra cualificada, vías de comunicación estables y cercanía a la zona urbana del municipio.

Ingeniería del proyecto: con el fin de obtener una producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos

disponibles destinados al proceso de transformación, se puede analizar diversas alternativas y condiciones, combinando los factores productivos como:

- Maquinaria y equipo
- Equipo de liofilización
- Máquina de lavado
- Empacadora al vacío
- Materia prima
- Uchuva en fresco
- Personal de producción
- Mano de obra directa e indirecta

Proceso de producción: para realizar una transformación eficiente de la fruta, el proceso de producción consiste en la utilización de materia prima e insumos para su posterior transformación a fruta deshidratada, con la ayuda de nuevas tecnologías.

Para el desarrollo del proyecto, el método de deshidratación es la liofilización mediante el método de secado por sublimación; el producto liofilizado es 100 % natural, no contiene ninguna clase adictiva o conservante, no cambia su integridad, peso o color, además de retener el 99 % de sus ingredientes nutricionales y sustancias biológicamente activas, considerada lo último en tecnología y la más prometedora para alimentos deshidratados, gracias a sus beneficios ya mencionados.

1. Ingreso de la materia prima
2. Selección de calidad del producto
3. Lavado y desinfección de la fruta
4. Proceso de deshidratación (liofilización)
5. Control de calidad del producto
6. Empaque y almacenamiento
7. Comercialización.

Figura 8

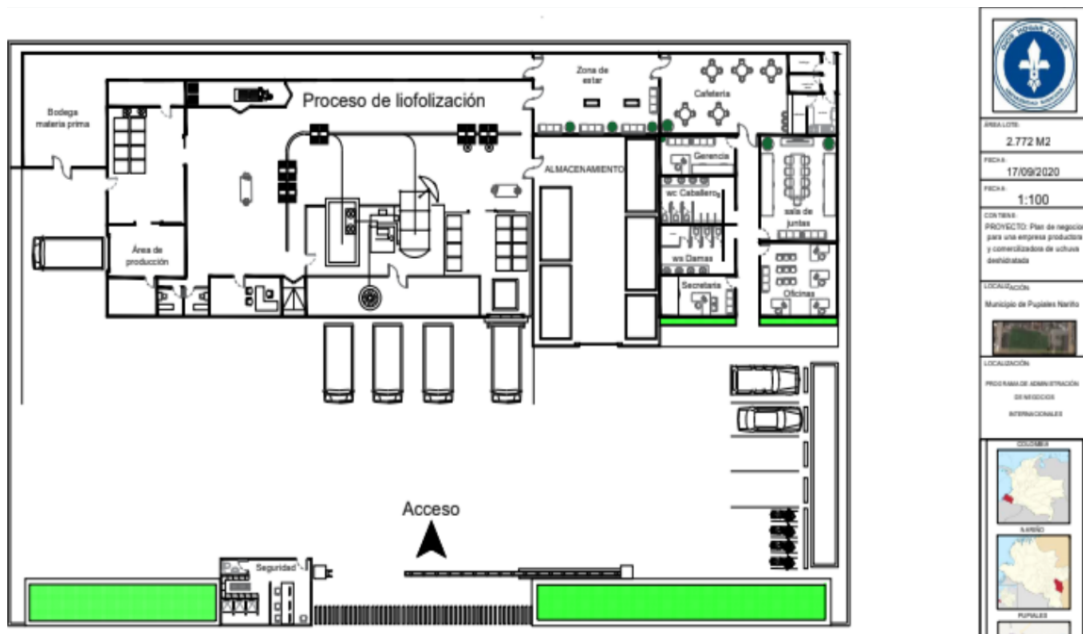
Proceso de la deshidratación de la uchuva



Fuente: la presente investigación.

Distribución en planta física: para el óptimo funcionamiento de la empresa, se diseña la siguiente estructura, la cual permite conocer cada una de las instalaciones de la organización.

Figura 9
Estructura



Fuente: la presente investigación.

Estudio Administrativo

Dentro del estudio administrativo y legal se logró definir el tipo de constitución de la empresa y, dar un direccionamiento estratégico, así como también el diseño de una estructura administrativa que sirve de base y orientación para la organización.

Forma de constitución:

1. **Nombre de la empresa:** Deshidratadora del Sur S.A.S.
2. **Tipo de empresa:** Sociedad por Acciones Simplificadas S.A.S., reglamentada por la Ley 1258 de 2008. Se determinó la constitución de una S.A.S., gracias a la flexibilidad de procesos, tiempo y opciones de manejo en el desarrollo de la empresa, como también por los beneficios a la hora de constitución y pago de impuestos generados por la política colombiana.

Figura 10
Logo empresarial



Fuente: la presente investigación.

Cultura organizacional

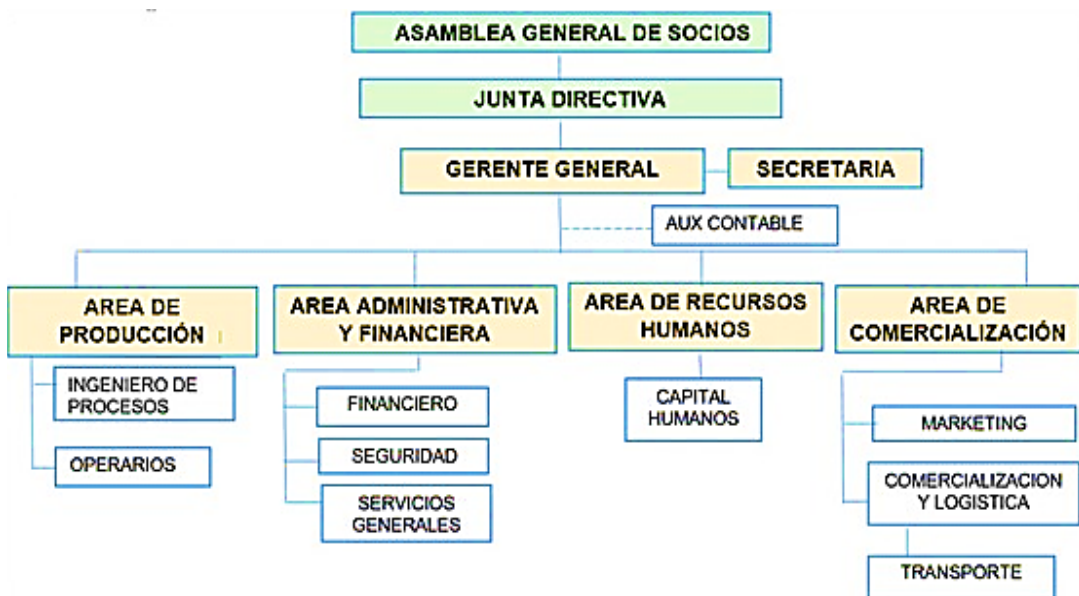
1. **Misión:** Deshidratadora del Sur S.A.S. es una empresa dedicada a la producción y comercialización de uchuva deshidratada orgánica, creada con el fin de adaptarse a las nuevas necesidades de sus clientes, brindando productos con máximos estándares de calidad, bienestar y precio justo, acogiendo alta gama de tecnología en sus procesos, generando responsabilidad socio ambiental en la organización y conservación de un capital humano sostenible.
2. **Visión:** La empresa Deshidratadora del Sur S.A.S. proyecta consolidarse para el año 2025, como una empresa líder y competitiva en producción y comercialización de frutas deshidratadas en el mercado nacional e internacional, a través de la innovación e implementación nuevas tecnologías, generando bienestar y accesibilidad a nuestros clientes.
3. **Valores corporativos**
 - Responsabilidad
 - Respeto
 - Calidad
 - Trabajo en equipo
 - Bienestar social
 - Conciencia medio ambiental.

Objeto social: Deshidratadora del Sur S.A.S. tiene como objeto social, la realización de toda clase de actos de comercio, con el fin de producir y comercializar uchuva orgánica deshidratada a nivel regional, nacional e internacional, a través de estrategias comerciales, ofreciendo a sus clientes productos de excelente calidad, con el apoyo de altas tecnologías y la excelencia en capital humano.

Estructura organizacional: para el óptimo desarrollo de la empresa fueron determinados los siguientes cargos y áreas organizados por jerarquía.

Figura 11

Logo empresarial



Fuente: la presente investigación.

Con base en lo anterior y, para llevar a cabo el adecuado funcionamiento de la empresa, se diseñó políticas de talento humano que implican, tener en cuenta el proceso de convocatoria, de contratación, de inducción y de contratación. De igual forma, es indispensable contar con un manual de funciones para cada uno de los cargos establecidos en el organigrama.

4. Conclusiones

1. El estudio de mercado de uchuva, tanto fresca como deshidratada, es un mercado atractivo ya que existe gran producción de uchuva en el departamento y un alto nivel de demanda tanto a nivel regional, como nacional e internacional.
2. Al realizar el estudio técnico, se evidencia que la mejor opción dentro de los tipos de deshidratación es la liofilización, gracias a su excelente desempeño en niveles tecnológicos y, dadas las ventajas que ofrece en el producto.
3. Para llevar a cabo la creación de la empresa, se considera que se debe constituir una Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S.), la cual se constituye en una forma jurídica que tiene ventajas frente a otro tipo de sociedades.
4. Por otra parte, se considera que la puesta en marcha del proyecto es viable financieramente, en la medida en que existe la materia prima y la mano de obra. En cuanto a la inversión, se generaría mediante la banca comercial, Fondo Emprender, o entidades.

Referencias

- Congreso de la República de Colombia. (2008). Ley 1258 del 5 de diciembre “por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada”. https://www.redjurista.com/Documents/ley_1258_de_2008_congreso_de_la_republica.aspx#/
- Gaón Acosta, A.F., Gaón, M.Y. y Ortiz, L. (2019). Producción y comercialización de uchuva deshidratada en el municipio de Pupiales, departamento de Nariño. *Visión Empresarial*, (10), 193-202. <https://doi.org/10.32645/13906852.1022>