

**ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DE LA UCHUVA
COLOMBIANA CON VOCACIÓN Y POTENCIAL EXPORTADOR HACIA
CANADÁ**



AUTORES:

JUAN DAVID AMAYA CLAVIJO

HERNAN ANDRES BARAHONA TORRES

ASESOR

VIKTORIYA ANDREEVA

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA COLEGIOS DE COLOMBIA – UNICOC

COLEGIO ADMINISTRATIVO Y DE CIENCIAS ECONOMICAS – CACE

PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTA D.C.

2020

El trabajo de grado “**Análisis de la oferta y la demanda de la uchuva colombiana con vocación y potencial exportador hacia Canadá.**” elaborado por Juan David Amaya Clavijo y Hernan Andres Barahona Torres como requisito para optar al título de profesional en Negocios Internacionales.

Viktoriya Andreeva

Directora de Trabajo

Dra. Sandra Elizabeth Aguilera

Directora Investigación Unicoc

Dr. Edwin Vicente Sierra

Secretario Académico

DEDICATORIA

Este trabajo lo dedico a mis padres y a mi hermano quienes, con su cariño, esfuerzo y ejemplo me apoyaron en todo momento, fueron el impulso y motivación para culminar con éxito esta etapa de mi vida y formarme como negociador internacional.

Hernan Andres Barahona Torres

Este trabajo se lo quiero dedicar a mi mama, a mi papa que aun estando en el cielo sé que me mando fuerza para poder salir adelante con este nuevo proyecto de vida, a mi tío Ricardo y a mi familia quienes con su esfuerzo y dedicación me ayudaron a salir de los momentos más difíciles que tuve en la universidad, siendo un impulso y ejemplo para seguir para poder culminar esta etapa de mi vida, y poder convertirme en un gran negociador internacional.

Juan David Amaya Clavijo

AGRADECIMIENTOS

Agradecer a Dios porque me bendijo de gran manera, me dio sabiduría y fuerza en todo el camino de mi vida y de mi formación como profesional.

Agradecer a mis padres por su esfuerzo y comprensión agradecer a ellos por darme un futuro mejor, porque siempre han estado conmigo, brindándome su apoyo incondicional y son mis padres quienes están presentes en mi mente en cada paso y en este importante paso que estoy dando en mi vida profesional.

Agradecer a la universidad colegios de Colombia UNICOC a toda su planta docente y administrativa, por haber sido parte de esta formación y preparación profesional, en formarme como profesionales y como seres humanos, Agradecer también a nuestra tutora de monografía a la profesora Viktoriya Andreeva por dirigir nuestro proyecto de grado por su valiosa dedicación para hacer este proyecto posible, y en general a toda esta gran familia colegial por haberme acompañado en este proyecto de vida y formarme como profesional en negocios internacionales.

Hernan Andres Barahona Torres

AGRADECIMIENTOS

De antemano agradecer a Dios porque me bendijo y me dio la sabiduría para poder culminar con mis estudios de la mejor manera.

Agradecer a mi mamá y a mi tío Ricardo por su esfuerzo y ayuda en los momentos más difíciles de mi carrera, sé que sin ellos sería muy difícil haber llegado a este momento tan importante en mi vida, agradecer también a toda mi familia que me apoyo para seguir adelante en mis estudios y nunca desfalleció por duro que fuera el problema, siempre tuve su apoyo incondicional y guía en las decisiones que decidiera tomar en la vida.

También agradecer a mi papá que sé que siempre estuvo conmigo en los momentos más difíciles y sé que para él esto sería un logro importante en su vida, sé que desde el cielo me cuida y me apoya para salir siempre adelante, ayudándome a tomar siempre la mejor decisión en mi camino.

Agradecer a mis amigos que con sus chistes y apoyo incondicional hicieron que el tiempo en la universidad fuera más fácil y divertido.

Agradecer a la universidad colegios de Colombia UNICOC a toda su planta docente y administrativa, por haber sido parte de esta formación y preparación profesional, en formarme como profesionales y como seres humanos, Agradecer también a nuestra tutora de monografía a la profesora Viktoriya Andreeva por dirigir nuestro proyecto de grado por su valiosa dedicación para hacer este proyecto posible, y en general a toda esta gran familia colegial por haberme acompañado en este proyecto de vida y formarme como profesional en negocios internacionales.

Juan David Amaya Clavijo

RESUMEN

La presente investigación se realizó por los estudiantes de negocios internacionales del colegio administrativo de la universidad colegios de Colombia UNICOC y tiene como propósito central, abordar y analizar el fruto y la uchuva en Colombia, y como esta fruta tiene un potencial mercado con vocación hacia Canadá y por tanto una viabilidad de exportar hacia el país del norte de América.

Con una metodología con un enfoque mixto y con personalidad donde exploramos las diferentes fuentes de información disponibles a nuestro alcance para deducir el componente comercial y su potencial como producto de exportación de la uchuva Colombiana hacia el país Canadá, En esta investigación analizamos la oferta y la demanda de la uchuva en el mundo centrándonos en la oferta que ofrece Colombia y la demanda de Canadá, esto nos ayuda a saber y a descartar países en el mundo donde nuestra fruta no es tan apetecida por los consumidores. Teniendo en cuenta que Canadá es un destino potencial y promisorio para la exportación de esta fruta decidimos hacer todo un perfil logístico con ventajas y desventajas para llevar a cabo una exportación satisfactoria de esta fruta, y que cualquier cultivador de esta fruta que quiera exportar pueda leer nuestro documento y saber que requisitos necesita para poder llegar a Canadá con su fruta, desde que puertos y transporté usar hasta cuál será su nicho de mercado para llegar directamente a vender la uchuva.

Palabras Clave: Negocios internacionales, tratado de libre comercio, exportaciones, importaciones, barreras arancelarias, requerimientos, goldenberries, producción agrícola, consumo, oferta, fruta exótica.

Abstract

This research was conducted by the international business students of the administrative college of the university colegios de Colombia UNICOC and its main purpose is to address and analyze the cape gooseberry fruit in Colombia, and how this fruit has a potential market with a vocation to Canada and therefore a viability to export to the country of North America.

With methodology with a mixed approach and personality where we explore the different sources of information available to us to deduce the commercial component and its potential as an export product of the Colombian cape gooseberry to the country Canada, In this research we analyze the supply and demand of cape gooseberry in the world focusing on the supply offered by Colombia and the demand from Canada, this helps us to know and discard countries in the world where our fruit is not so desired by consumers. Taking into account that Canada is a potential and promising destination for the export of this fruit, we decided to make a whole logistic profile with advantages and disadvantages to carry out a satisfactory export of this fruit, and that any producer of this fruit who wants to export can read our document and know what requirements he needs to be able to arrive in Canada with his fruit, from what ports and transports to what will be his niche market to get directly to sell the cape gooseberry.

Keywords: International business, free trade agreement, exports, imports, tariff barriers, requirements, goldenberries, agricultural production, consumption, supply, exotic fruit.

Glosario

UCHUVA: “La uchuva es una fruta semiácida, redonda, amarilla, dulce y pequeña (mide entre 1,25 y 2 cm de diámetro), y viene envuelta en una cáscara protectora.” (Colombia.com,2011)

PROCOLOMBIA: “Entidad encargada de promover el Turismo, la Inversión Extranjera en Colombia, las Exportaciones no minero energéticas y la imagen del país.” (Procolombia,2020)

FRUTA EXOTICA: “La rae lo define como fruto comestible de origen tropical, tiene origen en un clima y condiciones determinadas que proviene del extranjero”

EXPORTACION: “Una exportación es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que el país productor o emisor (el exportador) envíe como mercancía a un tercero (importador), para su compra o utilización.” (Montes, n.d.)

IMPORTACION: “Las importaciones son el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional.” (Kiziryanelectura,n.d.)

FAO: “La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), fundada en 1945, es uno de los mayores organismos especializados de las Naciones Unidas. El principal objetivo de la contratación pública de la FAO es apoyar de manera eficiente el mandato de la FAO de lograr un mundo en el que impere la seguridad alimentaria elevando los niveles de nutrición, mejorando la productividad agrícola, las condiciones de la población rural, y contribuyendo a la expansión de la economía mundial.” (Fao,2020)

Tabla de Contenido

CAPITULO I : OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN	12
1. Tema.....	12
2. Justificación.....	13
3. Metodología	14
4. Objetivos	15
4.1 Objetivo general	15
4.2 Objetivos específicos.....	15
CAPITULO II : REFERENTES TEÓRICOS	16
5. La uchuva	16
5.1 Origen del fruto y del cultivo	16
5.2 Descripción de la planta y su estructura.....	16
5.3 Valor nutricional	17
5.4 Plagas y enfermedades que afectan el cultivo de la Uchuva.....	17
5.5 Revisión de Literatura	17
CAPITULO III: LA OFERTA Y CONSUMO	20
6. LA OFERTA.....	20
6.1 Contexto Mundial.....	20
AFRICA	20
AMERICA DEL SUR.....	20
Países exportadores de fruta fresca en miles de dólares (USD)	21
Países exportadores de fruta fresca por porcentaje (%) de exportación.	21
Ventaja y desventajas del mercado nacional de Uchuva en Colombia	23
6.2 La oferta de uchuva en Colombia	24
6.2.1 La producción de uchuva en Colombia.....	24
6.2.2 Zonas y departamentos de producción de uchuva en Colombia	26

6.2.3 Principales países importadores de uchuva colombiana	31
6.2.4 Principales empresas productoras y comercializadoras de Uchuva en Colombia.....	32
7. EL CONSUMO	36
7.1 Entorno internacional.	36
7.1.1 Principales importadores de uchuva colombiana en el mundo.....	36
7.1.2 El consumo, demanda e importación de uchuva en Canadá.	38
7.1.3 Nicho de mercado y potenciales compradores	38
CAPITULO IV DESTINO POTENCIAL.....	42
8. CANADÁ DESTINO POTENCIAL	42
8.1 Relaciones económicas Colombia-Canadá.	42
8.1.2 Acuerdo comercial entre Colombia y Canadá.....	42
8.1.3 Comercio bilateral Colombia – Canadá	43
8.1.4 Proceso y perfil logístico desde Colombia y hacia Canadá.....	46
Acceso marítimo a Canadá desde Colombia.	48
Frecuencia y tiempo de transito de los puertos colombianos	49
Principales líneas navieras y consolidadores con servicios navieros hacia Canadá.	49
Empaque y embalaje	50
Economía circular y su inclusión en las exportaciones e importaciones.....	54
9. Conclusiones	56
Referencias.....	58

Lista de Tablas

Tabla 1 Países exportadores de fruta fresca en miles de dólares.....	21
Tabla 2 Ventaja y desventajas del mercado nacional de Uchuva en Colombia	23
Tabla 3 Producción en toneladas de uchuva en Colombia.....	24

Tabla 4 Zonas y departamentos de producción de uchuva en Colombia	26
<i>Tabla 5 Principales lugares de producción en Colombia y su óptimo desarrollo agrónomo.</i>	28
Tabla 6 Exportaciones de uchuva 2014-2018 Desde Colombia hacia el mercado mundial.....	29
gráfico 7 Toneladas de uchuva exportada desde Colombia	30
Tabla 8 Principales países importadores de uchuva colombiana en millones de dólares.....	31
Tabla 9 Principales países importadores de fruta fresca en el mundo.....	37
<i>Tabla 10 Principales empresas importadoras de fruta en Canadá</i>	38
Tabla 11 Principales sectores comercio bilateral exportaciones e importaciones.....	46
Tabla 12 el índice de desempeño logístico.....	47

Lista de gráficos

Gráfico 1 Países exportadores de fruta fresca por porcentaje (%) de exportación.....	21
Gráfico 2 producción de uchuva en toneladas.....	25
Ilustración 3 Principales departamentos productores y zonas de producción	27
Gráfico 4 producción de uchuva por región en Colombia	28
Gráfico 5 Principales países importadores de uchuva colombiana	31
Grafica 6 Principales Importadores de Uchuva colombiana	36
Ilustración 7 Acceso marítimo a Canadá desde Colombia.....	48
Ilustración 8 Frecuencia y tiempo de tránsito de los puertos colombianos.....	49
Ilustración 9 empaque primario tipo clamshell vacío	51
Ilustración 10 empaque primario tipo clamshell con fruto.....	51
Ilustración 11 Tipo de embalaje para agrupar el empaque primario en cartón.	52
Ilustración 12 Estiba para paletizar el empaque terciario.....	53
Ilustración 13 paletización de estiba para exportación de uchuva.	53

CAPITULO I : OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN

1. Tema

Según la FAO (Organización de las naciones unidas para la alimentación y la agricultura) La uchuva es una fruta exótica para la mayoría de los mercados, con origen en el Perú. Esta fruta exótica no solamente se produce en su país de origen, Se puede producir y se produce en climas tropicales y subtropicales en este caso como Colombia, Sudáfrica, Costa rica, Ecuador, Zimbabue y la mencionada Perú entre otros. Es por esto por lo que los países productores de la Uchuva han detectado el potencial y quieren ingresar a los mercados internacionales principalmente europeos y del norte de América (Estados unidos y Canadá), todos estos mercados se interesan en la buena alimentación y de excelentes valores nutricionales, en particular demandan frutas de origen orgánico y frutas exóticas con características importantes para la salud y valor nutricional, así como su sabor y variedad de usos que se les puede dar. (FAO,2013)

Desde el punto de vista de nuestro país, Según la FAO Colombia es considerada como el primer productor mundial de uchuvas y sus principales compradores internaciones y donde más se exporta son Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, Inglaterra, Suiza, ya los países del norte de América Estados unidos y Canadá, siendo estos últimos dos mercados un potencial incluso mayor de penetración del fruto para su comercialización y venta y con una demanda en aumento en el mercado de las frutas exóticas tropicales. (FAO,2013)

Así es como se crea un gran circulo de expectativa para la exportación, mirando los climas, variedad de productos para producir y el potencial para cultivar e introducir nuevas frutas en Colombia, esto de la mano de un aumento de la demanda en el exterior y los mercados internacionales, factores que Colombia debe aprovechar.

Colombia es el primer productor mundial de uchuva en fresco y, en segundo lugar, esta Sudáfrica, pero en el caso del fruto colombiano este se caracteriza por tener una mejor coloración, tamaño y cantidad de azúcar, contiene vitaminas A y C y minerales como hierro y fosforo entre muchos otros beneficios, siendo más apetecible para los mercados extranjeros.

La uchuva colombiana es un fruto que cuenta con el sello Fairtrade, esto le permite al país establecer un precio base y negociar en los mercados internacionales, además es un compromiso con el medio ambiente y la biodiversidad con la que cuenta Colombia, promoviendo una mejor relación comercial entre el productor y el consumidor, todos estos factores alientan al campesino a cultivar este fruto y satisfacer las demandas crecientes en el mundo.

2. Justificación

Según Analdex En Colombia la producción de la uchuva ha ido en aumento y su aumento ha sido exponencial, las toneladas producidas pasaron de 11.305.48 en 2012 a 15,111.78 toneladas en 2016 representando un incremento del 33.66%, los departamentos donde más se cultiva y produce la uchuva son Boyacá, Cundinamarca y Antioquia donde se abarca un 86% de participación por tonelada producida y un total de 78% de las tierras que se destinan a la producción de la uchuva. Esta tendencia se ha mantenido principalmente por las características del clima donde es muy propicio para su producción puesto que es óptimo a 1.500 y 3.000 metros sobre el nivel del mar. Entonces esta investigación que se está desarrollando nos lleva a pensar, Colombia tiene un producto potencial, y una producción potencial donde se puede llevar a un nivel superior y tecnificado y una demanda en crecimiento que ha sido constante y donde otros mercados como el canadiense se están fijando para aumentar la demanda. (Analdex,2016)

Según PROCOLOMBIA el mercado canadiense hacia donde queremos dirigir esta investigación es el país que más importa uchuva colombiana en América después de Estados Unidos y Brasil, para 2015 las exportaciones hacia Canadá crecieron un 10.5% más respecto al año anterior, dicho esto Canadá es un mercado que tiene consumidores que buscan alimentos saludables, nutritivos, naturales y orgánicos, Es una dinámica importante al momento de abarcar este segmento donde el canadiense se inclina hacia la calidad sobre el precio, Este Fruto es muy apetecido por su contenido en proteína, vitaminas A y C fibra y propiedades antioxidantes, a esto se agrega su sabor y fruto exótico llamativo. La uchuva es un producto que tiene una gran aceptación en los mercados nacionales e internacionales, ha sido la fruta dentro de las denominadas exóticas, más exportadas después del banano. En Canadá se encuentra el producto en fresco y deshidratado, así como sus derivados que son consumidos como un snack todo buscando una alternativa más saludable. (Analdex,2016)

Desde la perspectiva comercial la uchuva tiene cero aranceles en Canadá, gracias al tratado de libre comercio entre Colombia y Canadá, También el gobierno canadiense destina sus recursos que impulsan la producción de alimentos saludables que se están demandando en el mercado. Su distribución en Canadá la hacen tiendas especializadas y supermercados que compran a distribuidores y mayoristas, pero con miras a reducir costos muchos han estado optando por comprar a los productores.

Colombia es un país que posee un potencial enorme y todas las características climáticas para la explotación de muchos tipos de frutos y su cultivo, pero a pesar de contar con esta diversidad no se da la importancia ni su explotación en el mercado local y en menor medida hacia su comercialización hacia mercados internacionales. Esta cadena de la uchuva nace hacia finales de los años 80 y Colombia busca diversificar sus exportaciones siendo estas frutas exóticas mercados muy prometedores. (Fao,2013)

Fueron estos frutos exóticos catalogados como “productos no tradicionales” para su exportación por la agencia de promoción de las exportaciones en Colombia PROEXPORT. Desde entonces la uchuva se estado posicionando como el producto líder dentro de las frutas exóticas en Colombia.

Un valor agregado de que tienen los departamentos de Boyacá y Cundinamarca es que el producto no necesita tratamiento en frio para acceder al mercado norteamericano, También según PROEXPORT los principales destinos de exportación de uchuva para 2018 son los mercados europeos y norteamericanos, Países Bajos, Alemania, Reino Unido, Estados Unidos y Canadá. Estos mercados se caracterizan por buscar un producto saludable y de excelente reputación, es así también que los cultivadores colombianos también están estableciendo el certificado GLOBALGAP a las buenas prácticas. Donde el proceso de mejoramiento y excelente practicas generen excelente confianza entre compradores y vendedores.

3. Metodología

Para realizar nuestro proyecto de grado desarrollamos una metodología con un enfoque mixto y con personalidad donde exploramos las diferentes fuentes de información disponibles a nuestro alcance para deducir el componente comercial y su potencial como producto de exportación de la uchuva Colombiana hacia el país Canadá, con vistas a atender la necesidad de conocer el mercado colombo-canadiense y describiendo con énfasis los factores determinantes del comercio mutuo así como su factibilidad, a esto agregar el potencial para comerciar la uchuva de origen colombiano, además enfatizar y describir las características esta fruta exótica, sus beneficios, atributos y condiciones específicas para el acceso al mercado canadiense.

Definimos dos partes en este proyecto de investigación, los consumidores y quienes ofertan la uchuva colombiana, dicho esto, se aplican técnicas e inmersión en la recolección de información y datos, en los cuales destacan la observación y el análisis de diversos documentos y fuentes que involucran entidades gubernamentales de entidades de comercio y servicios asociados a la información fidedigna y confiable para dar credibilidad a lo expuesto aquí, este procedimiento de investigación y estudio pedagógico estuvo bajo la supervisión y constante revisión de nuestra directora de proyecto Viktoriya Andreeva, y a cargo de su desarrollo dos estudiantes de octavo semestre de negocios internacionales, de la universidad colegios de Colombia UNICOC.

4. Objetivos

4.1 Objetivo general

Determinar el procedimiento para exportar uchuva colombiana hacia el mercado canadiense.

4.2 Objetivos específicos

1. Mencionar la oferta de Uchuva en Colombia y todo lo que involucra la producción de este fruto.
2. Analizar el consumo de uchuva desde una perspectiva global y desde Canadá como mercado atractivo.
3. Desglosar las condiciones y características de acceso de la Uchuva Colombiana al mercado canadiense y como estas determinan el proceso de exportar la uchuva colombiana hacia este mercado.
4. Referir el proceso logístico desde Colombia hacia Canadá teniendo en cuenta la infraestructura con la que cuenta cada país para la exportación de la Uchuva.

CAPITULO II : REFERENTES TEÓRICOS

5. La uchuva

5.1 Origen del fruto y del cultivo

La Uchuva (*Physalis peruviana* L) es considerada originaria del Perú, aunque algunas evidencias indican que proviene del Brasil y posteriormente se aclimato en los altiplanos de Chile y Perú (Agronet, 2003). En la época precolombina crecía de manera silvestre en la zona andina donde era un alimento tradicional. En Colombia en tiempos más recientes fue descrita en la zona de Tierradentro departamento del Cauca donde inició su cultivo a escala semicomercial, en la actualidad es cultivada en una extensa porción del país, que incluye los departamentos de Nariño, Cauca, Huila, Antioquia, Cundinamarca y Boyacá (Madriñan Palomino, 2010).

5.2 Descripción de la planta y su estructura

La uchuva (*Physalis peruviana* L) es una planta, que alcanzan una altura de 1 a 1,5 m., su crecimiento es indeterminado, es perenne y ramificada desde la base. Sus hojas se caracterizan porque son alternas, simples, pecioladas, acorazonadas y pubescentes con largos de 5 a 15 cm y anchos que pueden llegar a los 10 cm. Sus flores tienen forma de campana, crecen en las axilas de las hojas, son solitarias, pedunculadas y hermafroditas. Su propagación es por semilla, aunque también se puede por esquejes e injertos (FAO, 2006).

La Uchuva crece en diversas condiciones medioambientales como suelos ligeramente ácidos y ricos en materia orgánica, precipitaciones entre 1000 y 2000 mm, con un amplio rango 10 de altura hasta los 3.000 msnm., y una óptima temperatura para la producción de 18 °C (Puente, Pinto-Muñoz, Castro, & Cortés, 2011).

Al género *Physalis* pertenecen más de ochenta variedades, las cuales se encuentran en estado silvestre, su principal característica es que alberga el fruto dentro de un capacho también conocido como cáliz, que le permite una vida útil cercana a un mes, además de estar encargado de protegerlo de insectos, pájaros, patógenos y las condiciones climáticas externas. Sin este, el fruto duraría de 4 a 5 días al ambiente (Cedeño & Montenegro, 2004).

El fruto es una baya con un diámetro aproximado de 2 cm y un peso entre 4 y 5g, es de color naranja-amarillo, con una piel lisa y brillante, al interior se encuentra una pulpa jugosa que contiene gran cantidad de pequeñas semillas (Valdenegro, Fuentes, Herrera, & Moya-León, 2012).

5.3 Valor nutricional

La uchuva (*Physalis peruviana* L.), en Colombia crece como planta silvestre y semisilvestre en zonas altas entre los 1.500 y los 3.000 m.s.n.m. Su fruto se destaca por un muy alto nivel de ácido ascórbico (vitamina C), B-caroteno (vitamina A) y en el complejo vitamina B; posee una alta concentración de proteína, fósforo y hierro. (Fisher, 2000, p.91-108) En la actualidad es una de las frutas exóticas más promisorias para el desarrollo del altiplano colombiano, pues en los últimos 12 años se ha venido destacando como un producto de exportación por excelencia. El valor de sus exportaciones asciende a unos US 20.000.000 anuales: el principal consumidor es Holanda (Países Bajos), destino de 4.017,8 toneladas de las 5.349,37 exportadas durante el 2011. (Colombia, AGRONET. 2012)

Además de sus cualidades nutricionales (vitaminas A, B y C), posee propiedades para purificar la sangre, elimina la albúmina de los riñones, reconstituye y fortifica el nervio óptico, limpia las cataratas, cura la diabetes, la artritis incipiente y alivia eficazmente las afecciones de garganta; es además calcificadora y se recomienda su uso en tratamientos de la próstata. (Grupo Latino Editores, 2009, p.48).

5.4 Plagas y enfermedades que afectan el cultivo de la Uchuva

La problemática fitopatológica que se presenta en el cultivo de la uchuva es sólo un componente del complejo fitosanitario "enfermedad-plaga", que lo afecta durante su ciclo vegetativo con posibilidades de tener una alta incidencia en los costos de producción. Se sabe por experiencia que en los monocultivos con plantas nativas se pierde la interacción natural patógeno-agente controlador y las altas densidades de siembra reúnen las condiciones favorables para la multiplicación incontrolada de estos microorganismos dañinos. Cuando las pérdidas son críticas, los organismos causantes de tales desórdenes adquieren importancia económica y se vuelven objeto de observación y estudio por fruticultores y técnicos; es también cuando el diagnóstico que identifica la causa etiológica de las enfermedades resulta primordial para adoptar las medidas apropiadas de control.

5.5 Revisión de Literatura

Este proyecto consiste en nosotros como estudiantes de negocios internacionales informar acerca del campo de la fruta exótica de la UCHUVA colombiana, esto mediante un investigación pero primero que todo a nosotros como negocios internacionales y al público en general, este proyecto nos ha inmerso en la búsqueda de archivos y documentos donde previamente haya habido información respecto al tema, en consideración la información es reducida y dispersa, y no se cuenta con una base organizada con datos estadísticos se necesita

de plataformas y fuentes de búsqueda importantes como Legis Comex, Analdex y Procolombia por nombrar algunas de ellas se tomó la información pertinente, para el desarrollo de esta investigación. Los documentos a continuación son fuentes primarias y secundarias que nos han permitido elaborar este proyecto y por ende profundizar en el fruto de la uchuva. El primero de los documentos encontrados fue “las características y estructura de los frutales de exportación en Colombia, este documento desarrollado por el ministerio de agricultura y desarrollo rural de Colombia desarrolla tres puntos importantes, primero identifica los productos más promisorios para su exportación, segundo producción y exportación de Colombia enfocados en este producto, y tercero la producción de la uchuva desde un contexto global e internacional, para finalmente dar sus conclusiones al estudio.

Un segundo documento titulado “el mercado para la comercialización de la uchuva en Nariño” que estudia “el mercado para la comercialización de la uchuva en Nariño” aborda este mercado en el municipio de Nariño para su producción y comercialización desarrollado por Lilian Graciela Coral T, Francisco Torres Martínez., Bayardo Yépez Chamorro, esto para desarrollar un estudio del mercado de la uchuva en el departamento de Nariño en Colombia.

El tercer documento encontrado fue “La política agrícola de Canadá: Precios, Riesgos y Conocimiento” Estudio con autoría de Joaquín Orona donde desarrolla temas de Canadá su política agrícola y sus características como potencia mundial de desarrollo y base agrícola, incluye temas como su sistema alimentario, políticas de precio y mercado, y políticas de innovación. Entre otros.

Otra fuente importante para enriquecer nuestro proyecto fue un libro titulado “Producción, Postcosecha y exportación de la uchuva.”

Libro desarrollado por la universidad nacional de Colombia, sus autores y editores Víctor J. Flores R., Gerhard Fischer, Ángel Deshora R, de la facultada de agronomía, con enfoque en la uchuva como fruto y su cultivación, enfermedades y aspectos de agronomía, también aspectos del mercado. El siguiente libro también encontrado fue “los avances en cultivo, postcosecha y exportación de (Lycopersicon peruvianum) en Colombia”, libro desarrollado por la Universidad nacional de Colombia, de la mano de asohofrucol, y el fondo nacional de fomento, el documento desarrolla una actualización de cuál es la situación de la uchuva, recursos de genética del fruto desde un punto de vista agrónomo, y las condiciones para establecer un cultivo de la uchuva, mencionar otra fuente es un estudio por parte de la universidad de Santander fue “la propuesta para aumentar la competitividad de los productores de Uchuva de Norte de Santander” mediante la diversificación de su oferta exportable. Revista donde los alumnos de la universidad de Santander diseñan una propuesta para proyectar y diversificar productos derivados de la uchuva atendiendo las necesidades de los clientes y consumidores a partir de la recolección de datos de 30 productores de este fruto exótico. Esto con el fin que nos permita construir una base mucho más seria y sólida para el desarrollo del proyecto de grado e investigación, en ese sentido de que haya conclusiones y

resultados que se obtienen al final sea pertinentes, que permitan generar conocimiento y un valor agregado a los interesados en este tema.

CAPITULO III: LA OFERTA Y CONSUMO

6. LA OFERTA

6.1 Contexto Mundial

Originaria de los andes sudamericanos, La uchuva es un fruto que necesita de climas tropicales o templados para cultivarse por tanto los principales productores se ubican en el continente de Sudamérica y el África.

Es así pues que, el principal productor de la uchuva es Colombia, vale resaltar que el segundo productor es Sudáfrica en el continente africano y no es propiamente de clima tropical, pero han desarrollado la agricultura en este sector, los demás países productores de la uchuva en importancia son Zimbabwe, Kenia, Ecuador, Perú, Bolivia y México.

A nivel mundial con base en información que nos proporcionada por trademap, del centro de comercio internacional, la uchuva se ubica en el arancel armonizado dentro de las frutas exóticas donde comparte la partida arancelaria 0810.90.50.00 --Uchuvas (aguaymanto, uvillas) (*Physalis peruviana*) y no cuenta con una partida arancelaria individual.

Al tener esto en cuenta, la producción y la exportación de la uchuva, se integra a este grupo y no puede discriminarse individualmente el producto.

Colombia es uno de los principales productores de la uchuva, pero tiene competidores que se abren un espacio y entran a competir con sus puntos fuertes y ser más agresivos en el contexto global del mercado de la uchuva siendo en su mayoría africanos y sudamericanos estos son:

AFRICA

- Sudáfrica (segundo productor mundial detrás Colombia, exporta actualmente)
- Zimbabwe (Exporta actualmente)
- Kenia (exporta actualmente)

AMERICA DEL SUR

- Ecuador (Exporta actualmente)
- Perú

Fischer, G., Flórez, y Sora, A. producción, postcosecha y exportación de la uchuva. Universidad nacional de Colombia, facultad de agronomía. Bogotá, marzo del 2000, Pág. 93

Países exportadores de fruta fresca en miles de dólares (USD)

En esta imagen podemos observar a los principales países exportadores de fruta fresca en el mundo.

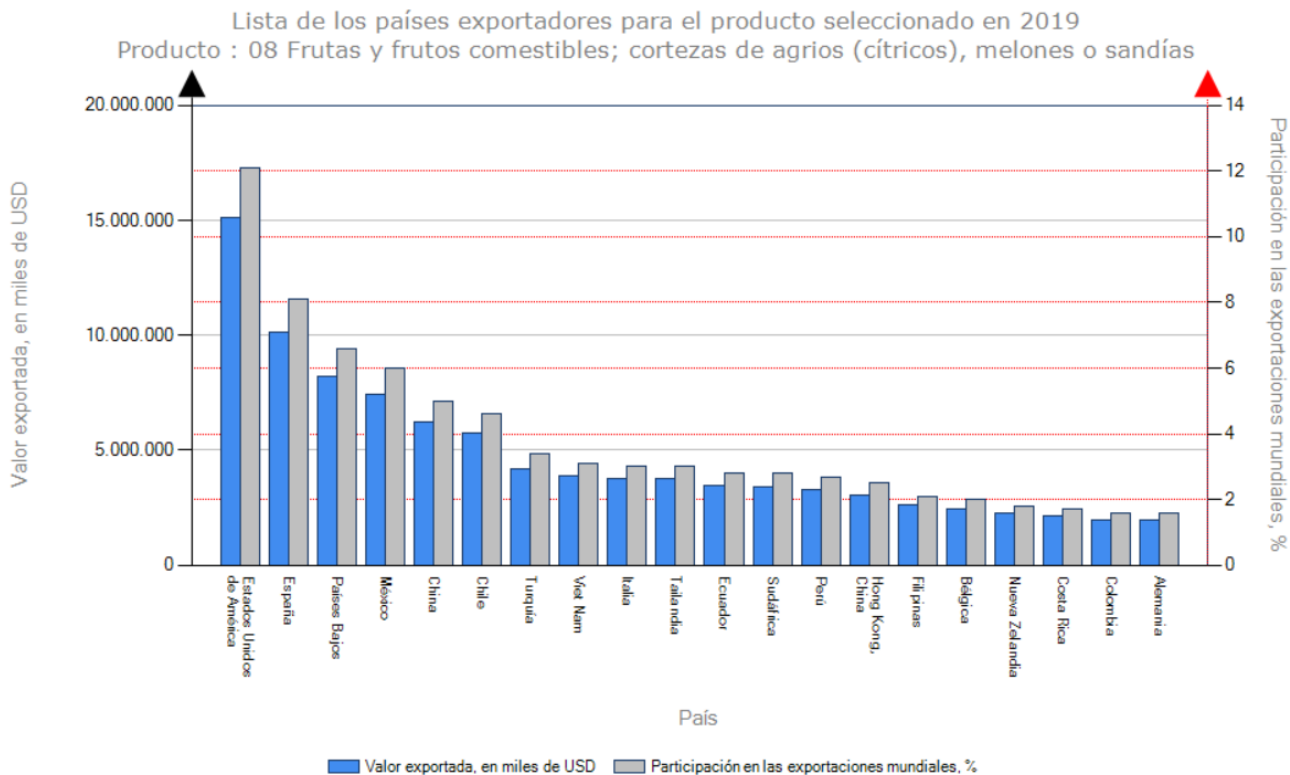
Tabla 1 Países exportadores de fruta fresca en miles de dólares

América del sur	Valor exportado en 2019 millones USD	Tasa de crecimiento anual 2015-2019	Participación en las exportaciones Mundiales
Colombia	1.985.235 USD	3%	2%
Ecuador	3.490.433 USD	5%	2.8%
Perú	3.312.930 USD	18%	2.7%
África	Valor exportado en 2019 millones USD	Tasa de crecimiento anual 2015-2019	Participación en las exportaciones Mundiales
Sudáfrica	3.425.443 USD	6%	2.8%
Zimbabue	33.803	22%	0%
Kenia	241.251 USD	14%	0.2%

Tabla elaboración propia con datos recuperados de Trademap.org

Países exportadores de fruta fresca por porcentaje (%) de exportación.

Gráfico 1 Países exportadores de fruta fresca por porcentaje (%) de exportación



Fuente: Imagen recuperada de trademap.org

La Uchuva que hace parte del conjunto de frutas exóticas del continente sudamericano, pero a su vez es también parte de una serie de cultivos que rompen la tradicionalidad del agro colombiano, este cultivo y tipo de fruta es parte iniciativas del gobierno colombiano para expandir y diversificar el mercado existente y ser partícipes del potencial que se puede desarrollar en el mercado internacional.

Tanto productor colombiano como la uchuva han tenido el reto de afrontar barreras comerciales y exigencias en pro de la eficiencia, competitividad y la productividad, teniendo en cuenta los principios de profesionalización de las técnicas de producción y calidad de los resultados.

Los productos que se venden normalmente en tiendas de cadena y supermercados en el exterior se ofrecen en un espacio dedicado a las frutas exóticas.

El mercado internacional es cada vez más competido, pero está liderado por Colombia en el continente Sudamericano y Sudáfrica en el continente africano, estos dos países compiten tanto por el mercado como por la calidad de sus frutos en por ejemplo tamaño del fruto, su

color sea los más llamativo posible y sabor que sea más dulce en dichas características Colombia tiene gran ventaja y fortalezas siendo reconocidas a nivel mundial.

Los mercados internacionales para todos los productores de cualquiera sea el producto en este caso la uchuva es exigente, en cuanto a garantías de un producto de calidad bajo controles fitosanitarios y en su empaque y llegada a su destino final y claro que realmente quienes son las empresas oferentes puedan satisfacer la demanda de sus clientes.

Fischer, G., Flórez, y Sora, A. producción, postcosecha y exportación de la uchuva. Universidad nacional de Colombia, facultad de agronomía. Bogotá, marzo del 2000, Pág. 93

Ventaja y desventajas del mercado nacional de Uchuva en Colombia

Tabla 2 Ventaja y desventajas del mercado nacional de Uchuva en Colombia

<i>Ventajas</i>	<i>Desventajas</i>
La producción de uchuva genera alta demanda de mano de obra, esto en cada una de sus etapas de producción, esto generando crecimiento en las áreas rurales y agrícolas, generando empleo, y vinculaciones directas e indirectas, ayudando en el crecimiento del país y su población.	La uchuva va en relación directa con la demanda real y su consumo, mayormente en el producto de exportación, esto se hace en un alto porcentaje la dependencia de los compradores internacionales.
Generación de alianzas estratégicas entre productores y comercializadores, en cuanto la producción y demandan aumenten, estas alianzas permiten sobrellevar sobre costos y un mejoramiento mutuo entre todos los involucrados.	La falta de condiciones para los productores nacionales y agricultores campesinos, por la falta de apoyo por parte del gobierno nacional, y proyección internacional, así como factores internos y externos, generen inestabilidad de la producción de un producto de calidad y cumpla con estándares internacionales.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la FAO.

6.2 La oferta de uchuva en Colombia

6.2.1 La producción de uchuva en Colombia

En Sudamérica Junto con Colombia los mayores países productores de uchuvas son Ecuador y le siguen Perú.

La producción y comercialización de La uchuva en Colombia comenzó a ser comercializada en los años 80's desde esa época comenzó a tener acogida en los mercados internacionales donde en su mayoría se vende el fruto fresco o deshidrata y múltiples derivados.

El productor de la uchuva es un campesino que normalmente la siembra y mediante asociaciones del mismo gremio las comercializa en el mercado interno y externo, el vendedor del producto espera producir para satisfacer las demandas de los mercados internacionales y empieza a sembrar para cosechar su producto y comercializarlo en temporadas donde es mayor la demanda donde vaya a exportar con esta idea clara el agricultor debe tener presente la calidad con la que va a ofrecer su producto teniendo en cuenta las exigencias mínimas y también rigurosas donde por ahora nombraremos las básicas y más adelante abordaremos con más profundidad en su totalidad, por ejemplo, la calidad del fruto colombiano se ha hecho un nombre y así mismo las exigencias mínimas que nombraremos a continuación la fruta circular con su tamaño que normalmente es de '1.25 a 2,50 cm de diámetro de entre 4 y 10 gramos' procolombia color anaranjado y libre de plagas o infecciones y también si se ofrece en fresco, lo más saludable posible en su punto exacto de maduración.

La uchuva es un producto que ha obtenido una gran importancia dentro del sector agrícola, la tendencia a ofrecer nuevos y exóticos productos a los mercados internacionales y que estos se comercialicen de forma más tecnificada y organizada, el mercado de la uchuva lleva más de 10 años en Colombia pero su tecnificación y profesionalización ha ido en aumento y ha ido abarcando grandes mercados como el europeo y norteamericano, este fruto es apetecido por sus poderes nutricionales, su fuente de provitamina, vitamina C, Complejo vitamínico B, proteína y Fosforo, siendo todas estas características apetecidas por los mercados internacionales y quienes tienen mayor poder adquisitivo también, alrededor del mundo esta fruta se ha vuelto muy apetecida y su condición de fruta exótica es bien recibida tanto en fresco como deshidratada de los cuales también son convertidas en productos derivados como helados, yogurt, snacks, jalea o mermelada, incluso existe en el mercado uchuvas recubiertas con chocolate, y finalmente un producto con muchos usos que cada día puede ofrecer ofrecernos diferentes alternativas.

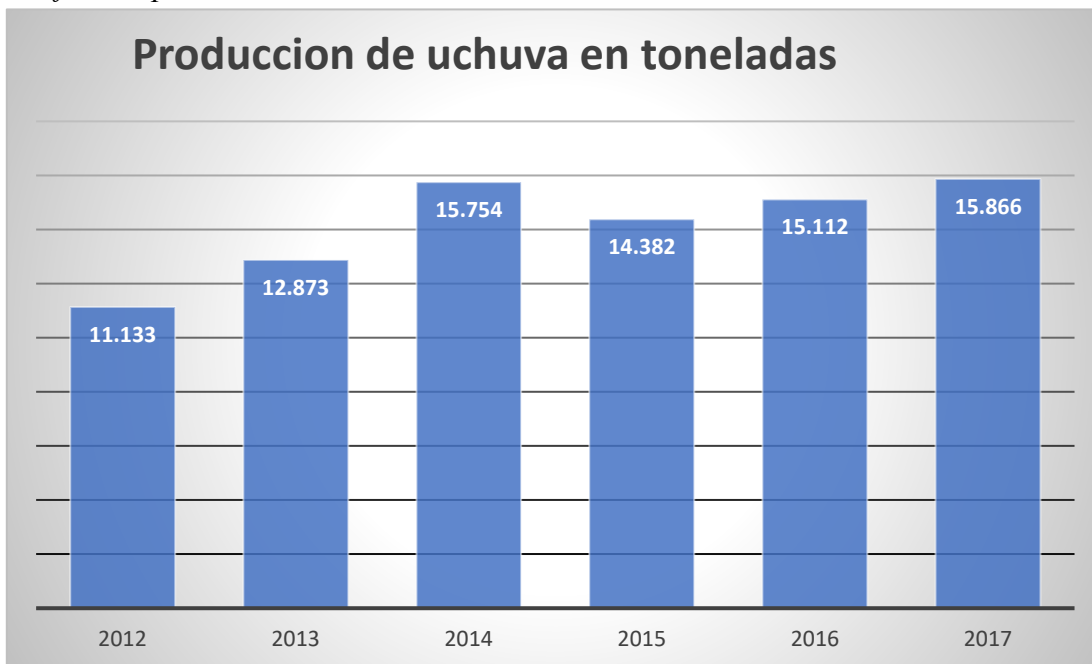
A continuación, una tabla de elaboración propia con datos de procolombia donde nos muestra la producción de uchuva en Colombia en miles de toneladas durante los respectivos años.

Tabla 3 Producción en toneladas de uchuva en Colombia

Años	Producción en toneladas
2012	11.133
2013	12.873
2014	15.754
2015	14.382
2016	15.112
2017	15.866

Fuente: Elaboración propia con datos de ProColombia

Gráfico 2 producción de uchuva en toneladas en Colombia



Fuente: Elaboración propia con datos de ProColombia.

6.2.2 Zonas y departamentos de producción de uchuva en Colombia

Colombia el primer productor de uchuvas a nivel mundial, gracias su clima tropical y la altura que es idónea para la producción del fruto (1800 m y 2000 metros sobre el nivel del mar) ha estado experimentado a través de los últimos 10 años un aumento en su producción, tecnificación y exportación del producto hacia los Norteamérica y la unión europea. A continuación, se presentará una serie de datos que nos enseñará como se encuentra Colombia en siembre y producción del fruto.

Tabla 4 Zonas y departamentos de producción de uchuva en Colombia

Año	Departamento	Producto	Área (ha)	Producción (Ton)	Rendimiento (ha/ton)	Producción Nacional (Ton)
2018	ANTIOQUIA	UCHUVA	55,00	1.326,67	24,12	8,24
2018	BOYACA	UCHUVA	495,70	7.171,60	14,47	44,52
2018	CAUCA	UCHUVA	52,00	416,00	8,00	2,58
2018	CUNDINAMARCA	UCHUVA	461,60	5.149,00	11,15	31,96
2018	NARIÑO	UCHUVA	136,50	933,00	6,84	5,79
2018	NORTE DE SANTANDER	UCHUVA	76,00	753,00	9,91	4,67
2018	SANTANDER	UCHUVA	35,00	360,00	10,29	2,23

Datos recuperados de: Agronet.gov.co

Fuente: Elaboración propia con datos de agronet.gov.co

- Área (ha)= por hectárea.
- Rendimiento (ha/ton) = El número de toneladas que se obtiene por una hectárea dividiendo la producción por área cosechada.
- Producción nacional= volumen en toneladas obtenido del área sembrada.

Como se puede observar en la tabla anterior Boyacá, Cundinamarca y Antioquia registran los mayores niveles de producción y mayores cantidades de hectáreas sembradas.

Colombia como principal productor deben mantener una constante producción de uchuva respecto a la demanda tanto nacional como internacional, La cosecha de la uchuva es constante en Colombia así mismo su oferta sigue siendo constante a través de todo el año, la demanda es Europa si sigue siendo estacional. Según un informe de ProColombia la producción de la uchuva ha tenido un aumento del 42,41% durante los últimos 5 años desde 2012 a 2017.

Principales departamentos productores y zonas de producción

Ilustración 3 Principales departamentos productores y zonas de producción



Imagen tomada de: Procolombia http://www.procolombia.co/docs/int-procolombia/es/exportaciones/ficha_uchuva_final.pdf

El 86% de la producción de uchuva en Colombia se concentra en 3 departamentos Cundinamarca, Boyacá y Antioquia, las uchuvas que se siembran y cosechan en Cundinamarca y Boyacá con el sello fairtrade no necesitan de tratamiento en frío para ingresar al mercado de los estados unidos.

Según datos de PROEXPORT más de 58 empresas participan en la producción y comercialización de la uchuva y en su exportación, donde el 86% de esta producción se concentra en 3 departamentos: Boyacá, Cundinamarca y Antioquia.

Zonas de producción

La uchuva es un cultivo que necesita de unas condiciones climáticas específicas que generan un mejor fruto en cuanto a su calidad, estas son por ejemplo la altura 2.300 y 3.000 metros sobre el nivel del mar, con clima frío en temperaturas entre los 8 y 17 grados centígrados, lluvias constantes y sol. Son variables climatológicas mínimas y propicias para su desarrollo.

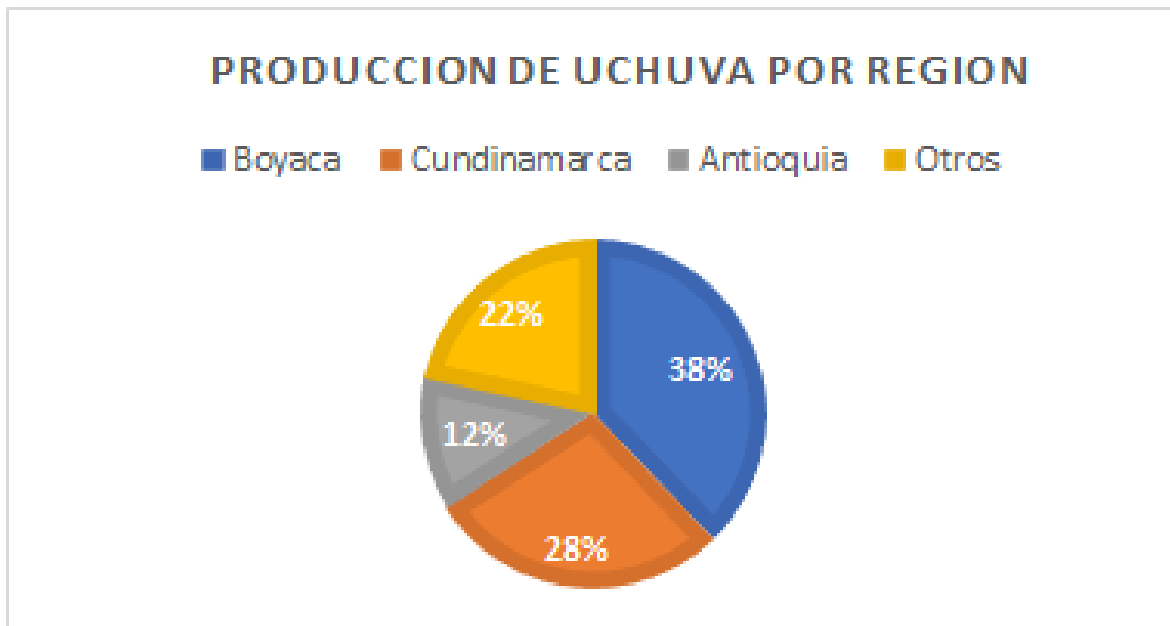
Principales lugares de producción en Colombia y su óptimo desarrollo agrónomo.

Tabla 5 Principales lugares de producción en Colombia y su óptimo desarrollo agrónomo.

Departamento	Municipio
Antioquia	Rionegro, Santa Rosa, Yarumal, Abejorral, Sonsón.
Boyacá	Chiquinquirá, La candelaria, Villa de Leyva, Duitama, Tunja Paipa, Nuevo colon.
Cundinamarca	Sabana de Bogota, Funza, Chia, Valle de Ubate, Gacheta, La mesa, Mosquera, Choconta, Villa Pinzon.
Cauca	El encanto, La Uribe, Gamboa, Piendamó, Toribio, Sorata.
Huila	La argentina, Plata vieja, Humareda.
Magdalena	La Sierra Nevada.
Nariño	Ipiales, Tuquerres, Pasto, La cruz.
Tolima	Gaitana, Roncesvalles

Fuente: Fischer, G., Flórez, y Sora, A. producción, postcosecha y exportación de la uchuva. Universidad nacional de Colombia, facultad de agronomía. Bogotá, marzo del 2000, Pág. 93

Gráfico 4 producción de uchuva por región en Colombia



Fuente: Elaboración propia con datos de PROEXPORT

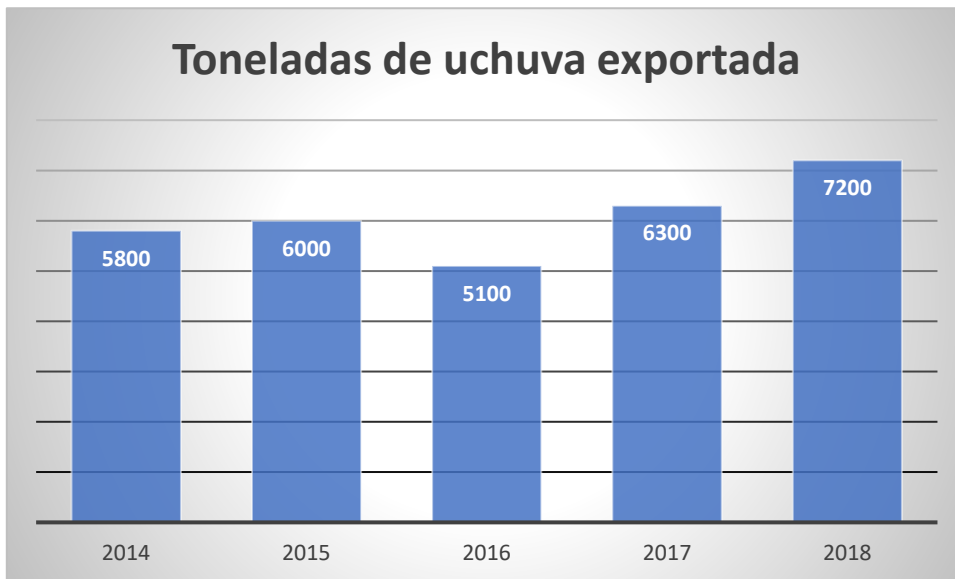
Exportaciones de uchuva 2014-2018 Desde Colombia hacia el mercado mundial

Tabla 6 Exportaciones de uchuva 2014-2018 Desde Colombia hacia el mercado mundial

Años	Toneladas de uchuva exportada
2014	5800
2015	6000
2016	5100
2017	6300
2018	7200

Fuente: Elaboración propia con datos de Proexport.

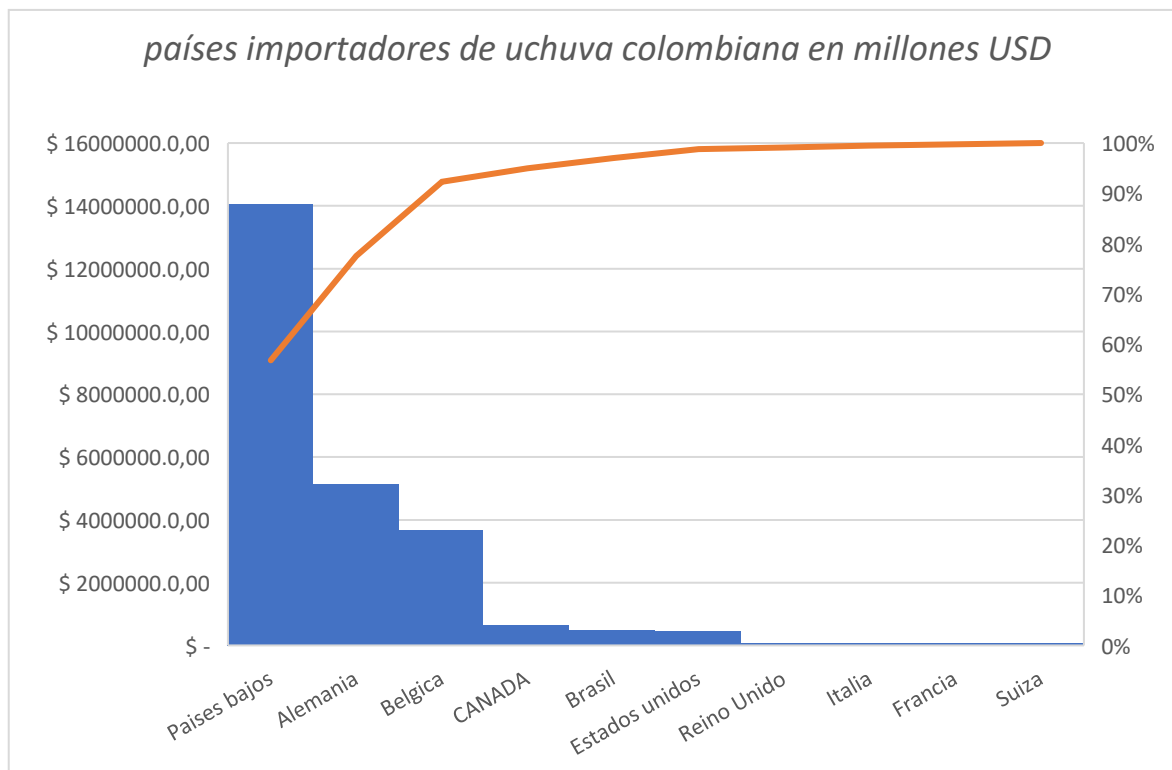
gráfico 7 Toneladas de uchuva exportada desde Colombia



Fuente: Elaboración propia con datos de Proexport.

6.2.3 Principales países importadores de uchuva colombiana

Gráfico 5 Principales países importadores de uchuva colombiana



Fuente: Elaboración propia con datos de Procolombia

Tabla 8 Principales países importadores de uchuva colombiana en millones de dólares

País	Millones USD
<i>países bajos</i>	\$ 14.067.266,00
<i>Alemania</i>	\$ 5.129.971,00
<i>Bélgica</i>	\$ 3.673.021,00
<i>CANADA</i>	\$ 659.388,00
<i>Brasil</i>	\$ 496.226,00
<i>Estados Unidos</i>	\$ 447.936,00
<i>Reino Unido</i>	\$ 86.680,00

<i>Italia</i>	\$ 82.273,00
<i>Francia</i>	\$ 70.168,00
<i>Suiza</i>	\$ 58.330,00
Total	\$ 24.771.259,00

Fuente Elaboración propia con datos de Procolombia

6.2.4 Principales empresas productoras y comercializadoras de Uchuva en Colombia

La industria colombiana de uchuva ha ido en crecimiento y son varias las empresas que producen y comercializan uchuva colombiana en Colombia y hacia el exterior por tanto en las siguientes paginas nombraremos las que se consideran más grandes y que mueven gran porcentaje de este producto.

Principales empresas productoras y comercializadoras de uchuva en Colombia.

- **Caribbean Exóticos:**



Tomada de: caribbeanexotics.com.co

Una empresa con origen en la ciudad de Medellín en la década de los 80's y con amplia experiencia en exportación de frutas exóticas entre ellas la uchuva en fresco y deshidratado, después de la iniciativa por parte del gobierno de promover la producción y comercialización de todos los productos exóticos, también cuenta con sede en Bogotá para mejorar desarrollos de producción e infraestructura donde cada ciudad tanto Medellín como Bogotá ofrece.

Aparte la empresa a través de su página web nos muestra su compromiso a través de su política como, Confiabilidad, calidad certificada, un portafolio completo, cumplimiento en el desarrollo de los negocios y una excelente relación con clientes. Certificación Global GAP

Sitio WEB: <https://caribbeanexotics.com.co/>

- **OCATI:**



Tomada de: ocati.com

Sitio WEB: <http://www.ocati.com/language/es/>

- **FrutiReyes:**



Tomada de: frutireyes.com

Fundada en Bogotá Colombia en los años 2000 esta empresa se dedica a la comercialización de productos exóticos entre ellos también la Uchuva en fresco y deshidratado cuenta con la certificación global GAP de buenas prácticas en la agricultura.

Sitio WEB: <http://www.frutireyes.com>

- **Nova Campo:**



Tomada de: novacampo.com

Empresa fundada en 2003 en Tunja, Boyacá también dedicada a la producción de frutas exóticas entre ellas la Uchuva fresca para su comercialización y exportación, su primera envío al exterior fue a Alemania por vía aérea. Certificación Global GAP.

Sitio WEB: <http://www.novacampo.com/>

- **AndesFruit:**



Tomada de: Andesfruits.com

Empresa dedicada a la producción y comercialización de frutas exóticas entre ellas la uchuva, con 16 años de experiencia en comercialización y exportación.

También cuenta con una granja orgánica en boyaca.

Sitio WEB: <http://www.andesfruits.co/>

- **Nativa produce:**



Tomada de: Nativaproduce.com.co

Sitio WEB: <https://nativaproduce.com.co>

- **Frutas comerciales:**



Tomada de: Frutascomerciales.com.co

Sitio WEB: <http://www.frutascomerciales.com>

- **Natura's Heart de TERRAFERTIL**



NATURE'S HEART

Tomada de: naturesheartterrafertil.com

Natura's Heart es la marca propia de terrafertil la principal comercializadora de uchuva a nivel nacional y mundial. A través de esta marca terrafertil comercializa sus propios productos más saludables.

Sitio WEB: <http://naturesheartterrafertil.com>

7. EL CONSUMO

7.1 Entorno internacional.

7.1.1 Principales importadores de uchuva colombiana en el mundo.

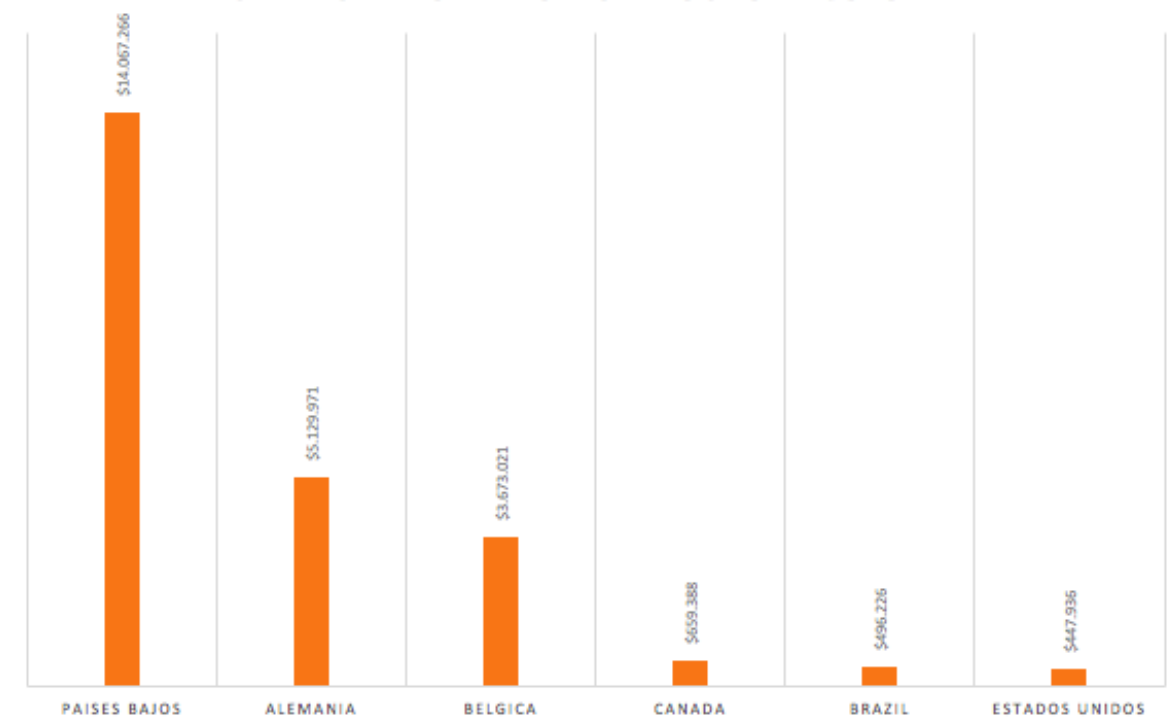
La uchuva es una de las frutas que más ha diversificado sus destinos de exportación. Países europeos, Estados Unidos y Canadá son los principales importadores de esta fruta. Las exportaciones colombianas de uchuva llegan principalmente a Países Bajos, Alemania, Bélgica, Canadá, Brasil, Estados Unidos, Italia, Reino unido, Francia y España.

Boyacá y Antioquia son los principales departamentos que exportan uchuva colombiana. Los mercados que mayor crecimiento presentaron tanto en términos de valor como en volumen fueron Bélgica y Canadá con crecimientos superiores a más de US\$60.000 (C/U) y más de 20 toneladas (C/U). Lo cual es muy beneficioso para empezar a explorar un mercado en crecimiento como lo es Canadá. Colombia exporta uchuva hacia China, Irlanda, Curazao y Qatar, países que en 2012 no importaban esta fruta nacional. Con esto quiere decir que la uchuva es un producto que está en crecimiento y cada vez llega a más países lo que es muy bueno para el mercado colombiano.

En esta grafica podemos observar el valor en dólares de los principales importadores de uchuva en el mundo.

Grafica 6 Principales Importadores de Uchuva colombiana

PRINCIPALES IMPORTADORES DE UCHUVA COLOMBIANA



Fuente: Elaboración propia con datos del Dane.

En esta tabla podemos observar a los principales países importadores de fruta fresca en el mundo.

Tabla 9 Principales países importadores de fruta fresca en el mundo

Países	Valor exportado en 2019 millones USD	Tasa de crecimiento anual 2015-2019 (%)	Participación en las exportaciones mundiales (%)
Estados Unidos	19.547.138	6	14,7
China	11.662.825	19	8,8
países Bajos	8.977.437	10	6,8
Canadá	4.800.661	2	3,8

Tabla elaboración propia datos recuperados de Trademap.org

7.1.2 El consumo, demanda e importación de uchuva en Canadá.

El PIB per cápita en Canadá se ubicó en **46.232,99 USD (2018)** Este es el PIB per cápita de Canadá en 2018 el cual va creciendo a gran escala año tras año lo cual es bueno para exportar la uchuva debido a que la gente tendrá la capacidad de pago para comprar esta fruta exótica que vamos a exportar en su país

- Colombia es el octavo proveedor de frutas exóticas hacia Canadá, con una participación del 4% por un valor de 2 mil millones de
- Las exportaciones de uchuva hacia el mercado canadiense han crecido a una tasa anual promedio de 2.7% durante los últimos 5 años, esto es otra oportunidad que los exportadores y los productores nacionales deben observar y aprovechar para su expansión empresarial.
- Entre los principales competidores de frutas exóticas para ingresar a Canadá son los Estados Unidos, Vietnam, México y España, ventajas competitivas Colombia puede sacar cosecha de uchuva 3 veces al día gracias a su diversidad en climas.

7.1.3 Nicho de mercado y potenciales compradores

Procolombia ha informado que, según sus investigaciones, el consumidor canadiense moderno está en constante búsqueda de alimentos saludables, que sean nutritivos y provenientes de origen natural, así como orgánicos preferiblemente, es por eso que el productor de uchuva debe ser exigente y cumplir las normas para ingresar a este mercado pero que gracias a la calidad de la tierra y propiedades propias de la misma, sea apetecida la uchuva de origen colombiano

La uchuva colombiana se encuentra catalogada entre una de las mejores del mundo gracias a sus propiedades nutricionales, su color y su tamaño, esto hace que tengamos como país una gran demanda de este producto.

Los siguientes son los grandes compañías o clientes que importan en gran cantidad y por tanto representan hasta el 80% de todas las importaciones en dólares de cada ciudad en Canadá.

Tabla 10 Principales empresas importadoras de fruta en Canadá

Nombre de la empresa	Ciudad	Provincia
BURNAC PRODUCE	Toronto	Ontario
MAYORISTA DE FRUTAS DE CANADÁ INC	Montreal	Quebec
COSTO AL POR MAYOR CANADÁ LTD	Ottawa	Ontario
PRODUCTO DE SABOR FRESCO LIMITADO	Toronto	Ontario
FRUTAS Y LEGUMBRES GAETAN BONO INC.	Montreal	Quebec
LOBLAWS INC.	Brampton	Ontario
METRO ONTARIO INC.	Toronto	Ontario
COMPRADORES DE PRODUCTOS DEL NORTEAMERICANO LIMITADOS	Toronto	Ontario
SOBEYS ONTARIO	Mississauga	Ontario
TOMATE KING 2010 INC.	Toronto	Ontario
TRIPLE B CORPORACIÓN		
Total, Importación fruta fresca	127,932,213	79.62%

Elaboración propia con datos recuperados del gobierno de Canadá

Países bajos, Alemania, Canadá y Francia, fueron los principales mercados y destinos de las frutas exóticas provenientes de Colombia, en los últimos años la demanda de estos frutos ha sido con una tendencia ascendente, en parte a que se ha valorizado y tomado nombre la uchuva de origen colombiano, a esto le sumamos los aportes nutricionales y funcionales que le ofrece al ser humano, por tanto, es una gran oportunidad que tiene el país y sus productores para hacer negocios. EL gobierno de la mano del sector privado trabaja arduamente en potencializar el cultivo y la exportación de los frutos exóticos entre ellos la uchuva. (Legiscomex.com,2012)

En Canadá la uchuva se vende fresca, pero también se ofrece otras alternativas de consumo el fruto en estado seco, como un snack, mezclada con nueces, maní y otros frutos secos, y su también su conversión a barras de aderezo, salsas o mermelada, las preferencias por este producto nutritivo y delicioso y mayormente de origen colombiano es por su calidad, tamaño,

color y su apariencia sana y limpia, la cual es muy competitiva en los mercados internacionales, así mismo el consumidor en Canadá es exigente y quiere un producto de excelente calidad, precio y presentación, por tanto las características del producto deben ser atractivas y en estado de madurez óptimo, por tanto la importación de la uchuva hacia nada está regida por (la Canadian food inspection agency) por sus siglas en inglés (CFIA) y aplican las medidas fitosanitarias (NIMF) n15

El mercado de alimentos en Canadá ha ido en constante cambio en gustos, por factores como la inmigración y una población adulta que es un gran porcentaje de la población, esto sumándoles la conciencia por la salud, esto ha volcado a buscar alternativas y confiar en productos de origen orgánico, la misma industria local desarrolla procesos tecnológicos para mejorar o afectar la producción de los alimentos, por tanto es consiente los exportadores que el éxito vendrá con la correcta calidad de la fruta, y que este satisface las exigencias del consumidor final, y que este estará observando las proyección de las buenas normas de cultivo y como el procesamiento y técnicas usadas durante la producción del mismo son beneficiosas para el fruto.

Statistics Canadá estima que es gasto promedio en alimentos de los hogares en Canadá fue de \$7.4433 CAD, por tanto, Proexport estima que el aumento de estos gastos y la inclusión de la fruta en la dieta del canadiense es potencial para los productores nacionales y cada vez es mayor y más diverso.

La diversidad de Colombia le proporciona una ventaja comparativa la cual puede ser explotada para conquistar mercados internacionales.

“La uchuva es una de las frutas exóticas colombianas con mayor aceptación en los mercados internacionales y fue la segunda más exportada después del banano en 2015”, (ProColombia, Canadá, un mercado atractivo para la Uchuva Colombiana, 2016), y teniendo en cuenta las nuevas tendencias del consumo hacia frutas con diversas propiedades saludables (La República, 2018), la uchuva entra perfectamente en esta nueva tendencia gracias a sus diversos beneficios para la salud como: (i) purificar la sangre, (ii) eliminación de parásitos, (iii) ayuda al tratamiento de las cataratas, (iv) excelente fuente de vitamina A, entre otras cualidades (Colombia.com, 2011). Dada la investigación realizada se encontró que el principal productor de Uchuva en Colombia se encuentra en Cundinamarca con un 84,5% de la producción total del país (ANALDEX, 2018), lo que se puede interpretar como la oportunidad para que Colombia sea un importador primordial del mercado canadiense respecto a la uchuva es una oportunidad inmensa para la región de Cundinamarca, especialmente para los productores. Principalmente el mercado al que se exporta uchuva es Países Bajos, sin embargo, los costos logísticos reducen la rentabilidad del pequeño productor para mantener los precios competitivos (ProColombia, Colombian Trade, 2019). Un mercado cercano como el canadiense podría beneficiar a los productores ya que el margen de utilidad sería mucho mayor dado que el costo de fletes de la Uchuva hacia Europa ronda

el 20,93% del precio FOB del producto (MARELLYS VALENCIA LOAIZA) frente a Canadá el cual solo teniendo en cuenta la cercanía geográfica sería de solo un 9,45% del precio FOB del producto (ProColombia, Herramienta de Exportador, Calculadora de Fletes, 2020) permitiendo un margen aproximado del 11,48% mayor al de una exportación hacia un mercado Europeo.

CAPITULO IV DESTINO POTENCIAL

8. CANADÁ DESTINO POTENCIAL

8.1 Relaciones económicas Colombia-Canadá.

Las relaciones Bilaterales económicas entre Colombia y Canadá han surgido en importancia para las dos naciones a raíz de primero, Canadá es un país con gran importancia en el intercambio en el mundo, es un comprador de bienes y servicios muy importante, y un mercado importante en cuanto a flujos de inversión en nuestro país, para Colombia el crecimiento de las relaciones comerciales con Canadá y la aplicación de tratados de libre comercio generan cohesión, confianza, apoyo, fortalecimiento y dinamismo para todos los involucrados principalmente empresarios nacionales y extranjeros donde se genera inversiones, trabajo y bienestar para los países.

Olmos, J. R. A., & Gutiérrezb, D. B. (2009). Análisis de las relaciones comerciales, en el marco del tlc, entre Colombia y Canadá. econ. Gest. desarro. cali (colombia), (8), 43-71.

Vélez Arredondo, E. (2010). Las relaciones bilaterales Colombia-Canadá.

8.1.2 Acuerdo comercial entre Colombia y Canadá.

Colombia y América latina durante las últimas décadas ha abierto sus fronteras y ha efectuado una apertura económica buscando una prosperidad y crecimiento de sus economías, estas aperturas han convertido a Colombia en un foco de inversión para Canadá y muchos otros países con los que se cuentan con tratados de libre comercio, estos tratados han impulsado los sectores de la economía y han inyectado solidez y musculo financiero al país, promoviendo desarrollo y competitividad a Colombia.(Gomez,2006)

Para Colombia existe un alto nivel de exigencia, para estar a la par de estas potencias económicas y poder firmar estos acuerdos y comerciar con Canadá de igual manera.

Colombia tiene un acuerdo comercial con Canadá potencia económica, miembro del G-7 y una de las 20 economías más grandes del mundo, un TLC tratado de libre comercio, este acuerdo y sus entendimientos fueron suscritos en Lima Perú el 21 de noviembre de 2008, este acuerdo fue aprobado el 9 de diciembre de 2009 por el congreso colombiano, para dar por acordado esta iniciativa de una mayor integración comercial tras cinco rondas de negociación previas el tratado entro en vigor y vigencia el 15 de agosto de 2011 por tanto desde tal fecha, los productos han podido ingresar con cero aranceles a Canadá, y así mismo la protección a los sectores más vulnerables del sector colombiano.

Los puntos más importantes para negociar durante las fases previas a la firma del acuerdo fueron los siguientes:

- Mesa de cooperación laboral
- Política de competencia, monopolios y empresas del estado.
- Defensa comercial.
- Cooperación ambiental.
- Comercio electrónico.
- Entrada temporal de personas de negocios
- Medidas sanitarias y fitosanitarias (mfs)
- Compras publicas
- cooperación relacionada con el comercio
- Facilitación al comercio

Guerrero, A. M. (2015). Colombia en el tratado de libre comercio con Canadá: Análisis de su evolución. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/10654/6369>.

8.1.3 Comercio bilateral Colombia – Canadá

El acuerdo de tratado de libre comercio entre Canadá y Colombia ha generado grandes expectativas desde su ejecución, ya que los dos han generado una relación estrecha y intereses políticos y económicos, con la apertura de Colombia en materia económica fue cada vez más común entrar en negociaciones y sellar acuerdos que beneficiaran a los países involucrados, estos con el fin de proyectar a los exportadores colombianos y estos cerraran negocios y generen mayores beneficios para ellos como para el país

Las barreras arancelarias que intervienen en el comercio Colombo-canadiense involucra trámites aduaneros y administrativos para la importación y exportación de los productos, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, limitaciones específicas, y finalmente gravámenes e impuestos a las importaciones procedentes en este caso de Colombia. (Reina, Gamboa, & Harker, 2006)

Las medidas no arancelarias, son medidas de política comercial, donde son diferentes a las comunes, llamadas aranceles que tienen el poder de afectar el intercambio internacional de bienes y servicios, una barrera no arancelaria por tanto se traduce a toda medida que tiene un importante impacto proteccionista y por ello evita el ingreso o restringe el ingreso de un producto o la prestación de un servicio en un determinado mercado. (Universidad ICESI, 2006)

En Colombia la gestión de los permisos está gestionada por los entes gubernamentales como el ICA, INVIMA, superintendencia de industria y comercio (SIC) y el instituto nacional de salud en condiciones de permisos fitosanitarios y

Las barreras no arancelarias que Colombia debe enfrentar y superar son:

Políticas proteccionistas de Canadá, cuotas o prohibiciones, control de calidad y condiciones de embalaje, estas barreras pueden ser públicas o privadas. Normativas fitosanitarias como el cumplimiento de la norma internacional de protección fitosanitaria, Canadá aplica la norma NIMF-15 desde septiembre de 2005 (Procolombia,2016) esta consiste en el embalaje en madera tipo descortezado para evitar la propagación de plagas (instituto colombiano agropecuario) estas medidas sanitarias y fitosanitarias son las más frecuentes entre las barreras no arancelarias que afectan en menor o mayor medida el comercio convirtiéndose en un obstáculo para exportar, todas estas leyes, decretos, reglamentos y normas, son dispuestas por los países que buscan regular, proteger la salud humana, la variedad vegetal y los animales frente a estos riesgos y por supuesto propagación de plagas y enfermedades contaminantes.

En Canadá los institutos y agencias encargadas del control y regulación de estas normas son Health Canada (Ministerio de sanidad) y CFIA (Canadian food inspection agency) inspección canadiense de alimentos (Val puente,2012)

Estas son normativas donde el producto a exportar se verá afectado teniendo en cuenta que cuando se envía el producto desde Colombia hacia Canadá se debe especificar la información del producto importado para determinar e identificar cada producto importado, y cumpla con las normas vigentes de la legislación canadiense.

Las características de la información para ingresar a Canadá deben estar definidas por el nombre del producto, nombre de la marca, declaración de cantidad neta variedad de producto, grado, especificación de productos y características, tamaño del contenedor, copia del sello canadiense, lista de ingredientes, material de embalaje, uso final del producto, origen del producto, instrucciones cuando se requiere más etiquetado,

tipo de manipulación e instrucciones especiales de almacenamiento, mantener refrigerado, congelado o a temperatura ambiente. (Canadian Food Inspection Agency, 2014).

Las barreras no arancelarias se convierten en foco importante a revisar en cuanto a la prosperidad de los intercambios comerciales como anteriormente mencionábamos se determinan más de estas barreras donde podemos encontrar entre ellas la globalización, donde la interdependencia por establecer y controlar el ingreso o no es importante, sin olvidarnos de la conciencia social, ambiental, la salud y seguridad.

La falta de preparación por parte de los exportadores colombianos influye también como una barrera esto en ámbitos logísticos, de comunicación y transporte creando desventajas competitivas y comparativas frente a los países más desarrollados y con los que se tienen acuerdos comerciales. Estas medidas involucran al país y a los comerciantes a superar los restos y profesionalizar el desarrollo de los mercados en Colombia principalmente.

Lozano, A. R. (2017). Las Barreras No Arancelarias, Como Dificultad a Superar Para Exportar a Canadá Por Productores colombianos. *Revista Logos, Ciencia & Tecnología*, 8(2), 221-234.

Según la embajada de Canadá en Colombia, estos dos países gozan de unas buenas relaciones económicas, sociales y de constante apoyo y comunicación, donde esta relación es muy dinámica, el país del norte de América es un gran aliado de Colombia en materia de inversiones en campos como la infraestructura, energía, minería, petróleo y gas, servicios financieros, de ingeniería, agroindustria y educación. En Colombia, Canadá tiene hasta 100 empresas realizando negocios e inversiones. La inversión directa en el país alcanzo los 5.12 millones de dólares canadienses en 2017, donde Colombia se convirtió en el cuarto país más importante en inversiones para Canadá en nuestro continente, así como las empresas colombianas también con mayor dificultad pretenden ingresar a dicho país.

Export Development Canada (EDC) y la corporación comercial canadiense (CCC), promueven constantemente la promoción canadiense en Colombia, todo con vistas a coincidir con los intereses canadienses y oportunidades que haya para los países involucrados, esto en campos anteriormente mencionados.

También mencionaremos que Canadá es un observador permanente de la alianza pacifico donde sus miembros son Chile, Colombia, México y Perú, y donde prima el mejoramiento de la libre circulación de bienes, servicios, capital y personas, esto fortaleciendo las relaciones económicas formando un bloque y crecimiento de los países.

Canadá también es un país donde su apoya a Colombia en temas como la asistencia internacional, y la protección de los derechos humanos.

Según el observatorio para la complejidad económica por sus siglas en ingles OEC, Para Colombia las exportaciones hacia Canadá corresponde un 1.3% del total de las exportaciones, esto convirtiéndolo en el sexto país donde más exporta, estas exportaciones suponen un valor de 865.435 millones de dólares americanos, teniendo en cuenta los datos proporcionados por el ministerio de comercio industria y turismo las exportaciones de 2019 respecto a 2018 han disminuido pasando de 865.435.481 millones a 446.193.647 millones de dólares en los principales sectores, peros vemos una tendencia en crecimiento en los productos agrícolas pasando de 2018 en 11.819.999 millones de dólares a 2019 15.566.979 millones de dólares

esto suponiendo un crecimiento de del 28.3% al 35.58% suponiendo un crecimiento del 7.8% respecto a estos años.

Tabla 11 Principales sectores comercio bilateral exportaciones e importaciones

PRINCIPALES SECTORES 2018

Exportaciones	Miles de USD	Part. %
Otros mineros	222.431	25,7
Carbón	189.853	21,9
Café	180.077	20,8
Petróleo	139.527	16,1
Flores	39.845	4,6
Resto	93.702	10,8
Total exportado a Canadá (FOB)	865.435	100,0
Importaciones	Miles de USD	Part. %
Franjas agrícolas	321.987	38,1
Química básica	167.624	19,8
Maquinaria y equipo	115.254	13,6
Demás agropecuarios	63.330	7,5
Papel	52.004	6,1
Resto	125.435	14,8
Total importado desde Canadá (CIF)	845.634	100,0
Importaciones (FOB)	778.487	
Balanza comercial (FOB)	86.948	

Fuente: Imagen recuperada de mincit.gov.co

8.1.4 Proceso y perfil logístico desde Colombia y hacia Canadá.

El LPI (Logistics Performance Index) el índice de desempeño logístico, posiciono a Canadá en el puesto número 12 entre los 150 países, con una calificación de 3,86 El banco mundial tomo en cuenta los siguientes aspectos:

Tabla 12 el índice de desempeño logístico

Aspecto Evaluado	Puntaje	Puesto
<i>La eficiencia aduanera</i>	3.61	20
<i>La calidad de la infraestructura</i>	4.05	10
<i>La competitividad de transporte internacional de carga</i>	3.46	23
<i>La competencia y calidad en los servicios logísticos</i>	3.94	10
<i>La capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos</i>	3.97	8
<i>La puntualidad en el transporte de carga</i>	4.18	11

Table recuperada de: The World bank

Acceso marítimo a Canadá desde Colombia.

Ilustración 7 Acceso marítimo a Canadá desde Colombia



Imagen recuperada de: Procolombia.Co

Los servicios regulares de transporte marítimo desde Colombia se centralizan principalmente en los puertos del este: Halifax (Nueva Escocia), Montreal (Quebec) y Toronto (Ontario); y el puerto del oeste, Vancouver (Columbia Británica).

Los colombianos tienen diferentes oportunidades para llegar a este mercado, pero además deben tener en cuenta los tiempos de entrega de cada uno de sus productos y cual es más viable en cuanto a costos y tiempo necesario.

Frecuencia y tiempo de transito de los puertos colombianos

Ilustración 8 Frecuencia y tiempo de transito de los puertos colombianos

Origen	Destino	Tiempo de tránsito (días)directo	Tiempo de tránsito (días) conexiones	Frecuencia
Barranquilla	Halifax	-	16	Semanal
	Montreal	-	20-22	Semanal
	Toronto	-	13-21	Semanal
	Vancouver	-	24-25	Semanal
Buenaventura	Montreal	-	12-22	Semanal
	Toronto	-	13-23	Semanal
	Vancouver	-	17 – 26	Semanal
Cartagena	Halifax	-	16-18	Semanal
	Montreal	-	8-22	Semanal
	Toronto	-	9-22	Semanal
	Vancouver	16-20	21-25	Semanal

Fuente: Líneas Marítimas. Información procesada por Dirección de Información Comercial - Proexport

Con esto Podemos apreciar que en casi todos los servicios prestado hay escalas entre Colombia y Canadá el único que no es Cartagena hacia Vancouver teniendo un viaje directo providencial para productos perecederos.

Principales líneas navieras y consolidadores con servicios navieros hacia Canadá.

Estas son las principales empresas navieras que prestan el servicio de transporte de Colombia hacia Canadá.



Empaque y embalaje

El mercado internacional, es un mercado que normalmente es más exigente que el mercado local, es por esto que el producto en este caso la uchuva, se debe empaque en su respectivo clasificación y uniformidad en maduración y color, y preferiblemente en su caliz de estado natural para mejor conservación, estos empaques permiten al exportador proteger de condiciones desfavorables el producto y que este llegue en optimas condiciones al comprador y destino acordado, estos empaques son seleccionados de acuerdo a las necesidades de los involucrados y sus costos pero siempre se debe tener en cuenta que deben cumplir con las exigencias y normas fitosanitarias y regulaciones correspondientes, esto para proteger el producto y protegerlo de todo tipo de condiciones.

Empaque primario

Este es el primer empaque que tiene contacto directo con el producto lo protege de forma directa y según puede variar este permite su consumo inmediato, si no es desempacado este debe ser llamativo porque este es el que recibe el cliente.

Para este caos de la uchuva, normalmente se usa empaque en plástico transparente, esto permite que el consumidor final observe el producto y lo adquiera.

Este fruto se empaca de 20 a 22 frutos en cestas plásticas, de 125 o 300 gramos todo puede depender a los acuerdos entre comprador y cliente, luego se embalan de 8,12 o 16 cestos en una caja de cartón.

Por ejemplo, para almacenar 300 gramos de uchuva en un empaque de plástico este debe tener unas dimensiones de 15cm por 10 cm por 8 cm en un empaque de tipo “clamshell”

Ilustración 9 empaque primario tipo clamshell vacío



Imagen tomada de: INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TECNICAS Y CERTIFICACION. ICONTEC, Frutas frescas. Uchuva. Especificaciones. NTCISO 4580. Bogotá. DC: El instituto, 1999. p. 2

Ilustración 10 empaque primario tipo “clamshell” con fruto



Imagen tomada de: INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TECNICAS Y CERTIFICACION. ICONTEC, Frutas frescas. Uchuva. Especificaciones. NTCISO 4580. Bogotá. DC: El instituto, 1999. p. 2

Hay que tener muy en cuenta los siguientes aspectos para definir el tipo de empaque que se utilizara: por ejemplo, si el destino es nacional o internacional, tamaño de la carga y las

condiciones de manipulación, el diseño del empaque primario y su forma, normas fitosanitarias de los países involucrados en el comercio.

Empaque secundario

Este es el embalaje donde se agrupan todos los empaques primarios esto para hacer la entrega en mayor cantidad y conservar el producto en el empaque principal, este empaque secundario puede ser de diferentes materiales existentes, pero principalmente se usa cartón, con unas dimensiones para el empaque primario anteriormente mencionado de 45cm x 32 cm x 9cm con perforaciones y sin tapa.

Ilustración 11 Tipo de embalaje para agrupar el empaque primario en cartón.



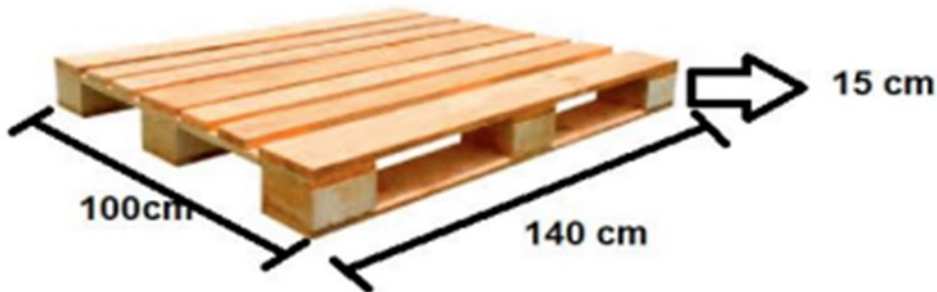
Imagen recuperada de: INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TECNICAS Y CERTIFICACION. ICONTEC, Frutas frescas. Uchuva. Especificaciones. NTCISO 4580. Bogotá. DC: El instituto, 1999. p. 2

Empaque terciario

Este es el embalaje que agrupa los empaques secundarios y primarios, este es el embalaje que tiene como fin, que no ocurran daños al momento de manipularlo y transportarlos, este tiene como finalidad proteger al producto y que garantice su estado óptimo y excelente conservación, este debe ser de un material resistente como plásticos biodegradables, o madera y cartones de alta resistencia. La forma ideal de paletizar el producto es agruparlos en cajas de cartón, es decir el empaque secundario, estos irán sobre las estibas donde se arruma hasta completar aproximadamente 8 niveles, estos para mayor protección y consistencia, se cubre con amarres y plástico protector, y se envuelve en su totalidad, esto

completan un total de 72 cajas en cada estiba. Este empaque se paletiza y apilar en una estiba, con unas dimensiones de 140 cm x 100 cm x 15 cm

Ilustración 12 Estiba para paletizar el empaque terciario



Fuente: FORMAS LOGISTICAS. Estibas de madera. [Sitio Web]. Sec. Publicaciones. sf. [Consultado 18, enero, 2020]. Disponible en: <https://formaslogisticas.com/estibas-de-madera/> La forma en la que estará agrupadas las cajas de cartón corrugado

Ilustración 13 paletización de estiba para exportación de uchuva.



Imagen recuperada de: Recomendaciones en la paletización de mercancías. [Sitio Web]. Sec. Publicaciones. sf. [Consultado 08, febrero, 2020]. Disponible en: <https://www.abc-pack.com/noticias/recomendaciones-en-la-paletizacion-demercancias/>

Economía circular y su inclusión en las exportaciones e importaciones

La economía circular es un modelo de negocio donde las empresas tienen como una de sus prioridades desarrollar las buenas prácticas con el medio ambiente o con el entorno en el que nos encontramos esto con el objetivo de reducir la contaminación y todos los aspectos negativos que tiene sobre el planeta así que, se fundamenta en tres pilares fundamentales que son las 3R (Reducir, Reciclar y Reutilizar) y mediante estas prácticas reducir el impacto de la industria, también se le añade a las empresas a que innoven y desarrollen estrategias para que sus productos sean más prácticos, menos desechables, materiales nuevos a base de otras materias primas y generación de energías limpias para realizar sus productos así como quien los usa en mercado.

Por tanto, como negociadores internacionales tomaríamos en cuenta diferentes aspectos para aplicar la economía circular en nuestro campo de trabajo y en la exportación de uchuva.

- Desarrollar y usar estibas con productos reciclables y que esta sea reutilizable y su tiempo de uso sea más extenso, reduciendo el desecho de estas.
- Reducir y sustituir estibas de madera, para evitar la deforestación de bosques.
- Generación de Energía eólica o energías más limpias para los productores de uchuva y empresas proveedoras de servicios que pueda necesitar este sector.
- Buscar el reemplazo gradual de las cajas de plástico como empaque primario usando otros materiales o alternativas biodegradables.
- Tratamiento al agua para reducir la aplicación de químicos.
- Hacer que tanto el productor como el intermediario como el consumidor final trabajen de manera conjunta para generar cohesión y ayuda mutua para un fin común que es disminuir la huella negativa del ser humano sobre la tierra.

Ilustración 14 estiba plástica

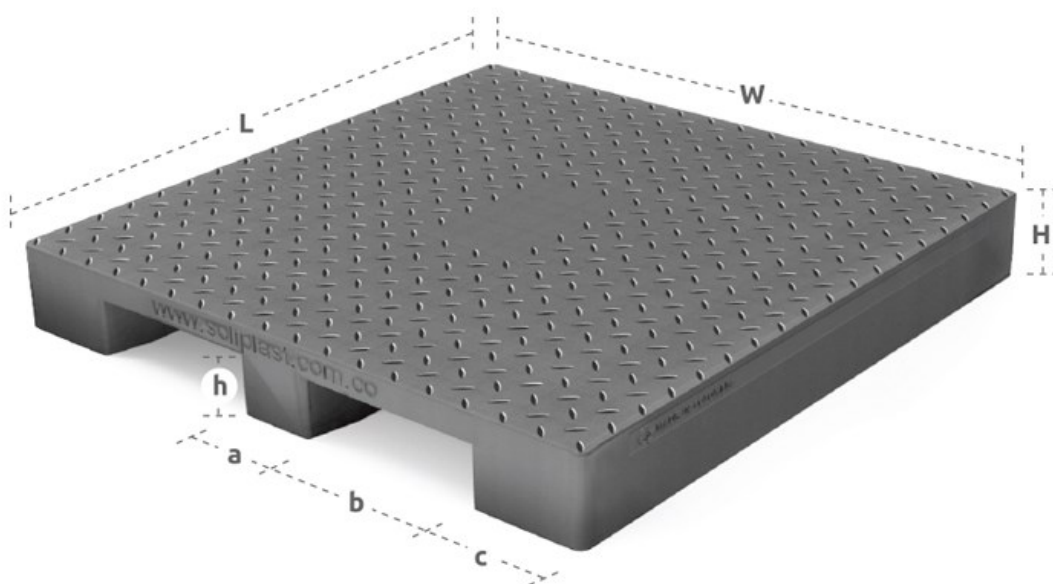
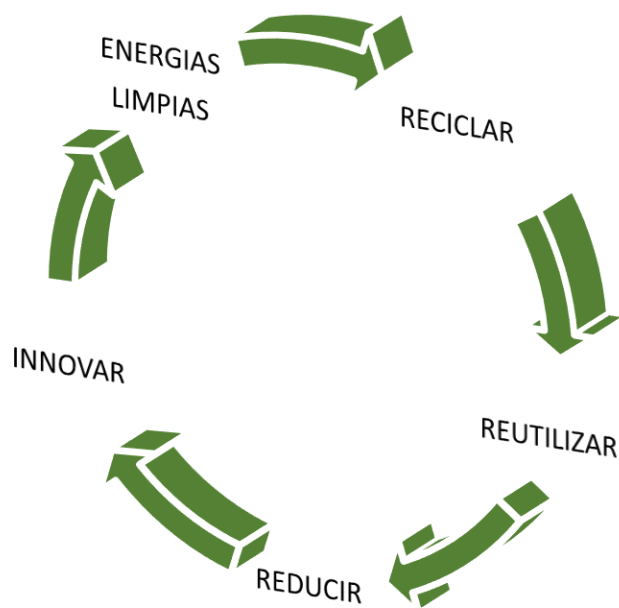


Imagen recuperada de: <https://cartonyestiba.com/producto/estiba-plastica-para-piso-cr-120/>

Ilustración 15 Aspectos a tener en cuenta para una conciencia sostenible



9. Conclusiones

- Tras un profundo análisis queremos resaltar que la uchuva es una fruta con altos niveles nutricionales y que ayuda a combatir muchas enfermedades enunciadas en los capítulos anteriores.
- La uchuva es una fruta que en Colombia se puede llegar a producir hasta tres veces al año lo cual es muy importantes como ventaja competitiva frente a otros países que la producen.
- La uchuva es considerada una fruta exótica lo que quiere decir que es muy apetecida es muchas partes del mundo porque no se puede producir en cualquier lugar.
- El color, tamaño y sabor de la uchuva colombiana es una de las ventajas que tenemos frente a otros países de la región que la producen.
- Después de una exhaustiva búsqueda de cuáles son los países del mundo que más importan esta fruta vemos que Norte América y Europa son lugares donde nuestra fruta es muy apetecida y además que son países con un alto PIB per-capita por lo tanto tienen facilidad de comprar nuestra fruta.
- El consumo de estos países es alto gracias a los altos niveles nutricionales de esta fruta.
- Después de analizar datos y el mercado canadiense, la exportación de uchuva nos conlleva a concluir que la uchuva puede llegar a ser mejormente aceptada y por tanto comercializada.
- Encontramos que el perfil del consumidor canadiense es una persona de edad media entre 21 y 40 años con ingresos normales, que le guste comer saludable, esto es muy bueno porque es lo que puede ofrecer nuestra fruta en gran medida los costos para los canadienses no van a ser tan altos para poder comprar esta fruta por lo tanto muchas personas van a poder adquirirla, y van a querer hacerlos gracias a sus altos niveles nutricionales y a que va a estar disponible en las grandes superficies en donde ellos están acostumbrado a mercar.
- Canadá es un país donde llevar nuestra fruta es más fácil en cuanto a costos, tiempos de zarpe de los buques, tiempos de entrega en el país destino, tratados comerciales con este país, gran oferta de empresas transportadoras a Canadá y gran aceptación por nuestros clientes potenciales en este país.

- Encontramos que la uchuva es una fruta que puede madurar en el trayecto de envío al destino que necesitamos por lo tanto se puede cosechar la fruta en un estado de maduración medio y llegara a su destino como el cliente la necesita.
- Después de estudiar la economía circular debe haber una integración para desarrollar una actividad sostenible y amigable con el planeta.
- El valor agregado de nuestra investigación es a términos generales mencionar el nicho de mercado en Canadá es decir la ciudad y la provincia mas promisorias para hacer llegar la uchuva colombiana.}
- Concluimos que la oferta en Colombia en general es alta ya que se están produciendo alrededor de 15.000 toneladas de uchuva y se están exportando 7.200 toneladas, si estas mejoran mediante procesos productivos y tecnológicos se podría convertir en un fruto líder en las exportaciones del país.
- La uchuva ha disminuido su consumo fresco y la producción se esta dirigiendo a procesos industriales y su transformación a otros productos.
- El consumo de la uchuva, así como su exportación hacia los mercados internacionales han incrementado ante la misma disminución de otros bienes comunes como mineros energéticos y de manufactura.
- Las relaciones económicas de Colombia-Canadá son muy positivas y estos tratados comerciales pueden abrir puertas a los comerciantes colombianos de la uchuva.

Referencias

- Agriculture and Agri-Food Canada (AAFC). 2012 An Overview of the Canadian Agriculture and Agri-Food System 2012.
http://publications.gc.ca/collections/collection_2012/agr/A38-1-1-2011-eng.pdf
- ANALDEX. (2018). Exportaciones de uchuva 2018. Dirección de Asuntos Económicos.
- ANALDEX. (2018). Exportaciones de uchuva 2018. Dirección de Asuntos Económicos .
- Asociación Agropecuaria . (2006 - 2020). *Apuesta exportadora agropecuaria*. Obtenido de <http://bibliotecadigital.agronet.gov.co/bitstream/11348/6004/1/006.pdf>
- Castiblanco, C. (2017). *Asociación Nacional de Comercio Exterior*. Obtenido de <https://www.analdex.org/2018/02/26/mercado-de-la-uchuva/>
- Colombia.com. (21 de 06 de 2011). *La uchuva: una fruta con propiedades terapéuticas*. Obtenido de <https://www.colombia.com/vida-sana/nutricion/sdi/13374/la-uchuva-una-fruta-con-propiedades-terapeuticas>
- Castro, L., Giraldo, L., & Ramírez, P. (2012). Análisis de las potencialidades y vulnerabilidades de los sectores productivos colombianos derivados del TLC con Canadá. Bogotá: Universidad Javeriana
- Fischer, G., Flórez, y Sora, A. producción, postcosecha y exportación de la uchuva. Universidad nacional de Colombia, facultad de agronomía. Bogotá, marzo del 2000, Pág. 93
- Fischer, G., Flórez, y Sora, A. producción, postcosecha y exportación de la uchuva. Universidad nacional de Colombia, facultad de agronomía. Bogotá, marzo del 2000, Pág. 93
- Fischer, G., Flórez, y Sora, A. producción, postcosecha y exportación de la uchuva. Universidad nacional de Colombia, facultad de agronomía. Bogotá, marzo del 2000, Pág. 121
- Fischer, G., Merchán, P. J., & Miranda, D. (03 de 2014). *Scielo*. Obtenido de https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0100-29452014000100003

- Government of Canada. (2019). *Government of Canada Importers Database*. Obtenido de https://www.ic.gc.ca/app/scr/ic/sbms/cid/productReport.html;jsessionid=00015_-2-vIcQPknCg1h29EvgP2:-003?hsCode=080929
- Government of Canada. (2019). *Government of Canada Importers Database*. Obtenido de https://www.ic.gc.ca/app/scr/ic/sbms/cid/productReport.html;jsessionid=00015_-2-vIcQPknCg1h29EvgP2:-003?hsCode=080929
- Guerrero, A. M. (2015). Colombia en el tratado de libre comercio con Canadá: Análisis de su evolución. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/10654/6369>.
- INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TECNICAS Y CERTIFICACION. ICONTEC, Frutas frescas. Uchuva. Especificaciones. NTCISO 4580. Bogotá. DC: El instituto, 1999. p. 2
- Lozano, A. R. (2017). Las Barreras No Arancelarias, Como Dificultad a Superar Para Exportar a Canadá Por Productores colombianos. *Revista Logos, Ciencia & Tecnología*, 8(2), 221-234.
- Legiscomex. (13 de agosto de 2014). Obtenido de <http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/perfil-logistico-colombia-2014-completo.pdf>
- La República. (22 de 10 de 2018). *La República*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/consumo/siete-de-cada-10-personas-quieren-mas-productos-saludables-2783999>
- MARELLYS VALENCIA LOAIZA, A. V. (s.f.). PLAN DE EXPORTACIÓN Y LOGÍSTICA DE UCHUVA A ALEMANIA. <http://repositorio.unimagdalena.edu.co/jspui/bitstream/123456789/1069/1/EN-00049.pdf>.
- OSORIO, D. y ROLDAN, J. 2003. Manual de la uchuva. Editorial Grupo Latino.
- Olmos, J. R. A., & Gutiérrezb, D. B. (2009). Análisis de las relaciones comerciales, en el marco del tlc, entre Colombia y Canadá. *econ. Gest. desarro. cali (colombia)*, (8), 43-71.
- OECD Data. <http://data.oecd.org/agriculture.htm>. 16-01-2015.
- Procolombia. (17 de febrero de 2016). Procolombia. Obtenido de http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_canada_1.pdf

- ProColombia. (2016). Canadá, un mercado atractivo para la Uchuva Colombiana.
- ProColombia. (2019). Colombian Trade. Obtenido de <https://www.colombiatrader.com.co/oportunidades-de-negocio/reino-unido-uchuva>
- ProColombia. (2020). Herramienta de Exportador, Calculadora de Fletes. Obtenido de <https://www.colombiatrader.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/rutas-y-tarifas-de-transporte/tarifas-por-rutas-transporte-maritimo>
- ProColombia. (17 de febrero de 2016). ProColombia. Obtenido de http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_canada_1.pdf
- ProColombia. (2015). *Empresarios del sector participaran por primera vez en la feria PMA Fresh Summit en California para conocer nuevos clientes y presentar la oferta nacional con el apoyo de PROCOLOMBIA*. Obtenido de <https://procolombia.co/archivo/colombia-apuesta-por-exportacion-de-nuevos-productos-agricolas-estados-unidos>
- ProColombia. (2016). *Canadá, un mercado atractivo para la Uchuva Colombiana*.
- ProColombia. (2017). *Uchuva*. Obtenido de https://docs.procolombia.co/int-procolombia/es/exportaciones/ficha_uchuva_final.pdf
- ProColombia. (2019). *Colombian Trade*. Obtenido de <https://www.colombiatrader.com.co/oportunidades-de-negocio/reino-unido-uchuva>
- ProColombia. (2020). *Herramienta de Exportador, Calculadora de Fletes*. Obtenido de <https://www.colombiatrader.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/rutas-y-tarifas-de-transporte/tarifas-por-rutas-transporte-maritimo>
- Reina, M., Gamboa, C. & Harker, A. (2006). Efecto de las barreras no arancelarias en el comercio de bienes mineros colombianos. Informe Final (Versión ajustada). Bogotá: Fedesarrollo, 164 p. Abril. Rafael Camilo Osorio, H. L. (2016). *Universidad Piloto*. Obtenido de <http://polux.unipiloto.edu.co:8080/00003534.pdf>
- Statistics Canada. Consumer Price Index, historical summary. <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l01/cst01/econ46a-eng.htm>. Consulta 2-01-2015.
- Val Puente, M. (2012). *El mercado de la Alimentación en Canadá*. Madrid: Instituto Español de comercio exterior, 20.

- Vélez Arredondo, E. (2010). Las relaciones bilaterales Colombia-Canadá.
- Statistics Canada. Consumer Price Index, historical summary.<http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/101/cst01/econ46a-eng.htm>. Consulta 2-01-2015.
- http://www.proexport.com.co/sites/default/files/colombia_ingredientes_naturales_para_la_industria_alimenticia_2012_0.pdf' (Colombia, 2012)