

**OPORTUNIDAD DE EXPORTACIÓN DE PULPAS DE GULUPA Y UCHUVA
COLOMBIANA HACIA EL MERCADO FRANCÉS Y PAÍSES BAJOS**

**TATIANA LARA CABUYO
NICOLÁS MORENO ESPINOSA**

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA COLEGIOS DE
COLOMBIA COLEGIO ADMINISTRATIVO Y CIENCIAS
ECONÓMICAS NEGOCIOS INTERNACIONALES**

CHÍA 2021

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA COLEGIOS DE COLOMBIA

COLEGIO ADMINISTRATIVO Y CIENCIAS ECONOMICAS

NEGOCIOS INTERNACIONALES



**OPORTUNIDAD DE EXPORTACIÓN DE PULPAS DE GULUPA Y UCHUVA
COLOMBIANA HACIA EL MERCADO FRANCÉS Y PAÍSES BAJOS**

PRESENTADO POR

TATIANA LARA CABUYO

NICOLÁS MORENO ESPINOSA

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA COLEGIOS DE
COLOMBIA COLEGIO ADMINISTRATIVO Y CIENCIAS
ECONÓMICAS NEGOCIOS INTERNACIONALES

CHÍA 2021

**OPORTUNIDAD DE EXPORTACIÓN DE PULPAS DE GULUPA Y UCHUVA
COLOMBIANA HACIA EL MERCADO FRANCÉS Y PAÍSES BAJOS**

AUTORES

TATIANA LARA CABUYO

NICOLÁS MORENO ESPINOSA

ASESOR:

ANDRÉS JOSÉ CASALLAS NARVAEZ

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA COLEGIOS DE COLOMBIA COLEGIO ADMINISTRATIVO Y
CIENCIAS ECONÓMICAS NEGOCIOS INTERNACIONALES
CHÍA 2021**

TABLA DE CONTENIDO

CAPÍTULO I: ASPECTOS PRELIMINARES

1.1 Introducción	13
1.2 Planteamiento del problema	15
1.3 Objetivos de la investigación	16
1.4 Justificación de la investigación.....	17
1.5 Metodología	18
1.6 Revisión de literatura	19

CAPÍTULO II

2. GULUPA

2.1 Ficha técnica de la gulupa	21
2.1.2 Generalidades	21
2.1.3 Cultivo.....	22
2.1.3.1. Clima y suelo.....	24
2.1.4. Beneficios nutricionales	25
2.1.5. Usos de la gulupa	26
2.1.6. Partida arancelaria	26

2.2 UCHUVA

2.2.1. Ficha técnica de la uchuva	27
2.2.2. Generalidades	27
2.2.3. Cultivo.....	28
2.2.3.1. Clima y suelo.....	29
2.2.4. Beneficios nutricionales	29
2.2.5. Usos de la uchuva.....	30
2.2.6. Partida arancelaria	31

CAPÍTULO III: OFERTA Y DEMANDA

3. Análisis del mercado oferente de la gulupa	32
3.1 Producción de la gulupa en Colombia.....	33
3.1.2 Precios de la gulupa.....	34
3.1.3 Un producto de exportación	37
3.1.4 Importadores del mundo 2016-2020	38
3.2 Análisis del mercado oferente de la uchuva.....	39
3.2.1 Producción de la uchuva en Colombia.....	41
3.2.2 Zonas de producción	43
3.2.3 Precios de la uchuva	44
3.2.4 Comportamiento de las exportaciones	45
3.2.5 Principales destinos de exportación	46
3.3 Selección del mercado.....	47
3.3.1 Perfil comercial de Francia	49
3.3.1.1 Datos básicos.....	49
3.3.1.2 Datos sociales.....	50
3.3.1.3 Datos macroeconómicos	50
3.3.2 Perfil comercial de Países Bajos	53
3.3.2.1 Datos básicos.....	53
3.3.2.2 Datos sociales.....	55
3.3.2.3 Datos macroeconómicos	56
3.4 Consumo de frutas exóticas procesadas de la UE.....	61
3.4.1 Importadoras de frutas procesadas	62

CAPÍTULO IV: PROCESO EXPORTADOR

4. Análisis del mercado	64
4.1 Acuerdo comercial entre Colombia y la UE	65
4.1.1 Comercio bilateral entre Colombia y países objetivo por partida arancelaria	66
4.2 Perfil logístico de Francia	67
4.2.1 Acceso marítimo y aéreo.....	68
4.2.2 Otros aspectos importantes para la logística	70
4.3 Perfil logístico de Países Bajos	71
4.3.1 Acceso marítimo y aéreo.....	72
4.3.2 Otros aspectos importantes para la logística	75
4.4 Documentación para exportación de un producto hacia la UE	75
4.4.1 Normas para la exportación de productos agroindustriales en la UE	79
4.4.2 Requisitos específicos de origen	82
4.4.3 Control de contaminantes.....	83
4.5 Transporte y almacenamiento de la pulpa.....	84
4.5.1 Empaque y embalaje	85
4.5.2 Presentaciones en el mercado internacional.....	87
4.6 Incoterms	89

CAPÍTULO V

5.1. CONCLUSIONES	91
5.2. BIBLIOGRAFÍA.....	93

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ficha técnica gulupa.....	21
Tabla 2. Valores nutricionales de la gulupa en 100 gr de producto	25
Tabla 3. Principales usos de la Gulupa.....	26
Tabla 4. Ficha técnica de la uchuva	27
Tabla 5. Composición nutricional de la pulpa de uchuva	30
Tabla 6. Comportamiento de precios mayoristas de la gulupa.....	35
Tabla 7. Principales empresas comercializadoras de la gulupa.....	36
Tabla 8. Principales exportadores de gulupa en América toneladas 2014-2019.....	37
Tabla 9. Importadores del mundo 2016-2020	38
Tabla 10. Exportación de uchuva	41
Tabla 11. Área, producción y rendimiento departamental por hectárea	42
Tabla 12. Comportamiento de precios mayoristas de la uchuva	44
Tabla 13. Principales empresas comercializadoras de la uchuva	45
Tabla 14. Principales 10 países para la exportación de uchuva	47
Tabla 15. Países importadores de pulpa de fruta a nivel mundial.....	47
Tabla 16. Coyuntura económica: Francia.....	51
Tabla 17. Estructura del PIB	51
Tabla 18. Distribución del comercio por producto (exportaciones)	52
Tabla 19. Distribución del comercio por producto (importaciones)	53
Tabla 20. Estructura económica de Países Bajos	55
Tabla 21. Estructura macroeconómica de Países Bajos	57
Tabla 22. Previsiones cpb con proyecciones del 2020.....	58
Tabla 23. Principales productos exportados.....	58
Tabla 24. Principales productos importados	59
Tabla 25. Principales empresas importadoras en Francia	63
Tabla 26. Principales empresas importadoras en Países bajos.....	63
Tabla 27. Exportaciones por partida arancelaria desde Colombia hacia Francia.....	67
Tabla 28. Exportaciones por partida arancelaria desde Colombia hacia Países Bajos.....	67
Tabla 29. Logistic performance index de Francia.....	68
Tabla 30. Logistic performance index de Países Bajos.....	72
Tabla 31. Frecuencia y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos	73
Tabla 32. Régimen arancelario.....	77
Tabla 33. Normas para exportación de productos agroindustriales	80
Tabla 34. Requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar	80
Tabla 35. Requisitos específicos de origen	82
Tabla 36. Vistos buenos	84
Tabla 37. Presentaciones en el mercado internacional.....	87
Tabla 38. Costos de producción para el productor.....	90
Tabla 39. Incoterms.....	90

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Comportamiento de exportaciones de uchuva, valor y volumen 2017-2018.....	46
Gráfico 2. Comercio bilateral entre Colombia y la UE.....	66

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1, 2 y 3. Cultivo de gulupa.....	23
Figura 4 y 5. Cultivo de uchuva	28
Figura 6. Producción de la gulupa en Colombia.....	33
Figura 7. Zona de producción de la uchuva en Colombia.....	43
Figura 8. Acceso marítimo y aéreo: Destino Francia.....	68
Figura 9. Líneas navieras y consolidadores con oferta de servicio en Francia.....	70
Figura 10. Acceso marítimo y aéreo: Destino Países Bajos.....	72
Figura 11. Líneas navieras y consolidadores con oferta de servicio en Países Bajos.....	74
Figura 12. Empaque y embalaje.....	86
Figura 13. Parámetros del pallet.....	88
Figura 14. Carga del embalaje	89
Figura 15. Carga por pallet.....	89

CAPITULO I: ASPECTOS PRELIMINARES

1.1 INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como principal propósito señalar la viabilidad de la exportación de pulpas exóticas de origen colombiano tales como la gulupa y la uchuva, contribuyendo al sector agrícola y p hacer frente sobre posibles competidores mediante un análisis del mercado nacional e internacional, logística y comercialización de dicho producto la cual está dirigida hacia el comercio exterior, permitiéndole así fortalecer las relaciones ya existentes entre Colombia con la UE para que de esta manera se impulse el posicionamiento en el mercado internacional.

De esta manera, se realizará un análisis por cada uno de los elementos que son necesarios para desarrollar un segmento objetivo con el fin de obtener respuestas sobre cómo llegar acertadamente al nicho indicado ya que las pulpas de frutas exóticas son un producto con valor agregado dentro de la industria.

En el sector agrícola la producción de Frutas exóticas en Colombia ha venido creciendo a través de los últimos 10 años debido a los incentivos gubernamentales que se han dado en el sector para hacer procesos de exportación a diferentes países.

Por otro lado, la tendencia a nivel mundial por el consumo de frutas tropicales de carácter exótico ha ganado terreno de manera vertiginosa debido a factores influyentes como: alimentación sana, consumo de vitaminas, entre otras. A partir de ello podemos identificar el comportamiento del consumidor, hábitos de consumo y el proceso de exportación hacia la UE.

Por lo cual, el estudio se divide en cinco capítulos:

El primer capítulo recuenta aspectos preliminares al desarrollo de la investigación, lo cual tiene como objetivo dar una visión general del tema a tratar y la metodología empleada para observar el consumo potencial de pulpa de fruta en el exterior.

El capítulo segundo abarca las generalidades de la gulupa y la uchuva en las cual se puede comprobar la existencia de demanda insatisfecha que argumente el planteamiento del problema y que a su vez sea una base sólida de información para empresas que deseen exportar o utilizar esta investigación con fines comerciales. Posteriormente en el capítulo tercero, se incluyeron elementos importantes de análisis como son: demanda, oferta, precios y comercialización que se apoyan en la investigación de campo. Una vez comprobado que hay una necesidad y expectativas favorables mediante un mercado potencial amplio, en el cuarto capítulo se procede a realizar un proceso de exportación: Es decir, un estudio técnico en el cual se realiza un análisis efectivo de las normas, regulaciones, rutas logísticas y acuerdos comerciales existentes en el mercado objetivo, siendo estos algunos de los puntos clave dentro de este estudio para poder brindar una visión más clara de los parámetros o requisitos necesarios para la respectiva exportación de pulpas de frutas derivadas: Gulupa y Uchuva. Finalmente, en el quinto se realiza la respectiva evaluación y conclusión de la investigación, mediante la cual se podrá evidenciar si esta tiene o no repercusión para posibles empresarios que quieran optar por llevar a cabo una exportación de este producto.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los productos orgánicos tienen la necesidad de encontrar nuevos mercados para la comercialización de frutas exóticas colombianas o la pulpa de estos, pues en muchas ocasiones parte de la producción se pierde debido a que la demanda nacional no es suficiente en el país. Ahora bien, una de las tendencias que se observan es la diversificación de los mercados, donde los productos orgánicos y exóticos están teniendo mayor aceptación, por lo cual refleja un aumento considerable de la demanda de estos.

Los mercados con mayor conformidad se presentan en Norte América y Europa. Según la INFOAM se estima que, "el mercado mundial de alimentos orgánicos alcanzó los 97 mil millones de dólares en 2018 (aproximadamente 90 mil millones de euros). Estados Unidos es el mercado líder con 40 mil millones de euros, seguido de Alemania (10 mil millones de euros), Francia (7,9 mil millones de euros) y China (7,6 mil millones de euros). En 2018, muchos mercados importantes continuaron mostrando tasas de crecimiento de dos dígitos, y el mercado orgánico francés creció un 18 por ciento. (IFOAM, 2019)

Lo anterior da respuesta a la necesidad de analizar nuevas oportunidades en el mercado internacional, comercialización y logística de las pulpas exóticas colombianas dirigidas hacia el mercado internacional.

¿Qué impacto tiene Colombia al ser un productor de frutas exóticas con la comercialización de pulpas de estas frutas en el mercado internacional?

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL

Determinar la factibilidad de la exportación de pulpas exóticas de origen colombiano como la gulupa y la uchuva hacia el mercado internacional contribuyendo al sector con el fin de hacer frente sobre posibles competidores.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar la oferta de pulpas derivadas de la Gulupa y la Uchuva hacia el mercado europeo.
- Identificar las ventajas de exportación que posee Colombia frente al mercado objetivo con el fin de lograr una ventaja comparativa frente a nichos ya existentes en la industria.
- Conocer la demanda actual y potencial de las pulpas de gulupa y uchuva en la población objetivo del estudio.

1.4 JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

La presente investigación argumenta el problema planteado anteriormente al observar la necesidad de incluir nuevos actores en la comercialización y logística internacional de las pulpas exóticas colombianas como lo son la gulupa y la uchuva, teniendo en cuenta las bases de datos dadas por grupos gubernamentales y entidades privadas para generar un fortalecimiento empresarial, mejorando los modelos diagnósticos en los procesos de logística y mercadeo de los productos colombianos hacia el exterior, así como también mejorar las relaciones ya existentes entre Colombia con otros mercados.

Adicionalmente, este estudio de mercados pretende brindar una guía a las empresas productoras y comercializadoras de pulpas de frutas exóticas colombianas que desean incurrir en nuevos mercados, por lo cual se presentarán datos que serán de utilidad para determinar que el mercado francés y neerlandés muestra un potencial referente a dicho producto. Por otro lado, el estudio analiza información sobre la exportación de pulpas exóticas colombianas hacia el exterior ya que se busca mejorar la cadena de valor y consigo generar valor agregado a la fruta con el fin de ampliar los productos que se comercializan en otros países.

En últimas, la investigación pretende informar la situación actual de los productos derivados de las frutas colombianas en otros países, puesto que las altas expectativas que se derivan de este tipo de frutas desconocidas prevén impulsar por su parte los productos exóticos del país que tan solo tienen 3% del mercado nacional, pero que sin embargo cuentan con amplias oportunidades a nivel global. (PROCOLOMBIA, 2019)

1.5 METODOLOGÍA

La metodología que se implementara en este proyecto es de tipo descriptiva, utilizando fuentes de información secundaria mayormente externas, brindando aspectos cuantitativos como cualitativos en la cual se pueden establecer principalmente los patrones de comportamiento del consumidor final, así como también el análisis estadístico respectivo sobre las diversas variables que concurren al consumo potencial de las frutas exóticas colombianas dirigidos hacia el exterior. En este sentido, se vinculan informes de gestión realizados por las organizaciones que soportan datos directamente del sector como lo son: Ministerio de agricultura y comercio, Ministerio de industria y comercio, la OMC, la OMS, Legiscomex, Tesis de referencia **“Oportunidades de exportación de productos orgánicos colombianos para Alemania y Francia”** archivada en la biblioteca de la Institución Universitaria Colegios de Colombia Pro export, entre otros. Se utiliza esta metodología ya que no hay variedad de estudios enfocados hacia la exportación de productos derivados de las frutas exóticas colombianas como lo pueden ser las pulpas lo que hace necesario inquirir y extractar información ya existente.

1.6 REVISIÓN DE LITERATURA: INVESTIGACIÓN DE MERCADO SOBRE LAS PULPAS DE FRUTAS EXÓTICAS COLOMBIANAS

La presente investigación busca acercarse a un análisis real y confiable de las actuales necesidades y expectativas en el mercado nacional e internacional para lo cual se utilizarán variables cualitativas pertinentes al comportamiento del consumidor; así mismo, se emplearán variables cuantitativas, como cifras macroeconómicas y muestrales, que permitan conocer la viabilidad de implementar un plan de mercadeo para la comercialización de pulpas derivadas de las frutas exóticas colombianas permitiéndole así fortalecer las relaciones ya existentes entre Colombia y otros países para que de esta manera se impulse el crecimiento y posicionamiento de las marcas nacionales en el exterior.

En el estudio sobre la viabilidad para la exportación de gulupa realizado por Colorado Ramírez, J. A. pudimos observar la oportunidad comercial de la gulupa existente en Holanda mediante la caracterización del sector agroindustrial en Colombia y las estrategias comerciales empleadas para el mercado holandés, así mismo, se evidenció la forma de incursionar en un mercado internacional soportado en un marco legal y comercial para su correcta exportación.

En el segundo estudio titulado Plan de Negocios Creación de una Empresa Dedicada a la Producción de Pulpa de Uchuva en los Llanos Orientales escrito por Monroy Rodríguez, J. F se determinó cómo la producción de pulpas de uchuva puede contribuir al desarrollo del sector hortofrutícola en Colombia y la mejora de la cadena productiva, para así responder a las exigencias del mercado actual. Adicionalmente, observamos que esta fruta es muy conocida en la Región Andina y por ende se puede introducir en el largo plazo como un producto totalmente novedoso para los habitantes de la capital y de las regiones aledañas.

Por otro lado, en el tercer plan de negocio para la producción y comercialización de pulpa de frutas exóticas en presentaciones individuales combinadas en la ciudad de Manta realizado por

Arcos Sánchez, K. I. se estableció la poca asociación de cultivadores de frutas para el procedimiento y la comercialización de frutas exóticas por lo que se demuestra una baja participación de los productos derivados de las frutas exóticas. De igual manera, se pudieron determinar los procesos técnicos de la elaboración de las pulpas, así como también la viabilidad de las presentaciones individuales y combinadas de este producto mediante un análisis de entorno, clientes y evaluación financiera diseñando estrategias de mercadeo para la comercialización.

Como resultado de los análisis anteriores, podemos concluir las ventajas comparativas que posee Colombia frente a otros países para la exportación de pulpas exóticas haciendo énfasis sobre el análisis de mercadeo para el desarrollo de estrategias logísticas o de comercialización de los productos colombianos hacia el exterior gracias a que la cadena productiva de frutas tiene una posición privilegiada y adicionalmente Colombia cuenta con condiciones favorables que permiten el cultivo de una gran variedad de frutas al contar con extensiones de tierra aptas para la agricultura en los diferentes pisos térmicos.

CAPÍTULO II

2. GULUPA

Tabla 1.

2.1 FICHA TÉCNICA GULUPA

NOMBRE COMÚN	Gulupa, Maracuyá morado, Purple Passion Fruit, Fruta de la pasión púrpura.
NOMBRE CIENTÍFICO	Passiflora edulis Sims
FAMILIA	Passifloraceae
GÉNERO	Passiflora
VARIEDAD	Edulis
TIPO	Fruto

Fuente: Elaboración propia: Propiedades de la Gulupa

2.1.2 GENERALIDADES: GULUPA

La Gulupa más conocida científicamente como *Passiflora Edulis Sims* es nativa de América del sur específicamente de Brasil desde donde fue ampliamente distribuida en el siglo XIX a otros países del continente, Asia, el Caribe, África, India y Australia. Es una fruta redonda de color verde, amarillo o morado que dependiendo del grado de maduración y su sabor es sutilmente ácido, aunque un poco más dulce que el sabor del maracuyá. La gulupa, considerada por muchos como la mejor de las frutas de la pasión, porque no es tan ácida como el maracuyá ni tan dulce como la granadilla, se puede consumir en fresco, a tal punto que hoy ocupa el segundo lugar entre las pasifloráceas con un 40%, sólo superada por la granadilla con el 50% de las exportaciones de este grupo.

Su color varía de verde en los primeros estados a morado oscuro en la etapa de madurez.

La gulupa es también conocida como maracuyá morado, curuba redonda, pasionaria, parchita, cholupa morada o fruta de la pasión. Su contenido nutricional es muy exquisito, la gulupa

contiene agua, calorías, proteínas, carbohidratos, antioxidantes, grasas, calcio, fósforo, hierro, es rica en fibra y en vitaminas A, B y C.

Dentro de sus propiedades se encuentran las siguientes:

- Gracias a sus atributos antioxidantes, la gulupa ayuda al sistema cardiovascular puesto que evita la obstrucción de las arterias.
- Ayuda a regular los niveles altos de tensión arterial.
- Refuerza la desintoxicación y depuración del colon y del organismo, por lo que mejora las funciones digestivas.
- Ayuda a conciliar el sueño.
- Beneficia la reducción de los niveles de estrés.
- Actúa como analgésico y antiinflamatorio.
- Se utiliza en tratamientos para la piel, el cabello y las uñas.
- Apoya los tratamientos para enfermedades como la artritis degenerativa.
- Es la base de varios suplementos multivitamínicos.
- Tiene varios usos gastronómicos, además de comerse como fruta, es decir cruda, se utiliza para preparar jugos, helados, postres, ensaladas, entre otros.
- El aceite que extrae de sus semillas es utilizado en la alta cocina.
- Su flor tiene usos en la ornamentación, en la cosmetología y en la perfumería.

2.1.3 CULTIVO: GULUPA

El período comprendido entre la siembra y la floración tiene una duración de 180 días (6 meses).

Por su parte, el período de producción dura aproximadamente 420 días (14 meses). El período entre cada cosecha es de 2 meses y los ciclos de lluvia inducen la floración. Normalmente el cultivo tiene una vida promedio útil de 2 a 3 años, pero aplicando los manejos adecuados puede llegar a extenderse hasta los 4 años.

El punto óptimo de madurez de Cosecha corresponde a un fruto 40-50% verde y 40-50% púrpura, lo que corresponde al estado 3 en la escala de madurez (Figura 1).

Los frutos se deben cosechar antes de que caigan al suelo sin retirar el pedúnculo para evitar ataques de patógenos y pérdida de peso. La cosecha de la gulupa se debe hacer con cuidado, tratando de no dañar las características externas, ya que la fruta posee una cáscara cubierta por una cutícula cerosa y transparente. Se recomienda realizar la cosecha manual, haciendo presión con los dedos sobre el pedúnculo por encima del cáliz (Figura 2) y siempre evitando rozar la fruta con alguna superficie dura o rugosa, que pueda demeritar la calidad. En la cosecha el índice de madurez también depende de las exigencias del mercado, bajo criterios de selección con base en el color, forma, tamaño y sanidad. Durante la recolección se recomienda almacenar los frutos en canastillas plásticas de 60 x 40 x 24 cm o en una caja de cartón manzanera con capacidad de 14 kg (275 a 290 frutos), separados por papel periódico, con alvéolos o protegidos con mallalón (espuma de polietileno), para evitar que los frutos se manchen o rayen (Figura 3).

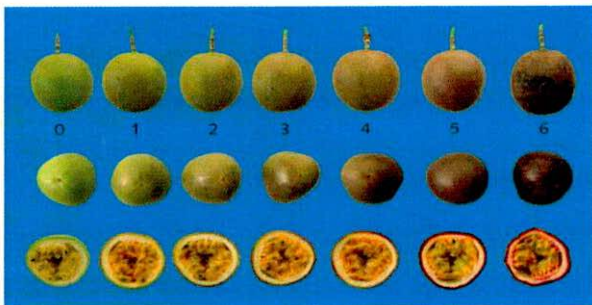


Figura 1.



Figura 2.



Figura 3.

El cultivo de gulupa requiere suelos de textura liviana para su óptimo desarrollo; estos pueden franco arenosos a franco-arcillosos, con buen drenaje y profundidad efectiva entre 60 a 80 cm. La gulupa puede ser cultivada en terrenos con cualquier tipo de pendiente, considerando que este factor no es limitante para el desarrollo del cultivo (Ocampo Pérez & Posada Quintero, Ecología del cultivo de Gulupa, 2012). El suelo preferiblemente debe tener un pH entre los 6,5 y 7,5 y el contenido de sales debe ser bajo (Jiménez, Carranza y Rodríguez, 2012).

2.1.3.1 CLIMA Y SUELO: GULUPA

Los cultivos de gulupa necesitan suelos de textura franco arcillosos puesto que este tipo de tierra le permítete tener un óptimo drenaje de los nutrientes requeridos por la planta usualmente el punto de cultivo debe tener una profundidad de 10 a 80 cm. La gulupa puede ser cultivada en terrenos con cualquier tipo de pendiente, considerando que este factor no es limitante para el desarrollo del cultivo, (Ocampo Pérez & Posada Quintero, Ecología del cultivo de Gulupa, 2012). El suelo preferiblemente debe tener un pH entre los 6,5 y 7,5 y el contenido de sales debe ser bajo (Jiménez, Carranza y Rodríguez, 2012).

El cultivo de gulupa se desarrolla adecuadamente en altitudes entre los 1.800 a 2400 msnm con temperaturas entre los 15 a 20 °C, teniendo especial cuidado en las épocas de heladas, ya que pueden afectar el desarrollo vegetativo y consecuentemente la productividad del cultivo. De otra parte, la producción de flores se puede ver afectada con temperaturas superiores a los 30°C en el día y 25°C en la noche. En cuanto a la radiación, tanto el exceso como el déficit de luz afectan negativamente el desarrollo de la planta y su productividad; de esta forma, el exceso de luz limita el desarrollo de la planta y genera daños en el fruto; demasiados días nublados afectan negativamente el crecimiento, número y apertura de flores, y periodos prolongados sin luz (1 a 4

semanas) afectan la floración y la cosecha (Jiménez, Carranza y Rodríguez, 2012). La precipitación debe ser bien distribuida a lo largo del año (entre 900 a 1200 mm/año), ya que el déficit de agua en los periodos de brotación de yemas florales, fecundación, cuajado y llenado, genera un desarrollo inadecuado del fruto; caso contrario ocurre en la época de floración, donde la aplicación de agua debe ser mínima, para no afectar el polen (Jiménez, Carranza y Rodríguez, 2012).

2.1.4 BENEFICIOS NUTRICIONALES: GULUPA

Las propiedades Fisicoquímicas: el fruto de gulupa presenta un porcentaje de humedad del 90%, con altos niveles de vitamina A y ácido ascórbico, así como de compuestos antioxidantes. Su peso varía entre 38 y 75 gramos y su diámetro ecuatorial oscila entre los 45 y 56 mm (Hernández & Melgarejo, 2011). Propiedades organolépticas: coloración púrpura brillante homogénea, con forma redonda y firme. Su sabor es descrito como agridulce y refrescante, con un aroma intenso y exótico.

Tabla 2.

Valores nutricionales de la gulupa en 100g de producto

Componente	Contenido en 100g	Componente	Contenido en 100gr
Agua	88,9 g	Fósforo	21 mg
Proteína	1,5 g	Hierro	1,7 mg
Grasa	0,5 g	Tiamina	0,1 mg
Carbohidratos	11 g	Riboflavina	0,17 mg
Fibra	0,4 g	Calcio	9 mg
Niacina	0,8 mg	Ácido ascórbico	20 mg

Fuente: Hernandez & Melgarejo 2011

Observando la tabla anterior y lo dicho en el primer párrafo de este punto podemos decir que la gulupa es una fruta con atributos antioxidantes ayuda al sistema cardiovascular puesto que evita la obstrucción de arterias adicionalmente refuerza la desintoxicación del colon debido a su alto contenido de fosforo y ácido ascórbico.

2.1.5 USOS DE LA GULUPA

La gulupa tiene diferentes usos dentro de las industrias en la cual se pueden destacar en el hábito culinario puesto que es una fruta con un sabor agridulce en la cual puede proporcionar textura y sabor a distintos postres, platos de sal, jugos o salsas adicionalmente en la medicina en el área dermatológica ya que posee compuestos antioxidantes que pueden ser beneficiosos para la piel.

Tabla 3.

Principales usos de la gulupa

Culinarios	Se consume en fresco tomando la pulpa para hacerla en jugos, zumos, ensaladas y otros.
Industrial	Su pulpa cernida se emplea como materia prima para la elaboración de mermeladas, gelatinas, salsas, helados, cocteles.
Medicinal	El jugo de sus hojas y fruto disminuyen la presión arterial antipasmódica, tranquilizante y ayudan a controlar la tensión.

Fuente: Asociación Hortofrutícola de Colombia

2.1.6 PARTIDA ARANCELARIA

La gulupa es una fruta que dentro del Arancel de Aduanas se clasifica en el capítulo 8: “Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías” específicamente dentro de las siguientes subpartidas arancelarias del arancel nacional 0810. Las demás frutas u otros frutos, frescos; 0810.90.90 Las demás; 0810.90.10.30 Gulupa (maracuyá morado) (*Passiflora edulis* var. *edulis*). Este producto entro dentro de los Acuerdos de Libre Comercio con la Unión Europea, Estados Unidos y Canadá y quedó liberalizado desde el primer día en que entró en vigor cada

acuerdo. En el caso del TLC firmado con Corea del Sur, el Acuerdo aún no ha entrado en vigor, pero lo pactado es que se desgrave el arancel del 30% en siete etapas anuales iguales (SOTO, 2013).

2.2 UCHUVA

Tabla 4.

2.2.1 FICHA TÉCNICA UCHUVA

Fuente: Elaboración propia: Propiedades de la uchuva

NOMBRE COMÚN	Uvilla, copa capolí, agua y mate, cuchuva
NOMBRE CIENTÍFICO	Physalis peruviana
FAMILIA	Physalis peruviana L.
GÉNERO	Physalis
VARIEDAD	Physalis peruviana
TIPO	Fruto

2.2.2 GENERALIDADES: UCHUVA

La uchuva (*Physalis peruviana* L.) pertenece a la familia de las Solanáceas y al género *Physalis*, cuenta con más de ochenta variedades que se encuentran en estado silvestre y que se caracterizan porque sus frutos están encerrados dentro de un cáliz o cápsula. Es originaria del Perú, es la especie más conocida de este género, caracterizado por tener un fruto azucarado y buen contenido de vitaminas A y C, además de hierro y fósforo. En diferentes regiones de Colombia se le atribuyen propiedades medicinales; sus beneficios se derivan de la composición nutricional del fruto. Adicionalmente, Colombia es el primer productor mundial de uchuva, seguido por Sudáfrica y se cultiva de manera significativa en Zimbabwe, Kenya, Ecuador, Perú, Bolivia y México.

En Colombia la uchuva empezó a ser un cultivo comercial desde la década de los ochenta; desde 1985 cuando este producto comenzó a tener acogida en los mercados internacionales, donde hoy se comercializa fresco y procesado. En la actualidad se encuentran diferentes productos procesados a partir de la uchuva como la mermelada, la uchuva pasa y los confites de uchuva

cubiertos de chocolate. Por sus características puede ser procesada para jugo, néctar, pulpa y otros productos con azúcar como el bocadillo.

2.2.3 CULTIVO: UCHUVA

Según Fischer (2000), la uchuva se adapta fácilmente a una amplia gama de condiciones agroecológicas. En Colombia, crece entre los 1.500 y los 3.000 msnm, pero los mejores cultivos se ubican a una altura entre los 1.800 y los 2.800 msnm, con una temperatura promedio que oscila entre los 13 y 18°C y una pluviosidad entre 1.000 y 2.000 mm anuales bien distribuidos, además, requiere de una humedad relativa promedio de 70 a 80%. Requiere de suelos bien drenados con un pH entre 5.5 y 7.0 y ricos en materia orgánica.

Desde de la siembra en el campo hasta la primera cosecha transcurren en promedio 90 días, dependiendo de la altitud, en zonas más altas este período es más largo. Una vez empieza la cosecha, esta es continua, permitiendo realizar recolecciones semanales y en ocasiones dos por semana, dependiendo de los grados de madurez y los requerimientos del mercado. Con un adecuado manejo agronómico, el cultivo puede alcanzar una vida productiva de hasta dos años, especialmente en lo relacionado con fertilización, podas, controles fitosanitarios y suministro de agua.

Figura 4.



Figura 5.



Fuente: Instituto Agropecuario Colombiano

2.2.3.1 CLIMA Y SUELO: UCHUVA

Es un cultivo que se desarrolla muy bien en altitudes altas, entre 1800 y 2800 msnm, con temperaturas promedio entre 13° y 15°C. La planta es susceptible a temperaturas extremas; las temperaturas muy altas pueden perjudicar la floración y fructificación, así como las temperaturas nocturnas inferiores a 10°C de manera constante impiden que prospere, igualmente una lluvia persistente afecta la condición de la planta. La temperatura y la luz juegan un papel muy importante en el tamaño, color, contenido nutricional, sabor y tiempo de maduración del fruto. Para obtener un fruto de buena calidad se requiere una intensidad lumínica equivalente entre 1,500 y 2,000 horas luz/año. La precipitación anual óptima debe oscilar entre 1000 y 2000 mm bien distribuidos a lo largo del año, con una humedad relativa entre 70% y 80%. El suministro de agua durante los períodos secos es importante para evitar que se rajen los frutos.

2.2.4 BENEFICIOS NUTRICIONALES DE LA UCHUVA

La Uchuva es un fruto cuyo atributo peculiar es el sabor agridulce, contiene valores destacables de nutrientes como vitamina A, fibra, proteína, potasio, fósforo, hierro y zinc (Restrepo Duque, 2008). Adicionalmente, cuenta con valores muy altos de proteína y fósforo y resulta una fruta de alto contenido en agua, por lo que es hidratante y, además, de bajo valor calórico. Por último, su alto contenido en pectina le da propiedades leves laxantes, lo que la hace una buena aliada contra el estreñimiento (Acosta, 2020).

Tabla 5.

Composición nutricional de la uchuva

Parámetro Nutricional	Rango
Humedad	79,8 – 85,5%
Proteína	0,3 – 1,5 g
Grasa	0,15 – 0,5 g
Carbohidratos	11,0 – 19,6 g
Fibra	0,4 – 4,9 g
Cenizas	0,7 – 1,0 g
Carotenos	16 mg
Tiamina	0,1 – 0,18 mg
Riboflavina	0,03 – 0,18 mg
Niacina	0,8 – 1,7 mg
Vitamina C	20 – 43 mg
Potasio	210 – 467 mg
Magnesio	7 – 19 mg
Calcio	2 – 28 mg
Fósforo	27 – 55,3 mg
Hierro	0,3 – 1,2 mg
Zinc	0,28 – 0,40 mg

Adaptado de (Erkaya, Dağdemir, & Şengül, 2012).

2.2.5 USOS DE LA UCHUVA

Esta fruta puede consumirse sin procesar, como fruta deshidratada, también se incorpora en jugos, mermeladas, helados, dulces y jaleas. Estas cualidades la han convertido a la uchuva en un producto muy apetecido en los mercados de Japón y Europa. Según el Nacional Research

Council, el jugo de la uchuva madura tiene altos contenidos de pectinas, lo que disminuye los costos en la elaboración de mermeladas y otros preparativos similares. (Fischer, 1993).

Es un fruto que además tiene uso medicinal gracias a que posee altos niveles de vitamina A y C, así como calcio, fósforo y hierro. En diferentes regiones de Colombia se le atribuyen propiedades medicinales tales como las de purificar la sangre, disminuir la albúmina de los riñones, aliviar problemas en la garganta, próstata y bronquiales, fortificar el nervio óptico, limpiar las cataratas y prevenir la osteoporosis.

2.2.6 PARTIDA ARANCELARIA DE LA UCHUVA

En las partidas arancelarias establecidas en Colombia por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo establece para la Uchuva la partida arancelaria 0810.90.50.00 bajo la descripción de Uchuvas (aguaymanto, uvillas) (*Physalis peruviana*)

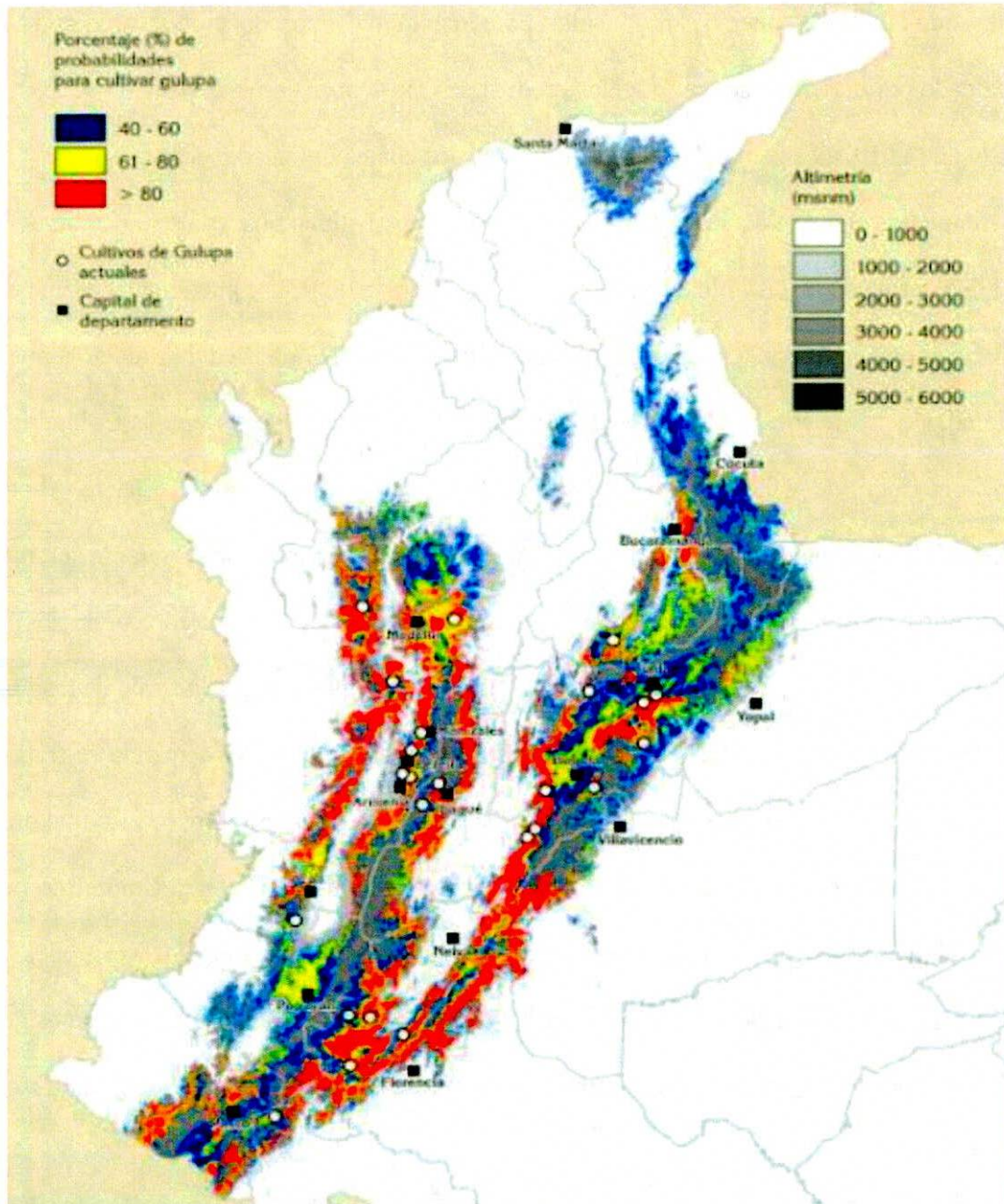
CAPÍTULO III: OFERTA Y DEMANDA

3. ANÁLISIS DEL MERCADO OFERENTE PARA LA GULUPA

El sector agrícola en Colombia es uno de los sectores con mayor potencial de crecimiento en los últimos años. Si bien el comercio de materias primas del sector extractivo representa actualmente el mayor porcentaje de ingresos al país, es bien sabido que Colombia requiere hacer una transición hacia la diversificación del mercado que abastece el país. De acuerdo con lo anterior, es preciso volcar la mirada hacia un sector que diferencia al país de la mayoría siendo su riqueza y diversidad en flora, gracias a la cual tenemos una privilegiada variedad de frutas exóticas apetecidas en todo el mundo. De acuerdo con esto, según el DANE en el Informe para el tercer trimestre del año 2019, la tasa de crecimiento anual de la agricultura es del 2,6%, que además contribuye en un segundo lugar a la generación de 67,1 puestos de empleo por cada 100 millones de valor agregado. Además, “A julio de 2019, las exportaciones de productos de origen agropecuario crecieron 3,2% en valor, totalizando 591,9 millones de dólares; y 9% en volumen con 399.700 toneladas enviadas.” Uno de los más sólidos o estables motores de la economía colombiana que han determinado la necesidad imperante del crecimiento de este sector corresponde al sector agro. Respecto al ingreso del país, los agropecuarios, alimentos y bebidas representan un monto por exportaciones de 641,1 millones de dólares a enero del año 2019. Dentro de este sector, las frutas frescas aportan una suma de 18,6 millones de dólares, 2 millones más que el año anterior. Así pues, la apuesta por el sector agrícola representa una oportunidad de negocio que aún tiene mucho por explorar y por crecer, pues Colombia apenas está dando sus primeros pasos hacia la diversificación de productos de exportación en el mercado de las frutas exóticas.

3.1 PRODUCCIÓN DE LA GULUPA EN COLOMBIA

Figura 6.



Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Tecnología para el cultivo de la gulupa (*Passiflora edulis* f. *edulis* Sims) en Colombia.

Según datos recolectados por la Asociación Hortofrutícola de Colombia (Asohfrucol), la gulupa ha presentado un incremento en su producción de alrededor del 335% en los últimos 10 años, alcanzando las 24799 toneladas producidas. Este incremento en producción no solo está respaldado por la optimización de suelos productores existentes sino la expansión de los mismos para el año 2019, alcanzando las 854 hectáreas en los cuales se puede destacar los departamentos de Antioquia, Boyacá, Cundinamarca y Tolima los cuales abarcan el 75% total de la producción en Colombia; Así pues, en primera instancia se puede obtener un panorama favorecedor en el que se evidencia la existencia de una creciente oferta del producto a nivel nacional, altamente apetecida en el mercado internacional y en un sector en que Colombia podría entrar a competir de manera favorable dadas las bondades que se tiene de la especie. Ahondando más en el fundamento del crecimiento en la producción, se vislumbra un panorama aún más interesante para el exportador colombiano. Procolombia expone en el acuerdo comercial Colombia-Unión Europea que este incremento está fuertemente ligado a la firma de los tratados de cooperación con la Unión Europea a partir del año 2013, países cuya demanda de frutas exóticas y sus derivados están en crecimiento constante y que, hoy por hoy son los mayores demandantes de gulupa a nivel mundial. Antes del acuerdo comercial con la Unión Europea, las frutas colombianas ingresaban al territorio pagando un arancel base entre el 0 y el 17,6%, pero a partir de la entrada en vigor de dicho acuerdo, la mayoría de los productos colombianos del sector agro ingresan libres de arancel, impulsando la exportación a dicho mercado de frutas frescas y procesadas.

3.1.2 PRECIOS LOCALES DE LA GULUPA

Posteriormente, los precios internos de las Pasifloras a nivel nacional fluctúan de acuerdo con las temporadas de siembra, presentando algunos picos en épocas de condiciones climáticas específicas, además de algunas fechas donde la movilización de los productos no se ha llevado a

tiempo debido a retrasos causados por manifestaciones populares y condiciones adversas de algunas vías nacionales, por tal razón es mucho más atractivo para los productores el precio pagado por las Pasifloras a nivel internacional puesto que las cosechas son vendidas con anterioridad y a precios estables acordados con los importadores del exterior. A continuación se observa el comportamiento en los precios del año 2017 al mes de mayo del año en curso para la gulupa observando el valor por kilogramo (kg) y en pesos colombianos (Cop).

Tabla 6.

COMPORTAMIENTO DE PRECIOS MAYORISTAS

Precio Nacional (\$/kg)	2017	2018	Variación		2019	Variación		2020	Variación		2021	Variación		Promedio	
			Dif\$	Dif%		Dif\$	Dif%		Dif\$	Dif%		Dif\$	Dif%	Precio	Variación
Gulupa	\$ 3.367	\$ 3.926	559	29%	\$2.010	-916	-0,05%	\$4.257	247	20%	\$5.633	1376	52%	\$1.638,60	25%

Elaboración propia con datos tomados del DANE

La ilustración anterior refleja los precios de la pulpa gulupa en el transcurso de los 5 años inmediatamente anteriores a 2021 presentado un valor promedio de \$5.638 por (Kg) en donde el precio actual es el mejor pagado a \$5.633 por (kg) comparado con el año anterior en donde se refleja un aumento del 52% de su precio. De otro lado se evidencia que entre los años 2018-2019 existió decrecimiento correspondiente del -0,05% a raíz del cambio en algunos cultivos que efectuaron su ciclo, de modo que enseguida en los años siguientes se ve una estabilización al incrementar un 20% en 2020 con un valor a cerrar en \$1.257 cifra cercana al promedio general. Teniendo en cuenta la información suministrada existe una volatilidad en el crecimiento del precio en la pulpa de gulupa a nivel local, esta razón hace que el producto no se enfoque a ser vendido principalmente en Colombia y se opte por asegurar la venta en el mercado exterior. Dicho lo anterior, en Colombia se observan diversas empresas dedicadas al comercio de la pulpa gulupa a nivel local e internacional en su mayoría estas son comercializadoras y no productoras, la imagen siguiente muestra las 10 empresas más reconocidas en este negocio mostrando

principalmente el liderazgo de 3 empresas quienes poseen un 59.2% del mercado y otras 7 que controlan el 40.8 % en participación similar, estas compañías quienes a 2016 obtuvieron ingresos por más US \$25.13 millones, reflejan el buen comportamiento a nivel exterior de este fruto.

Tabla 7.

Principales empresas comercializadoras de gulupa

Empresas comercializadoras de gulupa en Colombia	Peso (Toneladas Netas)				Valor FOB (USD Millones)			
	2015	2016	Var %	Part % 2016	2015	2016	Var %	Part % 2016
Ocati S. A	1,340,45	1,334,59	-0,4%	21,0%	5,15	5,47	6,2%	21,8%
Jardín Exotics S.A.S	1,115,85	1,330,55	19,2%	20,9%	4,38	5,22	19,2%	20,8%
Frutas Comerciales S. A	816,8	1,101,91	34,9%	17,3%	3,3	4,14	25,2%	16,5%
C.I Caribbean Exotics S. A	417,15	493,25	18,2%	7,7%	1,71	1,95	13,9%	7,8%
C I Frutireyes S.A.S	213,94	418,74	95,7%	6,6%	0,86	1,88	117,8%	7,5%
Nativa Produce S.A.S	432,74	442,01	2,1%	6,9%	1,55	1,53	-1,4%	6,1%
Colombia Paradise S.A.S	156,52	250,31	59,9%	3,9%	0,59	0,95	62,6%	3,8%
C I Verdefresh S.A.S	194,32	212,16	9,2%	3,3%	0,8	0,91	13,6%	3,6%
C I F L P Colombia S.A.S	208,38	191,52	-8,1%	3,0%	0,92	0,84	-9,0%	3,3%
Novocampo S.A	296,63	154,99	-47,7%	2,4%	1,09	0,58	-47,0%	2,3%
Otras	254,28	437,19	71,9%	6,9%	0,91	1,68	84,6%	6,7%
Total, general	5,447,06	6,367,22	16,9%	100,0%	21,26	25,13	18,2%	100,0%

Fuente: Legiscomex

3.1.3 UN PRODUCTO DE EXPORTACIÓN

La extracción y congelamiento de la pulpa de gulupa es una de las salidas comerciales más apetecidas para esta fruta. Los registros sobre exportación de esta fruta evidencian que en 2019 se movieron 9.019 toneladas por un monto de US\$32 millones. Países Bajos, con 78% de las exportaciones, fue el destino predilecto de las exportaciones.

Otros mercados interesantes que están explorando los pequeños productores de la fruta están en Países Bajos Bélgica, Alemania, Francia y Reino Unido de manera que, gracias al interés del mundo por las frutas y hortalizas, Colombia fue el país invitado de honor para la feria internacional MacFrut en 2018 donde se estableció el potencial exportador de frutas como la piña, la guanábana y la gulupa.

Además, en los últimos años la demanda europea por las pasifloras ha aumentado.

Tabla 8.

Principales exportadores de gulupa a nivel América Toneladas 2014 – 2019

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Exportadores	Cantidad Exportada, Tonelada	Cantidad Exportada, Tonelada	Cantidad Exportada, Tonelada	Cantidad Exportada, Tonelada	Cantidad Exportada, Tonelada	Cantidad Exportada, Tonelada
México	31.099	34.853	40.894	47.774	45.142	199.762
Estados Unidos	40.499	40.183	30.152	28.725	29.780	169.339
Perú	10.052	16.580	19.289	29.635	35.517	111.073
Colombia	11.677	13.377	13.678	14.814	17.503	71.112
Guatemala	6.386	7.630	9.290	8.920	13.364	45.590
Chile	7.518	5.368	5.439	6.339	7.323	31.987
Nicaragua	5.936	3.299	4.234	3.512	4.921	21.814
Honduras	2.762	2.181	4.134	4.963	3.657	17.797
Ecuador	1.653	1.373	3.735	2.778	6.723	14.262

Fuente: Elaboración propia con datos de Trade Map

Como se puede observar en la tabla numero 7 a nivel de América, Colombia es el cuarto mayor productor en cantidades de gulupa con 71.112 toneladas trascurridos 5 años desde 2014 cuando alcanzó las 11.677 toneladas y en 2018 paso a 17.503 toneladas, este puesto en el ranking dicta una posición sólida con aumento constante y que le permite ser el segundo en Latinoamérica detrás de Perú. Asimismo cabe resaltar que los países con mayor valor de exportación en toneladas a nivel del mundo son: Vietnam con 742.688 millones de dólares ocupando el primer puesto, seguido esta Tailandia, Países Bajos, China, Turquía, India, España, Hong Kong y Egipto que en la suma de sus exportaciones representan un valor exportado de 77.789 millones de dólares, Colombia ocupa el décimo puesto con exportaciones de 74.863 millones de dólares, esta información demuestra que la comercialización de esta pasiflora y sus derivados como la pulpa tienen una oportunidad comercial grande ya que el nivel de ventas ha sido constante y cada vez se exporta más cantidad de esta fruta exótica, razón que da pie a nuevas oportunidades en nuevos mercados. Importadores del mundo sector pasifloras y pulpas o extractos en el mundo necesita

proveedores diversos de pulpas de frutas es por ello por lo que presentamos los 10 países que más consumen en el mundo frutas clasificadas en la partida arancelaria 08.10.90 para entender cuáles pueden ser esos mercados potenciales en los que Colombia podría llegar a exportar fuera de los hoy ya conocidos y que ya provee.

Tabla 9.

IMPORTADORES DEL MUNDO 2016 – 2020 MILES DE DÓLARES

Nº	Importadores	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017	Variación % 2016 vs 2017	Valor importado en 2018	Variación % 2017 vs 2018	Valor importado en 2019	Variación % 2018 vs 2019	Valor importado en 2020	Variación % 2019 vs 2020	Valor 5 años	Prom Var % 5 años
1	China	756.115	888.267	15%	857.481	-4%	918.792	7%	1.176.770	22%	4.597.425	10%
2	Estados Unidos	160.528	192.709	17%	220.079	12%	216.175	-2%	244.133	11%	1.033.624	10%
3	Países Bajos	203.490	231.813	12%	247.867	6%	238.083	-4%	230.084	-3%	1.151.337	3%
4	Arabia Saudita	47.994	49.036	2%	111.227	56%	152.921	27%	188.301	19%	549.479	26%
5	Hong Kong	133.913	170.217	21%	152.832	-11%	188.759	19%	187.981	0%	833.702	7%
6	Vietnam	147.753	238.548	38%	227.876	-5%	144.791	-57%	178.436	19%	937.404	-1%
7	Rusia	63.400	81.690	22%	115.935	30%	125.187	7%	142.694	12%	528.906	18%
8	Alemania	110.826	120.737	8%	147.499	18%	135.036	-9%	141.274	4%	655.372	5%
9	Francia	82.548	97.010	15%	96.911	0%	99.979	3%	94.727	-6%	471.175	3%
10	Indonesia	98.798	163.124	39%	116.654	-40%	144.930	20%	72.560	-100%	596.066	-20%

Fuente: Elaboración propia con datos de Trade Map

En la tabla prevista anteriormente es posible distinguir los primeros 10 mercados que presentan mayor consumo para la partida 08.10.90 ordenados de forma descendente según el consumo consolidado de los últimos 5 años tomados desde 2016 a 2020, allí se observa el importe en miles de dólares de cada país en forma anual permitiendo obtener un panorama explícito y claro frente a quienes demandan más estas frutas y el valor comercial alcanzado por cada nación.

Por otro lado, se logra observar evidentemente los países con mejor perspectiva para la venta de gulupa y su pulpa gracias a sus aumentos en millones de dólares comprados en los últimos años, siendo Arabia Saudita la nación que más ha importado consolidando un incremento de 26% en valor con una cifra que paso de 47.994 a 188.301 miles de dólares ocupando la cuarta posición a nivel de demanda universal tras acumular 549.479 millones en 5 años; en segundo lugar es ocupado por Rusia quien incremento sus compras en un 18% pasando de 63.400 a 142.964 miles

de dólares ubicándose en el séptimo lugar del ranking, en tercer lugar se ubica China quien aumentó en promedio un 10% pasando de 756.115 miles de dólares en 2016 a 1.176.770 miles de dólares en 2020 posicionándose en el primer puesto del ranking, dejando un saldo final de 4.597.425 millones, posteriormente Estados Unidos tuvo un incremento de igual forma del 10% migrando de 160.528 a 244.133 miles de dólares y un total de 1.033.624 miles de dólares razón que le adjudica el segundo lugar; en el quinto puesto del ranking hace presencia Hong Kong quien incremento sus compras de 133.913 a 187.981 miles de dólares trascurridos 5 años asegurando la quinta casilla global con 833.702 miles de dólares, Alemania por otro lado obtuvo un alza del 5% al desplazarse de 110.826 a 141.274 miles de dólares y un importe total de 655.372 miles de dólares en consumo mundial. Ahora bien, encontramos que Francia y Países Bajos solo han tenido un crecimiento de 10% en los 5 años haciéndolos posibles mercados prometedores para empresas las cuales quieran incursionar en mercados desatendidos. Finalmente se citan otras economías que están por debajo del 1% en incremento hasta un - 20% como es el caso de Indonesia quien cierra la lista al tan solo importar 596.066 miles de dólares en 5 años.

3.2 ANÁLISIS DEL MERCADO OFERENTE PARA LA UCHUVA

Durante los últimos años a pesar de no contar la oferta de uchuva con un crecimiento significativo en el país, aparece como principal productor a nivel mundial del fruto, ante una demanda creciente en la que se encuentran los importadores tradicionales y países nuevos, como es el caso de Estados Unidos, Francia, que el año 2017 importó a Colombia \$447936 FOB y en 2019 esta cifra aumentó a \$1238138 FOB, lo cual significó un aumento del 176,4% producto de la aprobación de su importación desde Colombia sin tratamiento en frío (Alfonso, 2019).

Lo anterior implica que Colombia está atendiendo un mercado en expansión con una oferta similar desde hace varios años y a su vez esto lleva a que se dé una desatención al mercado de la

UE por las facilidades que representa la exportación en fresco a Estados Unidos. Por esto, se puede concluir que se tiene un mercado europeo en crecimiento y un mercado Norte Americano que posiblemente esté siendo desatendido por la producción nacional.

Según estadísticas de Procolombia, “las tendencias en el mercado internacional demuestran que los países de la Unión Europea son en conjunto los mayores consumidores de fruta del mundo. Esto responde a la tendencia actual de los europeos por llevar un estilo de vida saludable, en el que los alimentos orgánicos y con certificaciones como GLOBALGAP o FAIR TRADE también tienen cabida” (Procolombia, Oportunidades de Negocio frutas frescas Reino Unido, s.f.).

Adicionalmente, se destaca que las importaciones de frutas exóticas se concentran principalmente en el norte de Europa (Holanda, Alemania, Francia, Bélgica y el Reino Unido) donde hay un importante número de consumidores gracias al acceso que tienen a los diferentes productos, su alto poder adquisitivo y su disposición para experimentar con nuevos sabores, las grandes ciudades y los centros urbanos son las que presentan los mayores consumos. La mayor demanda se registra durante los meses de invierno, especialmente antes de las épocas festivas como la Navidad, el Año Nuevo y la Semana Santa. Es importante destacar la fuerte relación existente entre el consumo de frutas exóticas y sus preparaciones culinarias como lo son las pulpas. En este sentido, la uchuva representa una oportunidad de negocio promisorio ya que muchos consumidores adquieren estas frutas debido a que hacen parte la receta que desean preparar o como elementos decorativos.

En síntesis, la tendencia creciente del consumo de productos saludables como pueden ser extractos, que se ha presentado en los últimos años se puede aludir a los cambios de alimentación donde gracias a “la globalización y el conocimiento de nuevas culturas se ha impulsado significativamente el consumo de variedades de pulpas de frutas nuevas y poco

convencionales tales como: maracuyá, uchuva, gulupa, granadilla, tamarillo, baby banana, aguacate hass y pitahaya, entre otras” (Procolombia, 2013).

3.2.2 PRODUCCIÓN DE LA UCHUVA EN COLOMBIA

Continuamente con lo anterior en Colombia la uchuva empezó a ser un cultivo comercial desde la década de los ochenta especialmente desde 1985, cuando este producto comenzó a tener acogida en los mercados internacionales, donde hoy se comercializa en fresco y procesada.

Tabla 10.

Exportación de Uchuva

AÑO	% Uchuvas frescas exportadas	% Uchuvas exportadas para procesamiento industrial y consumo interno
2015	57,8%	42,2%
2016	40,21%	59,79%
2017	37,15%	62,85%
2018	41,84%	58,16%
2019	34,4%	65,6%

Fuente: ANALDEX

La producción de uchuva (*Physalis peruviana* L.) ha aumentado considerablemente en el periodo 2015-2019: las toneladas producidas pasaron de 11.305,49 en el 2012 a 15.111,78 y el área cultivada saltó de 757,83 a 1.023,10, representando un incremento de 33,66% y 35%, respectivamente. No obstante, la producción de uchuva aún no se recupera con respecto a su pico observado en el 2014; las toneladas productivas y el área utilizada se sitúan 4,07% y 3,03% por debajo del máximo. (Castiblanco, 2019)

Tabla 11.*ÁREA, PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO DEPARTAMENTAL POR HECTÁREA*

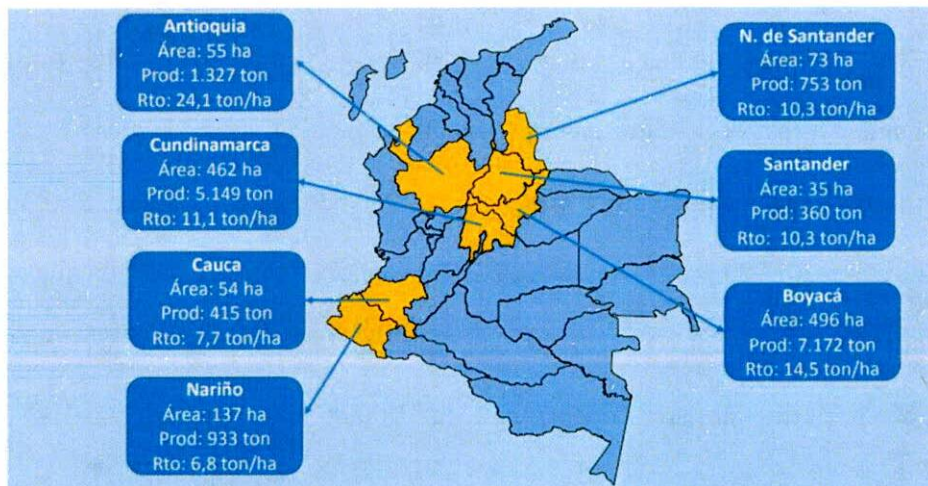
DPTO	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017	2018	2019
BOYACA	594	616	668	492	496	527	7.977	7.172	7.291	16.2	14.5	13.83
CUNDINAMARCA	465	521	556	380	462	491	6.818	5.149	5.232	19.9	11.1	10.66
ANTIOQUIA	149	55	59	147	55	58	2.197	1.327	1.349	14.9	24.1	23.07
NARINO	130	159	170	104	137	146	624	933	8.3	6.0	6.8	6.51
N SANTANDER	84	88	94	60	74	78	593	753	766	9.9	10.3	9.86
CAUCA	53	51	54	43	54	57	344	415	422	8.0	7.7	7.35
SANATANDER	64	105	112	47	35	37	336	360	366	10.2	10.3	9.83
TOTAL	1151	1605	1713	1113	1312	1395	18889	16109	16377	11.2	12.1	11.7

Fuente: Evaluaciones Agropecuarias- EVA

Los departamentos de mayor importancia en la industria de la uchuva son Boyacá, Cundinamarca y Antioquia: en el cual la tabla numero 11 muestra que en el 2016, la producción de las tres regiones tuvo un 86% de participación en las toneladas producidas y 78% de los cultivos destinados a la uchuva. Este oligopolio de la producción ha sido una característica del mercado de la uchuva que se ha mantenido en el periodo analizado, principalmente porque el cultivo de la *Physalis peruviana* se debe hacer a 1.500 – 3.000 metros sobre el mar. (Castiblanco, 2019)

3.2.2 ZONAS DE PRODUCCIÓN

Figura 7.



Fuente: Evaluaciones Agropecuarias - EVAS

Por otro lado los datos suministrados por la Asociación Nacional de Comercio Exterior y en la figura 7, la productividad de los cultivos de uchuva se puede analizar considerando la relación existente entre toneladas producidas y cultivos. En el 2016, Antioquia y Boyacá fueron los departamentos más productivos, mientras que Cundinamarca se encontraba por debajo del promedio nacional. En el 2018 los departamentos de Boyacá y Cundinamarca presentan el 73% del total del área cultivada en uchuva, con 38% y 35% respectivamente. Boyacá es el mayor productor de esta fruta con 7.172 toneladas registradas y un porcentaje de participación del 43%, seguido por Cundinamarca con el 32%, Antioquia 8%, Nariño 6%, Norte de Santander 5%, Cauca 3% y Santander 2%. Antioquia es el departamento con la mayor productividad por área, llegando a rendimientos de 24 toneladas por hectárea.

3.2.3 PRECIOS LOCALES DE LA UCHUVA

El precio promedio de compra de uchuva a nivel nacional promedia en los \$3.000 pesos por kilogramo (Alfonso, 2017), pero en algunas ocasiones varía de acuerdo con la calidad del fruto, lo que genera que se paguen otros precios. Por ejemplo, si el fruto tiene las características necesarias para ser exportado se puede pagar por kilogramo \$3.500 pesos, pero si no cuenta con estas se pagará por kilogramo \$3.500 pesos (Restrepo, 2019). Adicionalmente, se calcula que el costo de producción por planta varía entre \$8.000 y \$10.000 pesos y que por cada dos hectáreas cultivadas se pueden percibir utilidades aproximadamente de \$2.000.000 de pesos mensuales (Alfonso, 2017)

Durante los últimos cuatro años el comportamiento de los precios mayoristas de uchuva y sus derivados se evidencia un incremento promedio del 2%, en donde se puede observar que el año en el que más aumentó su precio fue en 2019 con una variación del 0,04% respecto al año anterior, sin embargo para el 2020 se refleja una disminución del 10%.

Dicho lo anterior, se destaca un alto nivel de intermediación entre los productores y las centrales mayoristas puesto que el precio no ha tenido una variación muy notoria en los precios debido principalmente a la baja oferta como se puede observar en el siguiente gráfico:

Tabla 12.

COMPORTAMIENTO DE PRECIOS MAYORISTAS

Precio Nacional (\$/kg)	2017	2018	Variación		2019	Variación		2020	Variación		2021	Variación		Promedio	
			Dif\$	Dif%		Dif\$	Dif%		Dif\$	Dif%		Dif\$	Dif%	Precio	Variación
Uchuva	\$2.154	\$2.350	196	8%	\$2.805	455	0,04%	\$2.545	-260	-10%	\$2.785	240	9%	\$2.527,80	2%

Fuente: Elaboración propia con datos del DANE – Boletín Anual SIPSA

Tabla 13.*PRINCIPALES EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE UCHUVA*

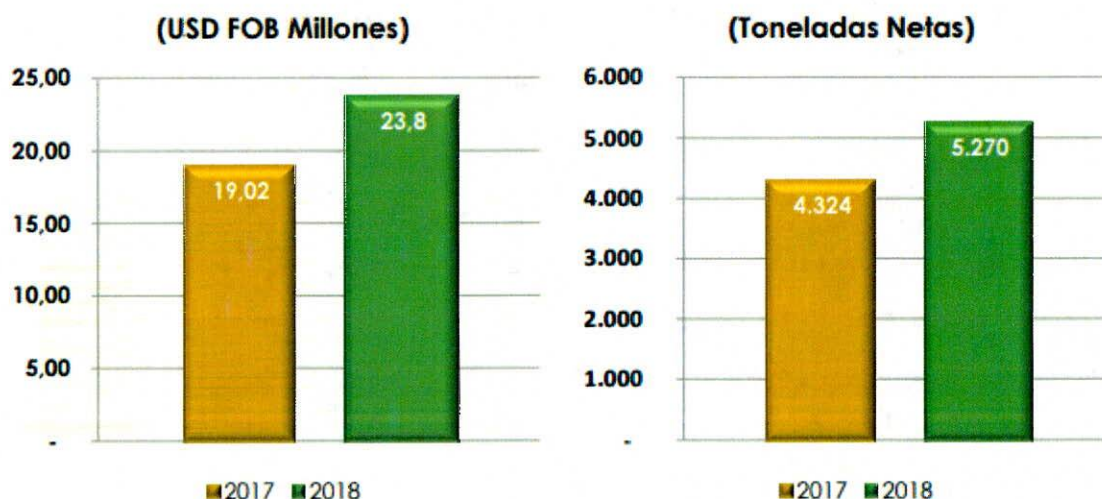
EMPRESA	2017	PAR2017 %	2018	PAR2018 %	VAR %
Colombia Paradise S.A.S	3.23	17%	3.91	16.4%	21.2%
Ocati S.A.	3.18	16.7%	3,77	15.7%	18.4%
Nova Campo S.A.	2.38	12.5%	3.74	11.7%	56.8%
CI Frutireyes S.A.	1.66	8.8%	2.78	11.7%	66.9%
Frutas Comerciales S.A.	1.98	10.4%	2.61	11%	32.2%
CIFLP Colombia S.A.S	1.40	7.4%	1.81	7.6%	28.8%
Andes Export Company S.A.S.	1.38	7.3%	1.29	5.4%	-6.5%
Nuticol S.A.S.	0.53	2.8%	0.61	2.6%	14.6%
Resto de empres	1.16	61%	1.10	4.6%	-4.8%
Total General	19.02	100%	23.80	100%	25.2%

Fuente: ANALDEX, datos Legiscomex

3.2.4 COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

Así mismo en el periodo de enero – agosto de 2018 el valor de las ventas externas de uchuva aumentó 25,2% pasando de USD FOB 19,02 millones en 2017 a USD FOB 23,8 millones para el 2018. Al evaluar el peso, se pasaron de exportar 4.324 toneladas netas en el periodo de 2017 a exportar 5.270 toneladas netas en el mismo periodo de 2018, registrando un crecimiento en volumen de 21,9%. Adicionalmente el promedio de precios en los mercados internacionales fue de 4,77 USD/kg en el periodo de 2017 y 4,81USD/kg

Gráfico 1. Comportamiento de exportaciones de uchuva, valor y volumen 2017-2018



Fuente: Analdex, datos Legiscomex

3.2.5 PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN

De igual Modo Analizando los países de destino para la exportación, según el reporte Exportación de Uchuva Enero-agosto de 2019 realizado por la Asociación Nacional de Comercio Exterior el más importante es Países Bajos, las ventas hacia ese país fueron de USD FOB 13,43 millones con 2.867 toneladas netas, el incremento en valor para este país fue de 11%, ya que con respecto al mismo periodo en 2017 las ventas fueron de USD FOB 12,10 millones, con 2.659 toneladas netas. La participación que tiene Países Bajos en la exportación de uchuva actualmente es superior al 56%. En el segundo y tercer lugar respecto a la participación total del valor exportado, son Alemania y Estados Unidos, con 13,7% y 10,8% respectivamente, sin embargo, Estados Unidos reporta un crecimiento de 136,3% en el valor exportado, en Alemania las exportaciones crecen a un ritmo menor con 5,9%. Adicionalmente se evidencian un fuerte crecimiento en el porcentaje exportaciones en países como Reino Unido y Bélgica. Otros destinos principales con menor participación han presentado crecimientos más moderados, en el caso de Canadá el crecimiento ha sido de 39,5%, Brasil con un crecimiento de 17,6% y Rusia el cual no

reportaba ventas en 2017, hasta agosto de este año se ha exportado uchuva por un valor de 103.376 USD FOB. Los países que reportan reducción en las exportaciones de uchuva son Francia con una variación negativa de -10,3% y España con -24,6%. Aunque las ventas externas de uchuva se siguen concentrando principalmente en los tres primeros países, destinos con un mercado más pequeño han reportado crecimientos significativos como lo son Panamá (393,7%), Grecia (132,8%) y Malasia (126,5%). Adicionalmente este año se han realizado ventas en países que anteriormente no lo reportaban como Dinamarca, Ucrania y Suecia.

Tabla 14.

Principales 10 países para exportación de uchuva colombiana

País de destino	Valor exportado (USD FOB Millones)				Cantidad exportada (Toneladas netas)			
	2017	2018	Var. (%)	Part. (%)	2017	2018	Var. (%)	Part. (%)
Países Bajos	12,10	13,43	11,0%	56,4%	2.659,01	2.867,14	7,8%	54,4%
Alemania	3,08	3,26	5,9%	13,7%	831,15	905,62	9,0%	17,2%
Estados Unidos	1,09	2,57	136,3%	10,8%	212,18	486,61	129,3%	9,2%
Reino Unido	0,95	1,86	95,7%	7,8%	214,07	379,17	77,1%	7,2%
Canadá	0,66	0,91	39,5%	3,8%	140,84	196,96	39,9%	3,7%
Bélgica	0,21	0,67	219,6%	2,8%	49,16	180,33	266,8%	3,4%
Brasil	0,40	0,46	17,6%	2,0%	92,00	116,65	26,8%	2,2%
Francia	0,19	0,17	-10,3%	0,7%	52,81	39,77	-24,7%	0,8%
Rusia	-	0,10	-	0,4%	-	15,69	-	0,3%
España	0,14	0,10	-24,6%	0,4%	31,17	24,21	-22,3%	0,5%
Resto de países	0,20	0,25	21,1%	1,0%	41,63	58,22	39,8%	1,1%
Total general	19,02	23,80	25,2%	100,0%	4.324,02	5.270,38	21,9%	100,0%

Fuente: Analdex, datos Legiscomex

3.3 SELECCIÓN DEL MERCADO INTERNACIONAL

Como se muestra en la tabla a continuación, los 5 países que más importan pulpa de fruta a nivel mundial por los últimos 5 años, de forma que se puede observar que existen diversos países que importan de manera constante y creciente este producto y que a su vez puede sacar provecho para el beneficio del sector hortofrutícola de nuestro país.

Tabla 15.*Países importadores de pulpa de fruta a nivel mundial*

Importadores	Valor importado en 2016 miles de USD	Valor importado en 2017 miles de USD	Valor importado en 2018 miles de USD	Valor importado en 2019 miles de USD	Valor importado en 2020 miles de USD	Valor unitario importado USD Crecimiento %	Participación en valor de las exportaciones del mundo %
Estados Unidos	1.074.138	1.262.133	1.440.263	1.412.006	1.444.730	567.257 (2%)	34%
Japón	241.763	254.690	251.855	309.674	350.859	129.929 (0%)	8%
Países Bajos	190.098	209.088	216.638	233.214	232.405	163.986 (13%)	6%
Alemania	179.186	197.552	208.462	201.145	216.395	119.769 (13%)	5%
Francia	173.143	192.700	205.076	195.307	191.929	96.585 (13%)	5%

Fuente: Elaboración propia con datos de Trade Map

En la tabla 15 se puede prestar atención a los principales países objetivos para la exportación del producto, en esta se encuentran países como Estados Unidos, Japón, Países Bajos, Alemania y Francia, dentro de los cuales se ubican los países objetivo-elegidos para el desarrollo de la presente investigación. En este sentido, según las estadísticas obtenidas de la base de datos de Trade Map (Tabla x), podemos observar que los países que presentan mayor crecimiento son: Estados Unidos con un aumento en el valor importado a 2020 de 1.444.730 USD, seguido por Japón con 350.859 USD, Países Bajos (primer país objetivo) en tercer lugar con 232.405 USD, Alemania con 216.395 USD y finalmente Francia (segundo país objetivo) con un valor de 191.929 USD, y un valor en la participación de las importaciones del mundo para Estados Unidos en un 34%, Japón con un 8%, Países Bajos con un 6%, Alemania con un 5% y finalmente Francia con un 5% respectivamente.

3.3.1 PERFIL COMERCIAL DE FRANCIA

La información contenida a continuación, muestra los datos más relevantes de los principales indicadores y factores macroeconómicos del país obtenidos por la Oficina diplomática del

Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación poniendo a disposición de los profesionales, medios de comunicación y del público en general la presente ficha país.

3.3.1.1 DATOS BÁSICOS

Nombre Oficial: República Francesa Superficie: 545.630 km²

Límites: limita al noroeste con el Canal de la Mancha; al noreste con Bélgica y Luxemburgo; al este con Alemania y Suiza; al sudeste con Italia, Mónaco y el mar Mediterráneo; al sur con España y Andorra, y al oeste con el océano Atlántico.

Población: 67.064.000 habitantes (64.898 en Francia metropolitana; 2.166.000 en los departamentos de ultramar).

Capital: París (2.187.526 habitantes, área urbana 12.213.447).

Otras ciudades: Marsella (863.310 habitantes, área urbana 1.878.061); Lyon (516.092 habitantes, área urbana 1.385.927); Toulouse (479.553 habitantes, área urbana 771.132).

Idioma: francés

Moneda: euro=100 céntimos

Religión: La religión mayoritaria es la católica, seguida del islam. Otras religiones (judaísmo, protestantismo, budismo) también están representadas, aunque en menor medida.

Forma de Estado: República presidencialista, al frente de la cual está el presidente de la República, que ejerce el Poder Ejecutivo y es elegido por sufragio universal directo por un período de cinco años (sistema electoral a doble vuelta). Sus poderes son muy amplios, y entre ellos se encuentra la facultad de nombrar al primer ministro, disolver el Parlamento y concentrar la totalidad de los poderes en su persona en caso de crisis. El primer ministro es el jefe del Gobierno y debe contar con la mayoría del Parlamento; su poder político está muy limitado por las prerrogativas presidenciales.

División administrativa: Francia se divide en 13 regiones metropolitanas, 2 regiones de ultramar y 3 colectividades únicas de ultramar, con un total de 101 departamentos (96 metropolitanos y 5 de ultramar).

3.2.1.2 DATOS SOCIALES

Densidad de población (hab. /Km²): 105,1 (2017 Insee)

Renta per cápita: 34.200 34.978 € (2018 Insee)

Esperanza de vida (2019): 85,6 mujeres y 79,7 varones (Insee)

Crecimiento de población: 0,3% (2019 Insee)

Índice Desarrollo Humano-PNUD (2018): 0,891/26

Tasa de natalidad (2019 provisional): 11,2 (Insee)

Tasa de fertilidad (2019): 1,87 (Insee)

3.3.1.3 DATOS MACROECONÓMICOS

Francia se ubicó como la séptima economía en el mundo en 2020 y la tercera más grande de Europa, detrás de Alemania y Reino Unido. Registra un alto poder adquisitivo, con un PIB per cápita nominal de US\$39.907, similar al del Reino Unido y Japón, superior al de Colombia de US\$5.336 (Mincomercio, 2020). Por su parte, la tasa de desempleo, si bien se está reduciendo, todavía mantiene niveles altos; alcanzó el 8,0% en 2020, estuvo cercano al 8%. Por el contrario, la inflación registra bajas tasas, que desde 2013 no supera el 2% anual, en 2020 se ubicó en 0,5%. Para el 2019, Francia estuvo bien situado en el ranking de competitividad ya que ocupó el puesto 15 de los 141 países que se analizan.

Por otro lado, según el estudio económico realizado el año pasado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Francia representa gran potencia agrícola de la Unión Europea (aporta un cuarto de la producción agrícola total) sin embargo, emplea a menos de 3% de la población.

Adicionalmente, la agricultura recibe subvenciones, procedentes en su mayor parte de la Unión Europea y los productos principales que producen son trigo, maíz, carne y vino.

Tabla 16.

Coyuntura económica

INDICADORES ECONÓMICOS	2018	2019	2020
PIB m. de mil	2.362,4	2,426,9	2.278,9
PIB real %	1,8	1,5	- 8,1
Tasa de inflación	1,6	1,5	0,5
Tasa de paro %	9,0	8,4	8,0
Balanza c/c mil	-79,6	-74,7	- 82,6
Déficit púb (%PIB)	- 2,3	- 3,0	- 9,2
Tipo de cambio por \$	1,14	1,12	1,23

Fuente: INSEE y Banque de France

Asimismo en el cuadro anterior se evidencia que, según el Banco Mundial el producto interno bruto asciende a los 2.717 billones USD para el año 2019, siendo el sector de servicios quien más le aporta al producto interno bruto del país con 78,84 billones de dólares, seguido por sector industrial con un aporte de 13,50 billones de dólares, tal y como se muestra en la siguiente gráfica:

Tabla 17.

Estructura del producto interno bruto

Distribución por sectores	% PIB TOTAL
Agricultura, silvicultura y pesca	1,80
Industria	13,50
Construcción	5,77
Servicios	78,94

Fuente: Comptes nationaux – Base 2014, INSEE

Ahora bien, en el sector externo Francia es una de las principales potencias exportadoras e importadoras de bienes y servicios del mundo. En 2019, las exportaciones de bienes ascendieron a US\$569,7 mil millones e importaciones por US\$651,1 mil millones, manteniendo un déficit comercial de bienes creciente. De acuerdo con OMC en 2020, las exportaciones se redujeron 14,5%, mientras las importaciones cayeron 11%. En servicios, sus ventas fueron US\$247,4 mil millones y compras por US\$237 mil millones, en 2020. Francia mantiene un déficit en cuenta corriente, que pasó de 0,7% a 2,3% del PIB entre 2019 y 2020. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2021).

En la siguiente tabla gráfica se pueden observar con detalle las principales exportaciones del país en donde principalmente el material de transporte representó en mayor porcentaje su facturación en el 2020:

Tabla 18.

Distribución del comercio por productos (exportaciones)

Principales exportaciones % total	2018	2019	2020
Material de transporte	23,34	23,83	19,00
Máquinas y aparatos mecánicos, eléctricos y electrónicos	18,70	18,53	19,2
Productos químicos, perfumes y cosmética	12,07	11,96	12,9
Productos de la industria agroalimentaria	9,89	9,83	11,2
Productos metalúrgicos y metálicos	6,70	6,31	6,2
Productos farmacéuticos	6,31	6,74	8,4
Materias textiles, confección y calzado	5,44	5,72	6,1
Productos de plástico, caucho y minerales	4,03	3,96	4,2
Productos agrícolas	3,08	3,11	3,7
Combustibles minerales	0,46	0,53	0,4

Fuente: Aduanas Francesas

Del mismo modo, se muestran a continuación los principales productos importados del país, de manera que las máquinas y aparatos mecánicos, eléctricos y electrónicos representan el producto más importado y los productos agrícolas importados en menor medida.

Tabla 19.

Distribución del comercio por productos (importaciones)

Principales importaciones % total	2018	2019	2020
Máquinas y aparatos mecánicos, eléctricos y electrónicos	21,44	21,68	22,7
Material de transporte	17,24	17,95	15,9
Productos químicos, perfumes y cosmética	8,05	7,77	8,2
Productos de la industria agroalimentaria	7,51	7,46	8,4
Productos metalúrgicos y metálicos	7,29	7,00	6,8
Materias textiles, confección y calzado	6,96	7,06	8,2
Productos farmacéuticos	4,62	4,77	6,1
Productos de plástico, caucho y minerales	4,72	4,69	5,0
Combustibles minerales	7,26	6,43	4,1
Productos agrícolas	2,36	2,38	2,8

Fuente: Aduanas Francesas

3.3.2 PERFIL COMERCIAL DE PAÍSES BAJOS

La siguiente información es obtenida de la Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación de manera que la información contenida en esta ficha país es pública y se ha extraído de diversos medios.

3.3.2.1 DATOS BÁSICOS

Nombre Oficial: Reino de los Países Bajos. Superficie: 41.500 Km², a los que hay que añadir 500 Km² de las islas caribeñas de Bonaire, Saba y San Eustaquio.

Límites: Los Países Bajos están situados en el Oeste del continente Euroasiático, a 52° de latitud Norte y 5° de longitud Este. Limitan con Bélgica por el Sur, con la República Federal de Alemania por el Este y con el mar del Norte por el Norte y el Oeste.

Población: 17.481.214 habitantes (enero 2021).

Capital: Ámsterdam (872.757 habitantes, enero 2021).

La sede del Gobierno está en La Haya (545.838, enero 2021).

Ciudades importantes: Róterdam (651.157 hab.), Utrecht (357.597 hab.), Eindhoven (234.394 hab.) (enero 2021).

Idioma: Se habla una lengua germánica propia: el neerlandés (prácticamente idéntico al flamenco). En la provincia de Frisia se habla también el frisón.

Religión: Libertad de culto. Aunque Países Bajos es un país tradicionalmente calvinista, las últimas estadísticas revelan que hay un 20% de católicos, seguidos por los protestantes (15%), los musulmanes (5%) y otros cultos religiosos (6%). Hoy por hoy predominan quienes no practican ninguna religión (54%).

Moneda: euro

Forma de Estado: Los Países Bajos se configuran como una monarquía parlamentaria. La vida política se organiza en torno a las dos cámaras de los Estados Generales y el gobierno. El monarca forma parte del gobierno, aunque no lo preside.

Organización territorial: El parlamento neerlandés aprobó en abril de 2010 el proyecto de ley que modifica la estructura del Reino, que deja de estar compuesto de tres países (Países Bajos, Antillas Neerlandesas y Aruba) y pasa a contar con cuatro: los Países Bajos, Aruba, Curasao y San Martín (Sint Maarten). Las otras tres islas (Bonaire, San Eustaquio y Saba) son entes territoriales especiales de los Países Bajos, así que sólo tendrán las competencias de un municipio y estarán sujetas a la constitución neerlandesa. Hay 12 provincias en PPBB: Groninga, Frisia,

Drenthe, Overijssel, Güeldres, Utrecht, Holanda Septentrional, Holanda Meridional, Zelanda, Brabante del Norte, Limburgo y Flevoland.

3.3.2.2 DATOS SOCIALES

Población urbana (2020): 92,1%

Densidad (2020): 508 habitantes por km²

Índice Desarrollo Humano [valor numérico /nº orden mundial (2020)]: 0,944/ 8º de 73 países

Tasa de fecundidad (2020) 1,7

Tasa de natalidad (1/1000) (2020) 10,14

Tasa de mortalidad (1/1000) (2020) 8,90

Esperanza de vida (años) para mujeres (2020): 84,4

Esperanza de vida (años) para hombres (2020): 81,2

Tasa de analfabetismo 1,5% (2020)

Ingreso nacional bruto per cápita en dólares americanos: 53.100 (Banco Mundial, 2019)

Tabla 20.

Estructura económica de Países Bajos

ESTRUCTURA ECONÓMICA	MILL. EUROS	% PIB	% EMPLEO
Sector primario a precios básicos	13.339	1,60%	2,11%
Sector secundario a precios básico	143.444	17,8%	14,25%
Sector terciario a precios básicos	565.367	69,8%	83,6%
Sector terciario a precios básicos	88.316	10,90%	-
Producto Interior Bruto	810.247	-	-

Fuente: CBS, Nationale Rekeningen 2019, 2020 (A2, P11.1 y P11.4)

Según los últimos datos del Banco Mundial, correspondientes a 2019, el PIB nominal de Países Bajos ascendió a 810.247 millones de euros, lo que convierte a la economía holandesa en la vigesimosexta potencia económica del mundo y la sexta de la UE (la quinta desde 2020 una vez que Reino Unido ya no forma parte de la UE). El PIB per cápita se sitúa en torno a los 46.700€, ocupando la cuarta posición en la UE, por detrás de Luxemburgo, Irlanda y Dinamarca, y la decimosexta a escala mundial. asimismo, la actividad económica está fuertemente volcada en el sector terciario, que representa más del 70% del PIB y ocupa a más del 80% de la población. Se trata de una economía muy abierta al comercio y, en consecuencia, está expuesta a los altibajos de la coyuntura económica mundial. Países Bajos suele estar presente entre las 10 primeras posiciones en los diferentes rankings internacionales que analizan variables como el desarrollo económico, la facilidad para hacer negocios, el nivel de educación o la calidad de vida. En diciembre de 2020, Eurostat presenta para Países Bajos un coeficiente GINI del 26,8 (0 significa máxima igualdad y 100 máxima desigualdad en la distribución de la renta disponible), con lo que posiciona al país en séptimo lugar en el ranking UE-27, que presenta una media de 30,2. La conurbación al oeste del país, denominada Randstad, acoge a casi la mitad de la población y constituye el núcleo económico y comercial del país, donde se genera más de la mitad del PIB. Es también el principal destino de las empresas extranjeras que se instalan en el país.

3.3.2.3 DATOS MACROECONÓMICOS

Por otro lado Según (LPI) publicado por el Banco Mundial en 2018, Países Bajos ocupa el puesto número 6 en el mundo en cuanto al desempeño Macroeconómico a nivel Europa. Sumado a lo anterior es importante señalar que el desempeño presentado por Países Bajos en cada uno de los diferentes aspectos que componen el LPI, fue el siguiente:

Tabla 21.*Estructura económica de Países Bajos*

	2019	2020
Población (número de personas)	17.181.084	17.407.585
Producto Interior Bruto (mill €)	774.039	810.247
PIB per cápita (€)	44.920	46.710
Crecimiento PIB en volumen	2,4	1,7
Consumo privado (vol, %)	2,2	1,5
Consumo público (vol, %)	1,7	1,6
Formación Bruta de Capital Fijo (vol, %)	3,9	3,6
Exportación bienes y servicios (vol, %)	4,3	2,7
Importación bienes y servicios (vol, %)	4,7	3,2
Tasa de desempleo (% población activa)	3,8	3,4
Tasa de inflación (HIPC, %)	1,6	2,7
Saldo presupuestario UEM (% PIB)	1,4	1,7
Deuda pública UEM (% PIB)	52,4	48,7
Flujo de IED recibida (MILL USD)	120.238	42.238
Flujo de IED emitida (MILL USD)	-12.838	74.869
Balanza cuenta corriente	10,8	9,9

Fuente: CBS, DNB, OCDE (FDI flows). Enero de 2021.

Tabla 22.*Previsiones cpb, noviembre de 2020 proyección %*

	2020	2021
Crecimiento del pib	-4,2	2,8
Consumo privado	-7,0	3,7
Gasto público	2,7	3,4

Formación bruta de capital fijo	-7,8	3,4
Exportación de bienes y servicios	-4,4	2,6
Importación de bienes y servicios	-4,8	3,6
Inflación (IPC armonizado)	1,2	1,3
Tasa de desempleo (% población activa, OIT)	4,1	6,1
Saldo presupuestario	-7,6	-5,1
Deuda pública	59,9	62,0

Fuente: Agencia de Análisis de Política Económica CPB, publicado en noviembre de 2020.

Distribución del comercio por productos

Tabla 23.

Principales productos exportados

Secciones clasificación Cuci (mill €)	2018	2019	%
Total, bienes	497.874	515.264	3,5
Alimentos y animales vivos	63.439	66.720	5,2
Bebidas y tabaco	5.762	5.924	2,8
Materias crudas, no comestibles, excepto combustibles	22.435	22.734	1,3
Combustibles minerales, lubricantes	68.903	68.218	-1,0
Aceites y grasas animales y vegetales	3.675	3.711	1,0
Productos químicos y relacionados	86.708	87.538	1,0
Manufacturas	42.399	41.938	-1,1
Maquinaria y equipo de transporte	143.857	152.993	6,4
Manufacturas diversas	58.224	63.766	9,5
Otras mercancías	2.473	2.467	-0,2

Fuente: CBS, diciembre 2020.

Tabla 24.*Principales productos importados*

Secciones clasificación Cuci (mill €)	2018	2019	%
Total, bienes	441.275	459.893	4,2
Alimentos y animales vivos	42.140	43.755	3,8
Bebidas y tabaco	3.976	4.172	4,9
Materias crudas, no comestibles, excepto combustibles	15.795	16.022	1,4
Combustibles minerales, lubricantes	79.569	74.466	-6,4
Aceites y grasas animales y vegetales	4.602	4.640	0,8
Productos químicos y relacionados	54.473	58.632	7,6
Manufacturas	43.685	43.794	0,2
Maquinaria y equipo de transporte	138.078	150.504	9,0
Manufacturas diversas	58.526	63.296	8,1
Otras mercancías	430	297	-30,8

Fuente: CBC, diciembre 2020

En correlación de las tablas 22, 23, y 24 el superávit económico en los Países Bajos se debe casi en su totalidad a su comercio con los países de la Unión Europea. Los principales socios comerciales del país son Alemania (22,2%), Bélgica (10,1%), Francia (7,8%) y el Reino Unido (7,7%), mientras que las importaciones provienen principalmente de Alemania (17,1%), Bélgica (9,9%), China (9,4%) y EE. UU. (8,1%) (OMC).

Por lo cual posee una balanza comercial estructuralmente positiva para bienes y servicios, que se situó en torno a 10,7% del PIB en 2019, según el Banco Mundial. En el mismo año, las exportaciones de bienes del país registraron 709.400 millones USD (una baja de 2,3% anual), y las importaciones siguieron una tendencia similar, registrando los 635.400 millones USD (-1,6%), mientras que la exportación de servicios comerciales fue de 262.100 millones USD (+6,4%) y las importaciones de 246.100 millones USD (+0,6%) (Datos de la OMC).

Según datos obtenidos de Trade Map durante los últimos 5 años países bajos importo 1.022.035 US millones en pasifloras, y para el año 2018 se importaron 246.967 millones dólares, esto demuestra un continuo crecimiento, que significa un gran consumo de frutas para este país y un encanto por este tipo de productos. Estos países cuentan con un clima marítimo templado común a una gran parte de la Europa del norte y occidental. Su temperatura media de enero es de 1,7 °C, y de 17,2 °C en el mes de julio. Las precipitaciones medias son de unos 760 mm anuales. Los días despejados son poco 41 frecuentes, al igual que las heladas prolongadas, en su economía tiene como características las relaciones industriales estables, un bajo desempleo, un expresivo superávit en la balanza comercial, y es también un importante centro comercial de la Europa. Su economía es abierta, y el gobierno ha reducido el papel que en ella desempeña desde los años 80. La actividad industrial se desenvuelve predominantemente en el procesamiento alimenticio, en las industrias químicas, en el afinamiento de petróleo y en maquinaria eléctrica. Un sector agrícola altamente mecanizado emplea solo cerca de 2% de la mano de obra pero genera grandes excedentes para la industria alimenticia y para la exportación. Países Bajos es un país de gran tradición comercial y distribuidora, comercia con todos los continentes, aunque claramente la región a la que más exporta y de la que más importa es Europa. El grado de apertura de la economía holandesa exportaciones e importaciones/PIB se sitúa en el 154% del PIB. La reexportación de bienes supone alrededor del 42% de sus ventas al exterior, cerca del 71% de las exportaciones holandesas de bienes se dirigen a Europa, y de ahí procede el 54% de las importaciones de bienes. El comercio de bienes con América y Asia es deficitario para Países Bajos, especialmente con Asia. Las frutas son uno de los productos con mayor crecimiento en Países Bajos, debido a que se encuentra relacionada con beneficios asociados con la salud. De esta manera, los consumidores tienen una gran preferencia con añadir las frutas y vegetales en su vida alimenticia diaria con el objetivo de mantener un balance positivo en su dieta, el canal de

distribución para las frutas en los países miembro de la Unión Europea se basa en grandes importadores y agentes encargados de comprar la fruta a los productores y distribuirla a canales minoristas.

3.4 CONSUMO DE FRUTAS EXÓTICAS PROCESADAS

Las tendencias de consumo de frutas y hortalizas procesadas están directamente relacionadas con temas como salud, conveniencia, productos orgánicos, étnicos, y comercio justo. Las frutas y hortalizas procesadas son cada vez más apetecidas en la industria alimenticia europea, siendo Alemania, Italia y Reino Unido los principales consumidores.

En el caso de las frutas procesadas, la demanda supera la producción interna, por lo que se hace necesaria la importación de estos productos. Adicionalmente, las frutas exóticas y tropicales no se pueden producir en la UE, lo cual se traduce en una variedad de oportunidades para los productos colombianos de frutas tropicales (mango y papaya) o de frutas exóticas (gulupa, uchuva, y maracuyá). (Procolombia, 2019).

Frutas tropicales como la gulupa, el coco y la piña, han pasado de ser las frutas exóticas de Suramérica a convertirse en un súper alimento para los europeos y a hacer parte de su dieta diaria. De igual forma, factores económicos, sociales, ambientales y tecnológicos han marcado la tendencia, creciente, en Europa por los jugos de fruta 100% naturales y reducidos en azúcar. Sin embargo, por su alto precio, estos se han convertido en un producto Premium de nicho, consumido en los mercados más ricos de Europa.

En Europa central, las frutas y hortalizas procesadas se consumen más que todo en néctares con contenido de fruta entre el 24 y el 99%, una alternativa menos costosa (Procolombia, 2016).

Por otra parte, se contempla que en los próximos años, la importancia de la alimentación saludable continuará creciendo, pasando una dieta alta en carbohidratos y carne, a una con más frutas y vegetales. Por lo cual, además de proveer un producto que certifique ser realmente

saludable y sea explícito en contar sus beneficios, se busca que este se combine con la sostenibilidad.

Por otro lado el consumidor y las tendencias de los mercados europeos son cada vez más exigentes hacia productos que sean social y empresarialmente responsables, innovadores en sus empaques y competitivos en sus precios.

Estos son tres valores agregados diferenciadores en el mercado de Europa:

- Autenticidad: los consumidores demandan cada vez más productos que tengan un sello de autenticidad, o de denominación de origen, pues aprecian las historias detrás del producto.
- Presentación de los productos: los productos listos para el consumo, así como los que vienen en porciones individuales son cada vez más demandados, así como los empaques amigables con el medio ambiente.
- Sabores nuevos: la innovación en sabores seguirá en crecimiento por los beneficios que las mezclas de sabores pueden ofrecer. Productos que incluyan en sus mezclas hierbas o especias tendrán oportunidad en el nicho Premium, así como las frutas exóticas.

3.4.1 EMPRESAS IMPORTADORAS DE FRUTAS PROCESADAS

La importación de frutas exóticas procesados en la Unión Europea ha subido considerablemente en los últimos años, debido a que la industria nacional no cuenta con las capacidades para la producción y distribución en las estaciones del año esperadas. No obstante, a continuación se presentan posibles empresas interesadas en importar pulpa de fruta en los países objetivo:

Tabla 25.*Principales empresas importadoras en Francia: Procesado de frutas*

Nombre de la empresa	# de categoría de productos comercializados	Ciudad
FRESH FOOD VILLAGE	30	París
ITOCHU FRANCE	78	París
LA PULPE SA	12	París
PRODUITS ROSANIC	37	Marsella
GIRAUD FRERES	14	Marsella
PROCESSED FRUIT SUPPLIERS	12	Marsella
PONOMA	104	Antony

Fuente: Elaboración propia con datos tomados de Trade Map

Tabla 26.*Principales empresas importadoras en Países Bajos: Procesado de frutas*

Nombre de la empresa	# de categorías de productos comercializados	Ciudad
Azeta B.V.	58	Amsterdam
Cordemex Amsterdam B.V.	26	Amsterdam
De Graaf Research B.V.	9	Amsterdam
BioCon Agri Products B.V.	58	Rotterdam
NewBahar International B.V.	15	Rotterdam
Douwe Egberts Coffee Systems International B.V.	14	Utrecht
M. Themans & Co. B.V.	63	Dordrecht

Fuente: Elaboración propia con datos tomados de Trade Map

CAPÍTULO IV: PROCESO EXPORTADOR

4. ANÁLISIS DEL MERCADO

Al inicio de este nuevo capítulo se puede decir que las exportaciones de frutas colombianas procesadas han venido creciendo considerablemente, aumentó en 2018 debido a los nuevos mercados que ha abierto este sector haciendo alusión a Colombia es un país privilegiado por su ubicación geográfica y clima tropical, lo que le permite tener condiciones favorables para una gran variedad de productos agrícolas durante casi todo el año. En contraste, aunque Colombia es el tercer país con mayor número de hectáreas cultivadas en frutales después de Brasil y México, no fue un buen año para la exportación de frutas frescas, un mercado diferente al de las procesadas (Ventura Group, 2019).

Adicionalmente, las condiciones de empaque y sanidad, componente importante de exportación de las frutas frescas son muy distintas a las de la agroindustria. Las frutas frescas suelen ser perecederas en tiempo muy cortos, y su calidad es muy frágil debido a la deshidratación, madurez acelerada y maltrato. Por ejemplo, un mango producido en Santa Marta tarda tres días en llegar a un mercado en París. De manera que las tendencias de consumo saludables en el mundo han motivado a los productores colombianos a transformar las frutas en productos procesados de mayor valor agregado y por ello, los productores deben diseñar empaques especiales que se ajusten al tiempo de viaje, las condiciones climáticas y la forma de las frutas (Ventura Group, 2019).

Según el DANE, las exportaciones de fruta procesada de Colombia aumentaron 12% durante el 2018 y registraron ventas cercanas a US\$88,9 millones FOB, y superaron ampliamente las 30.000 toneladas métricas en las siguientes presentaciones: compotas, conservas, frutas deshidratadas, pulpas, concentrados, fruta congelada, mermeladas y salsas.

Entre tanto, los principales 10 países a los que llega la fruta procesada colombiana son:

Estados Unidos, Panamá, Reino Unido, España, México, Francia, Países Bajos, Puerto Rico, Canadá y Perú.

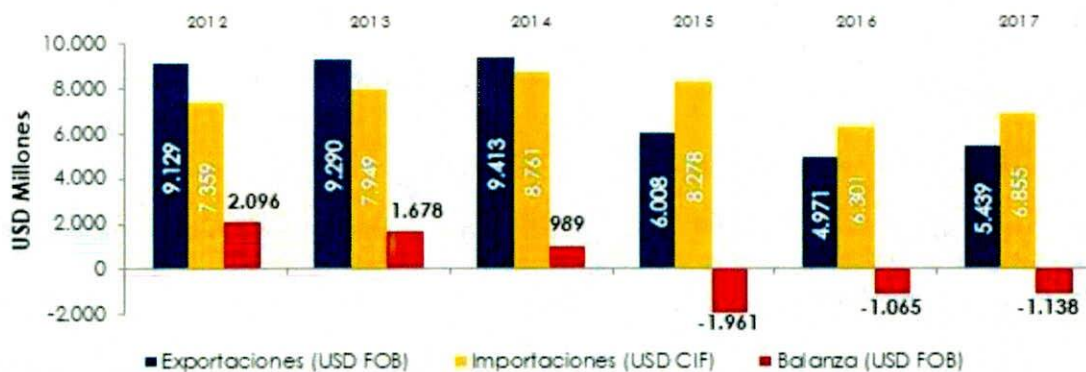
4.1 ACUERDO COMERCIAL ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y COLOMBIA

Según la Asociación Nacional de Comercio Exterior la Unión Europea es el segundo socio comercial de Colombia, representando 14,7% del comercio exterior y posicionándose por detrás de los Estados Unidos (26,8%) y superando a China (12,6%) y México (5,95%). Los Países Bajos, España, Bélgica, Italia y Alemania se destacan como los destinos de exportación de mayor relevancia, encontrándose dentro de los veinte destinos donde más se exportó en 2017. Además, Alemania, Francia, España, Italia y el Reino Unido se posicionan dentro de los veinte países de donde más importó Colombia en el mismo año.

Asimismo, dadas las estimaciones de la Comisión Europea se estima que con el Acuerdo Comercial las exportaciones de Colombia hacia la Unión Europea crecerán cerca del 10%. Esto significa un aumento adicional de aproximadamente 1,3% del Producto Interno Bruto del país, así como una disminución del 2% en el desempleo y un aumento en los salarios de la población colombiana.

A continuación, se muestra el gráfico en el cual se puede observar el comportamiento del comercio bilateral entre Colombia y la Unión Europea en donde se refleja el valor de las exportaciones colombianas a Europa por USD 9.290 millones para el año 2013 pero que paulatinamente han decrecido en los últimos años, a pesar de haber crecido en un 10% en 2017 con respecto al año anterior, estas alcanzaron apenas los USD FOB 5.439 millones, un 40,3% menos que en 2012. En síntesis, se admite que el decrecimiento de las exportaciones colombianas a los países europeos se debe a la materialización del efecto que se tuvo por la caída en las exportaciones minero-energéticas.

Gráfico 2. Comercio bilateral entre Colombia y la Unión Europea



Fuente: Analdex, datos DANE

4.1.1 COMERCIO BILATERAL ENTRE COLOMBIA Y PAÍSES OBJETIVO POR PARTIDA ARANCELARIA 20.08.99

Con relación a lo anterior según las estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas otorgadas por Trade Map las exportaciones de Colombia representan 1,6% de las exportaciones mundiales para este producto, su posición relativa en las exportaciones mundiales es 14.

Las siguientes tablas muestran el comportamiento del comercio bilateral entre Colombia y los países objetivo (Francia y Países Bajos) de manera que se deduce que la participación de las exportaciones por partida arancelaria en el mundo desde Colombia hacia estos tiene una baja contribución en los mercados respectivos, en el caso de Francia con una participación del 4,6% y Países bajos con un 1,8% en comparación a las exportaciones realizadas a Estados Unidos que abarcan un 69% de las exportaciones totales.

En este sentido, se demuestra que las empresas del sector tienen la oportunidad de incursionar en estos países con el fin de diversificar su portafolio de productos dentro del mercado de frutas exóticas procesadas con el ingreso de la pulpa de Gulupa y la Uchuva. La participación colombiana frente a las importaciones desde el resto del mundo hacia Francia y Países Bajos no

tiene gran preeminencia, de manera que con ello se pretende indagar a partir de la oferta nacional colombiana la implementación de un producto con un concepto y sabor diferente (Pulpa de fruta exótica) a la fruta fresca normalmente producida y exportada cumpliendo con los estándares del perfil del consumidor europeo.

Tabla 27.

Exportaciones de la Partida Arancelaria 200899 desde Colombia hacia Francia, 2020 (miles de USD)

Partida arancelaria	Colombia exporta hacia Francia	Francia importa desde el mundo	Colombia exporta hacia el mundo	Participación de las exportaciones para Colombia %
20.08.99	3.318	191.929	71.497	4,6%

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de Base de Datos (Trade Map)

Tabla 28.

Exportaciones de la Partida Arancelaria 200899 desde Colombia hacia Países Bajos, 2020 (miles de USD)

Partida arancelaria	Colombia exporta hacia Países Bajos	Países Bajos importa desde el mundo	Colombia exporta hacia el mundo	Participación de las exportaciones para Colombia %
20.08.99	1.303	232.405	71.497	1,8%

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de Base de Datos (Trade Map)

4.2 PERFIL LOGÍSTICO DE FRANCIA

De acuerdo con Logistics Performance Index (LPI) publicado por el Banco Mundial en 2018, Francia ocupa el puesto número 16 y con una puntuación de 3,84 en el mundo en cuanto al desempeño logístico obteniendo un alta puntuación en calidad de transporte, capacidad de seguimiento y rastreo de los envíos y puntualidad en el transporte esto a que Francia posee infraestructura y tecnología para realizar y optimizar los procesos logísticos del país no

obstante es importante señalar que el desempeño presentado por Francia en cada uno de los diferentes aspectos que componen el LPI, fue el siguiente:

Tabla 29.

Logistics Performance Index de Francia

Aspectos evaluados (LPI)	puntaje	Puesto
Eficiencia Aduanera	3,59	19
Calidad de la Infraestructura	4,00	12
Competitividad de transporte internacional de carga	3,55	17
Competitividad y calidad de los servicios logísticos	3,84	17
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	4,00	12
Puntualidad en el transporte de carga	4,15	14
Puntaje y puesto final	3,84	16

Fuente: The World Bank 2018. (El índice varía entre 1 y 5, donde 5 representa el mejor desempeño)

4.3.1 ACCESO MARÍTIMO Y AÉREO: DESTINO FRANCIA

Figura 8.



Fuente: PROCOLOMBIA. Perfil de logística desde Colombia hacia Francia. Bogotá D.CO. Sec. Unión Europea perfil logístico. P. 3.

De acuerdo con el perfil logístico de Francia estudiado por Procolombia y Analdex, se encuentra que el acceso vía marítima hacia Francia tiene diferentes puertos a los cuales puede llegar la mercancía. Para Colombia, la salida de la mercancía debe realizarse por el atlántico, bien sea puerto de Cartagena o el puerto de Barranquilla por cuestiones de distancia y posición geográfica del país destino. El puerto de Cartagena se selecciona en base al tramo y tiempo de tránsito hacia el puerto Le Havre, pues no se realizan conexiones y el tiempo de tránsito es de 13 días.

Adicionalmente para la movilización marítima de mercancías, Francia cuenta con alrededor de 6.000 kilómetros de vías fluviales navegables y una moderna infraestructura portuaria. Además, cuenta con una amplia infraestructura portuaria compuesta por alrededor de 100 puertos entre principales y auxiliares.

Destacando así el puerto de Marsella-Fos, es el más grande de Francia y el tercero de Europa, maneja alrededor de 100 millones de toneladas al año. Este puerto posee importantes canales de distribución por carretera, tren, vía fluvial y alternativas aéreas, tanto para destinos en Francia como para el resto de Europa. El puerto puede albergar todo tipo de tráfico y carga en contenedores. El puerto presenta una inversión constante que busca satisfacer las necesidades de la demanda relacionada con el desarrollo del transporte marítimo internacional.

El puerto Le Havre, ubicado en la costa occidental de Francia, se constituye en el segundo puerto más importante de este país. Dicho puerto sobresale por concentrar la mayoría del tráfico marítimo desde Colombia, principalmente desde los puertos de la Costa Atlántica. Además, está integrado con una importante zona comercial e industrial y posee conexiones con las principales ciudades de Francia por vía férrea y por carretera. Le Havre es líder en Francia en el manejo de tráfico de contenedores con más del 60% de la administración que se realiza en los puertos de Francia por este concepto. (Procolombia, 2019)

Como ya se mencionó anteriormente, Francia es un país de logística robusta, por lo que una vez en puerto, se tiene la mayor fiabilidad de los procesos de comercialización y de procesamiento de la aduana una vez se tengan todos los permisos requeridos por el país importador. Como se ve en la siguiente figura, se cuenta con una amplia variedad de navieras desde Colombia hacia Francia, y de las cuales se escogerá Hamburg Süd como la indicada para transportar la carga de la pulpa de gulupa y uchuva ya que ofrece el menor número de días en tránsito (13 días) con frecuencia de salida cada mes y su ruta es directa, además de su trayectoria y prestigio.

Figura 9. Líneas navieras y consolidadores con oferta de servicios a Francia



Fuente: Líneas Marítimas. Información procesada por la Coordinación de Logística y Competitividad– ProColombia.
 *La información contenida es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias. Están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de sus volúmenes del comercio.

4.3.2 OTROS ASPECTOS IMPORTANTES PARA LA LOGÍSTICA

Documentos requeridos para ingreso de mercancías

Envíos comerciales:

- Para envíos con valor igual o menor a €19.056 presentar 2 Facturas Comerciales.
- Para envíos con valor mayor a €19.056 presentar Factura Comercial emitida por el banco.

La Factura Comercial debe contener descripción detallada de la mercancía, calidad, cantidad, precio unitario y valor total. Adicionalmente, se debe indicar si el término de venta es FOB, CIF, etc.

Declaración firmada por el transportista o cargador:

- Licencia, certificado o autorización de Importación dependiendo de la naturaleza de la mercancía.
- Certificado de Origen, requerido en ciertos casos; obligatorio para las siguientes mercancías, independientemente de su origen y el valor: fertilizantes, artículos de calcetería y tejidos, ropa, accesorios y otros artículos hechos a textiles, paraguas, lavavajillas, lavadoras (eléctrico); máquinas de coser; artículos para el hogar equipado con un motor eléctrico, calentadores de agua; receptores de radio y televisión (incluso cuando se combina con un dispositivo de grabación de sonido); sistemas de altavoces, equipos de rayos X y otros equipos eléctricos para uso médico; eléctricos o aparatos electrónicos de medida y juguetes.
- Para las mercancías transportadas de un país miembro de la UE, el formulario del certificado de origen debe ser tal como se define en la normativa de la UE. Muestras sin valor comercial
Para el envío de muestras a Francia se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:
- Sin pago: 2 Facturas Proforma, Autorización del “Servicio Central de la Farmacia” necesarios para las muestras de los productos farmacéuticos prohibidos por la ley de tarifas. TACT (The Air Cargo Traffic). 2016

4.3 PERFIL LOGÍSTICO DE PAÍSES BAJOS

De acuerdo con Logistics Performance Index (LPI) publicado por el Banco Mundial en 2018, Países Bajos ocupa el puesto número 6 y con una puntuación de 4,02 en el mundo en cuanto al desempeño logístico posicionándose, así como uno de los grandes referentes en sistemas de competitividad en infraestructura, calidad y rastreo logístico como lo demuestra la siguiente tabla:

Tabla 30.

Logistics Performance Index de países bajos

Aspectos evaluados (LPI)	puntaje	Puesto
Eficiencia Aduanera	3,92	5
Calidad de la Infraestructura	4,21	4
Competitividad de transporte internacional de carga	3,68	11
Competitividad y calidad de los servicios logísticos	4,09	5
Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos	4,02	11
Puntualidad en el transporte de carga	4,25	11
Puntaje y puesto final	4,02	6

Fuente: The World Bank 2018. (El índice varía entre 1 y 5, donde 5 representa el mejor desempeño)

4.3.1 ACCESO MARÍTIMO Y AÉREO: DESTINO PAÍSES BAJOS

Figura 10.



Fuente: PROCOLOMBIA. Perfil de logística desde Colombia hacia Países bajos. Bogotá D.CO. Sec. Unión Europea perfil logístico.

Holanda uno de los países Europeos con mayor facilidad de transporte gracias a su ubicación limitando con el mar del Norte, al este con Alemania y al sur con Bélgica, como se observa en la figura anterior, su infraestructura otorga una variada gama de servicios, lo que a su vez permite un comercio mucho más ágil, siendo así un país con más de 40 puertos donde los principales son el de Rotterdam y el de Ámsterdam, y 27 aeropuertos ubicados a lo largo del territorio de los cuales se destacan el aeropuerto internacional de Amsterdam, el aeropuerto internacional de Rotterdam, el aeropuerto internacional de Maastrich Aachen, entre otros (Procolombia & DANE, 2017)

Por consiguiente, en la costa atlántica hay disponibilidad de 5 navieras con 5 servicios directos, cuyos tiempos de tránsito se pueden encontrar desde los 11 días. La oferta se complementa con 15 rutas en conexión ofrecidas por 9 navieras con tiempos de tránsito desde los 11 días. Los transbordos se realizan en puertos de Panamá, Colombia, Países Bajos, Estados Unidos, Alemania y Jamaica. Desde Buenaventura hacia los puertos de Países Bajos, no existen servicios directos. La oferta se complementa con 7 rutas, ofrecidas por 6 navieras, con tiempos de tránsito desde 18 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá, Estados Unidos y Países Bajos. (Cruz, 2018).

Tabla 31.

Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de tránsito
	Cartagena	Directo	11
	Buenaventura	Balboa-Panamá	18
Rotterdam	Barranquilla	Cartagena Colombia	20
	Santa Marta	Directo	11

	Cartagena	Manzanillo-Panamá, Rotterdam- Países Bajos	25
Amsterdam	Buenaventura	Balboa-Panamá- Rotterdam- Países Bajos	21
	Barranquilla	Manzanillo-Panamá	26
	Santa marta	Rotterdam-Países Bajos	15

Fuente: Líneas Marítimas. Información procesada por la Coordinación de Logística y Competitividad - PROCOLOMBIA. * La información contenida es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias. Están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de sus volúmenes del comercio.

Teniendo en cuenta el objetivo del trabajo, se debe tomar la opción de transporte más rápida debido a que el producto a exportar son las pulpas de gulupa y uchuva y por lo tanto debe preservar su calidad, con un ambiente y tiempo controlado por medio del transporte aéreo. Siendo así las ofertas presentes para mandar algún tipo de producto por medio de transporte aéreo son bastante variadas habiendo frecuencias diarias, que facilitan el transporte aún más; en la variedad de empresas ofertantes encontramos a: American Airlines Cargo, Avianca, Cargolux, Centurion cargo, Copa Airlines, Delta, Fedex, Iberia, KLM, Latam, Lufthansa y United con un tránsito aproximado de 11 horas. (Procolombia & DANE, 2017).

Figura 11. Líneas navieras y consolidadores con oferta de servicios a Países Bajos



Fuente: Líneas Marítimas. Información procesada por la Coordinación de Logística y Competitividad– ProColombia. *La información contenida es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias. Están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de sus volúmenes del comercio.

4.3.2 OTROS ASPECTOS PARA MANEJO LOGÍSTICO EN DESTINO

Documentos requeridos para ingreso de mercancías Envíos comerciales:

- 1 factura comercial
- Certificados de bienes sujetos a derechos preferenciales.
- Licencia de importación para:
 - a) Productos agrícolas, stocks animales y textiles.
 - b) Envíos procedentes de Albania, Armenia, Azerbaiyán, Bulgaria, Bielorrusia, China, Georgia, Hong Kong, Hungría, Japón, Kazakstán, Kirguistán, Moldavia, Mongolia, Corea del Norte, Rumania, Rusia Fed., Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania, Uzbekistán, Vietnam. Envíos muestras sin valor comercial:

- 1 factura proforma
- Equipaje Acompañado: (importación temporal): Duplicado de la lista que contenga la descripción exacta de las mercancías y el valor de cada artículo por separado. Depósito de Seguridad que equivalga al doble de los impuestos relacionados a la mercancía. (Procolombia, 2019).

4.4 DOCUMENTACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE UN PRODUCTO HACIA LA UNIÓN EUROPEA

A. Ubicación de la subpartida arancelaria pulpa de fruta congelada de Gulupa y Uchuva:

20.08.99.90

B. Registro como exportador: Con el Decreto 2645 de 2011 de Min hacienda, se reglamentó el Registro Único Tributario (RUT), el cual se constituye el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN.

C. Estudio de mercado y localización de la demanda potencial: La exportación requiere inicialmente de una selección de mercados (Países Bajos y Francia), donde se establezcan las características específicas a donde se quiere exportar: identificación de canales de distribución, precio de la exportación, hábitos y preferencias de los consumidores, requisitos de ingreso, vistos buenos, impuestos, preferencias arancelarias y otros factores que están involucrados en el proceso de venta en el exterior.

D. Procedimientos de vistos buenos: Para la exportación de pulpa de fruta de Gulupa y Uchuva si requieren vistos Buenos, en este caso la entidad encargada será el Invima (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos) el cual autoriza la fabricación y la venta de alimentos de consumo humano con la respectiva autorización de comercialización:

- Notificación Sanitaria (NSA)
- Permiso Sanitario (PSA)
- Registro Sanitario (RSA)

Solicitud de Determinación de Origen - Declaración Juramentada. Para exportar el producto hacia Francia, si se exige el certificado de origen de la pulpa congelada, el productor deberá diligenciar la Declaración Juramentada por el producto. Solicitud de Certificado de Origen: Luego de ser aprobada la Declaración Juramentada, se debe diligenciar el correspondiente Certificado de Origen a través de la DIAN.

F. Procedimientos aduaneros para despacho ante la DIAN: Una vez la gulupa esté lista y según el término de negociación INCONTERMS (FOB), si es del caso, utilice un Agente Marítimo para la contratación del transporte internacional. Este trámite debe hacerse ante la Administración de Aduanas por donde se va a despachar la mercancía, anexando entre otros, los siguientes documentos: ▪ Factura Comercial. ▪ Lista de Empaque (si se requiere). ▪ Registros Sanitarios o

Vistos Buenos (sí lo requiere el producto). ▪ Documento de Transporte. ▪ Otros documentos exigidos para el producto a exportar: Una vez presentados los documentos e incorporados al sistema informático aduanero, este determina si se requiere inspección física, automática o documental, si es física se hace en las bodegas del puerto de salida. Terminada esta diligencia y si todo está bien, la mercancía puede ser embarcada y despachada hacia la Unión Europea-Alemania. Hecha esta operación y certificado el embarque por la empresa de transporte la Solicitud de Autorización de embarque se convierte en Declaración de Exportación - DEX.

G. Medios de pago: Cartas de crédito.

H. Procedimientos cambiarios (Reintegro de divisas): Toda exportación genera la obligación de reintegrar las divisas a través de los intermediarios cambiarios (bancos comerciales y demás entidades financieras) por tanto los exportadores deben efectuar la venta de las divisas a estos intermediarios, para lo cual se debe reclamar y diligenciar ante dicha entidad el formulario Declaración de Cambio No2. (Proexport, 2015).

Tabla 32.

REGIMEN ARANCELARIO

País	% Tributos	Descripción	Norma	Fecha inicial
Francia	0%	<p>Aplica para la importación de un contingente agregado de 140 toneladas métricas, para todos los países de la Unión Europea, con un incremento anual de 7 toneladas métricas a partir del 1º de enero de 2014.</p> <p>Las mercancías importadas en cantidades acumuladas en exceso para cada año recibirán tratamiento de Nación Más Favorecida, NMF.</p> <p>Los contingentes se administrarán sobre la base del método primer llegado, primer servido.</p>	<p>DECRETO NÚMERO 2247 DE 2014, MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO</p> <p>CIRCULAR NÚMERO 22 DE 2013, DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES</p>	01/08/2013

		<p>La cantidad del contingente será prorrateada de manera proporcional ya que la entrada en vigor del acuerdo corresponde a una fecha posterior al 1° de enero y anterior al 31 de diciembre del mismo año calendario.</p> <p>Los contingentes serán reglamentados y administrados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.</p> <p>Aplica para productos de maíz dulce.</p>		
Francia	15%	<p>Aplica para la importación de las mercancías importadas fuera del contingente.</p>	<p>DECRETO NÚMERO 2247 DE 2014, MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO</p> <p>CIRCULAR NÚMERO 22 DE 2013, DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES</p>	01/08/2013
Países Bajos (Holanda)	0%	<p>Aplica para la importación de un contingente agregado de 140 toneladas métricas, para todos los países de la Unión Europea, con un incremento anual de 7 toneladas métricas a partir del 1° de enero de 2014.</p> <p>Las mercancías importadas en cantidades acumuladas en exceso para cada año recibirán tratamiento de Nación Más Favorecida, NMF.</p> <p>Los contingentes se administrarán sobre la base del método primer llegado, primer servido.</p> <p>La cantidad del contingente será prorrateada de manera proporcional ya que la entrada en vigor del acuerdo corresponde a una fecha posterior al 1° de enero y anterior al 31 de diciembre del mismo año calendario.</p> <p>Los contingentes serán reglamentados y administrados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.</p>	<p>DECRETO NÚMERO 2247 DE 2014, MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO</p> <p>CIRCULAR NÚMERO 22 DE 2013, DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES</p>	01/08/2013

		Aplica para productos de maíz dulce.		
Países Bajos (Holanda)	15%	Aplica para la importación de las mercancías importadas fuera del contingente.	DECRETO NÚMERO 2247 DE 2014, MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO CIRCULAR NÚMERO 22 DE 2013, DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES	01/08/2013

Fuente: Elaboración propia, datos Legiscomex

4.4.1 NORMAS PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y AGROINDUSTRIALES EN LA UE

Las normas de exportación para los productos agroindustriales tienen como fin prevenir todo riesgo para la alimentación humana y animal, garantizar la salud y calidad de los cultivos, la Unión Europea ha adoptado una serie de normas para la protección de los vegetales y productos vegetales frescos (frutas, hortalizas, entre otros) para controlar su circulación en la Unión Europea. Asimismo, controla que los productos fitosanitarios no perjudiquen la salud o al medio ambiente, por lo que establece límites máximos de residuos en los vegetales. Para exportar y comercializar productos de origen vegetal a la Unión Europea se deberá cumplir con las siguientes normas y requisitos:

Tabla 33.

NORMAS PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y AGROINDUSTRIALES

ETAPAS

1. País tercero autorizado por la UE para exportar	Reconocimiento de la autoridad sanitaria competente del país exportador Reconocimiento del control fitosanitario del país y áreas de producción libres de plagas
--	--

	Reconocimiento del programa de control de residuos, contaminantes y aditivos
2. Establecimientos y áreas de producción registradas por la autoridad competente	Cumplimiento de las normas de seguridad alimentaria Regiones libres de plagas Cumplimiento del control microbiológico Importador aprobado y registrado
3. Certificado fitosanitario	Otorgado por la autoridad competente luego de cumplir con las dos etapas anteriores
4. Controles efectuados por los puertos fronterizos	Puestos de inspección fronterizo autorizado Control documental Control de identidad por muestreo Control físico

Fuente: SIICEX (Sistema integrado de información de Comercio Exterior)

Tabla 34.

REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS PARA EXPORTAR

REQUISITO	DESCRIPCIÓN
Envasado de alimentos	El Reglamento (CE) N°1935/2004 establece el marco general para los materiales y los objetos, incluidos los denominados objetos y materiales activos e inteligentes, que están en contacto o destinados a estar en contacto con productos alimenticios. Se considera todo tipo de envases, incluyendo las botellas de plástico y vidrio, así como tapas, pegamento y las tintas de impresión de las etiquetas. En el etiquetado de los materiales y objetos destinados a entrar en contacto con alimentos deben indicarse sus características. Los materiales y objetos que no estén manifiestamente destinados a contener o envasar productos alimenticios deben llevar la mención “para contacto con alimentos” o el símbolo previsto en el anexo II-Reglamento (CE) N°1935/2004 (el símbolo representa un vaso y un tenedor).

Etiquetado	<p>La Directiva 2008/5/CE, establece los requisitos en materia de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios. Son elementos obligatorios del etiquetado A. Denominación de venta (nombre del producto) B. Lista de ingredientes. C. Cantidad neta D. Fecha de duración mínima E. Condiciones especiales de conservación y de utilización F. Nombre o razón social y la dirección del fabricante o del envasador.</p>
Requisitos de idioma	<p>Como regla general, el etiquetado debe estar en un idioma fácilmente comprensible para los consumidores; en otras palabras, en los idiomas oficiales de los países integrantes de la UE. Como excepción a la regla, también se permite usar: 1. Otro idioma que pueda ser fácilmente comprendido por los consumidores; 2. Otros medios que representen el contenido (por ejemplo, fotografías).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Países Bajos: holandés • Francia: francés
Propiedades nutritivas, sanitarias y medicinales	<p>El Reglamento 1924/2006. Dicho reglamento establece las condiciones en toda la UE para el uso de las declaraciones de propiedades nutritivas, tales como “bajo en grasas” o “alto contenido de vitamina C”; y las declaraciones medicinales como «bajo en grasas» o «rico en fibra» señalando que dichas declaraciones deben ajustarse a definiciones armonizadas para que signifiquen lo mismo en todos los países de la UE.</p>
Propiedades nutritivas	<p>La Directiva 90/496/EC se refiere al etiquetado sobre propiedades nutritivas de los productos alimenticios destinados al consumidor final y se aplica a las empresas que brindan servicios de alimentación colectiva (restaurantes, hospitales, cantinas, entre otros). Esta Directiva no se aplica a las aguas minerales naturales u otras aguas destinadas al consumo humano, ni a los preparados alimenticios para regímenes dietéticos o suplementos alimenticios.</p>

Vitaminas y minerales a los alimentos	El Reglamento (CE) N°1925/2006 establece una lista armonizada de vitaminas, sustancias minerales y otras sustancias determinadas como las fibras, los ácidos grasos esenciales, etc., y sus fuentes, que los fabricantes de los alimentos pueden añadir a éstos de forma voluntaria.
--	--

Fuente: (Mejía y Montenegro, 2019)

4.4.2 REQUISITOS ESPECÍFICOS DE ORIGEN

En base a lo anterior, algunas de las regulaciones sobre la higiene en productos alimenticios a través de todas las fases de la cadena de producción, regulaciones relacionadas con niveles máximos de residuos de pesticidas y contaminantes; contaminación microbiológica y radioactivas

- Normas de calidad para la comercialización de frutas frescas.
- Consideraciones especiales para los productos orgánicos.
- Etiquetado

Por lo cual los productos alimenticios comercializados en la Unión Europea deben cumplir con las reglas de etiquetado establecidos para asegurar que los consumidores tengan toda la información para tomar la decisión de compra más apropiada. El etiquetado de alimentos debe ser acorde con las reglas generales establecidas por la directiva 2000/13/EC del Parlamento Europeo como se puede visualizar en la siguiente tabla:

Tabla 35.

Requisitos específicos de origen

Requisito de Origen Colombia - Unión Europea	Fabricación en la que el peso de todos los materiales de los Capítulos 7 y 8 no originarios utilizados no exceda el 50% del peso total del producto y el valor de todos los materiales del Capítulo 17 no originarios utilizados no exceda el 30% del precio franco fábrica del producto.	LEY NÚMERO 1669 DE 2013, CONGRESO DE LA REPÚBLICA ANEXO II	01/08/2013
	Acumulación de Origen: Se considerarán materiales originarios para los efectos de este	CIRCULAR NÚMERO 22 DE 2013,	

Acuerdo, los precedentes de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Venezuela o de un País miembro de la Comunidad Andina que no sea Parte de este acuerdo, cuando se incorporen a un producto obtenido en un país andino signatario, procesados o incorporados posteriormente. Para gozar esta acumulación de origen estos países deben tener acuerdos comerciales con los países andinos signatarios y se encuentren negociados procedimientos administrativos de cooperación adecuados que aseguren el cumplimiento de las normas de origen. Cuando los países mencionados no sean beneficiarios de un régimen preferencial con la Unión Europea se aplicarán las reglas de origen de este acuerdo.

DIRECCIÓN DE
IMPUESTOS Y
ADUANAS
NACIONALES

MEMORANDO
NÚMERO 286 DE
2013,
DIRECCIÓN DE
IMPUESTOS Y
ADUANAS
NACIONALES

No será necesario que estos materiales hayan sido objeto de suficiente elaboración o transformación, siempre y cuando dicha elaboración o transformación vayan más allá de las operaciones referidas en el artículo 7° del anexo sobre origen del Acuerdo con la Unión Europea.

Según el Acuerdo de Cooperación Administrativa entre autoridades competentes de El Salvador, Guatemala, Honduras y Colombia para la acumulación de origen de materiales originarios en el marco de los acuerdos suscritos con la Unión Europea, se debe determinar cuál es la autoridad competente de cada país que debe garantizar la cooperación administrativa y la verificación de las pruebas de origen en la acumulación de origen y emitir el Certificado de Circulación de Mercancías EUR 1 o la verificación de origen en factura. En Colombia, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN, es la autoridad competente.

Fuente: Elaboración propia, datos Legiscomex

4.4.3 CONTROL DE CONTAMINANTES

El marco general de la referido a la presencia de contaminantes en alimentos está dado por el Reglamento (CEE) 315/93, el cual prohíbe la introducción en el mercado de productos alimenticios que contengan una cantidad inaceptable de sustancias residuales. En consecuencia la UE regula los contenidos de contaminantes aceptados y los mantiene en los niveles más bajos posibles. Un Estado miembro puede adoptar medidas más rigurosas que las establecidas en el

presente Reglamento cuando sospeche que la presencia de un contaminante puede representar un peligro para la salud humana. En el Reglamento (CE) N°1881/2006 se fija el contenido máximo de determinados contaminantes en los productos alimenticios. La medición de los contenidos máximos se debe efectuar sobre la parte comestible del producto evaluado. En el caso de productos compuestos o transformados se tomará en cuenta el proceso que haya sufrido y las proporciones relativas de los ingredientes.

Tabla 36.

VISTOS BUENOS

Requisito	Entidad	Descripción	Norma	Fecha Inicial
Registro sanitario y visto bueno	Invima	Requiere Registro Sanitario cuando sean importados en presentaciones comerciales listas para su consumo, excepto cuando sean importados sin marca para el sector gastronómico o como materia prima destinada a la industria de alimentos de consumo humano.	CIRCULAR NÚMERO 18 DE 2020, MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO ANEXO 13	26/02/2021

Fuente: Elaboración propia con datos de Legiscomex

4.5 TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO DE LA GULUPA Y LA UCHUVA

Asimismo las pulpas de las frutas y hortalizas frescas en general deben transportarse y almacenarse de manera que se reduzca al mínimo las probabilidades de contaminación microbiana, química o física. Para tal fin se deben aplicar las siguientes prácticas (Organización Mundial de la Salud, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura FAO, 2018):

- Las instalaciones de almacenamiento y los vehículos de transporte empleados deben estar contruidos con materiales no tóxicos, que permitan una fácil limpieza, de manera que se reduzca al mínimo los daños de las pulpas.

- Los productos que se van a transportar deben ser seleccionados, eliminando aquellos que no sean aptos para consumo humano.
- Los vehículos que se empleen para el transporte de pulpas congeladas no se deben utilizar para el transporte de sustancias peligrosas, a menos que hubieran sido limpiados y desinfectados adecuadamente, con el objeto de evitar contaminación cruzada.
- El vehículo de transporte debe encontrarse limpio, desinfectado y en óptimas condiciones antes de ser cargado del producto.

Las pulpas de frutas de gulupa y la uchuva no se pueden mantener a temperatura DE -0.10°C dado que se generan problemas de deshidratación, pudrición por hongos y fermentación de la pulpa (Miranda, y otros, 2017).

En el caso de la gulupa se debe realizar en cuartos fríos empleando empaques que protejan el fruto del daño mecánico y la contaminación. Las temperaturas ideales se encuentran entre los -8 y -12°C , con humedad relativa del 85 al 90%; previo al almacenamiento, se debe realizar un proceso de preenfriamiento de por lo menos dos horas inmediatamente después de recibido el producto para disminuir el metabolismo del producto (Hernández & Melgarejo, 2011).

4.5.1 EMPAQUE Y EMBALAJE

Para el proceso de exportación se determinarán parámetros tanto de empaque como de embalaje por factores biológicos propios del producto y agentes externos por oxidación o climáticos que alteren el estado óptimo requerido de la pulpa de gulupa y la uchuva. Para satisfacer los estándares de calidad de ingreso y cumplir con el objetivo de minimización de impacto ambiental se acopla un sistema de embalaje particular.

Figura 12.



Fuente: FedEx Express

Por lo cual, las pulpas deben ser transportadas en empaques que lo protejan de daño mecánico, es ideal que el vehículo mantenga la cadena de frío para prolongar la vida útil de la pulpa. Se recomienda que los vehículos sean de uso exclusivo para el transporte de estas frutas y debe ser desinfectado periódicamente entre cada carga para mantener las condiciones de inocuidad del producto.

Del mismo modo, ya que los productos para exportación se enfrentan a normativas, legislaciones, costumbres y gustos de los diferentes tipos de consumidores, se debe seleccionar un material propicio del material del empaque para que proteja el producto y cumpla con las leyes o normas tanto del país de origen como del país de destino y que cumpla con la vida útil del producto ya que le brinda ciertas barreras en contra de factores internos y externos que puedan afectarla.

Los empaques tienen un papel muy importante tanto en la comercialización como en la protección del producto y se debe tener en cuenta los siguientes aspectos para la selección del empaque:

- El empaque debe mostrar con claridad el producto que se está exhibiendo, aprovechando el máximo de las dimensiones.
- El empaque tiene la función de proteger el producto de cualquier tipo de daño y de las condiciones ambientales durante la manipulación, almacenamiento, transporte y comercialización.
- El empaque debe estar compuesto de materiales que permitan que se mantenga una mezcla de dióxido de carbono y oxígeno, para mantener un ambiente óptimo para aprovechar al máximo la vida útil del producto.
- El empaque debe ser capaz de resistir los cambios bruscos de temperaturas y los ambientes con una elevada presencia de humedad.
- El empaque debe cumplir con las regulaciones y leyes exigidas en el país de destino.

4.5.2 PRESENTACIONES EN EL MERCADO INTERNACIONAL

Adicionalmente una las disposiciones de las cajas en orden para su transporte se van a determinar por su acomodación en estibas de madera que deberán cumplir con estándares de salubridad específicos. Las cajas mencionadas anteriormente y aisladas se disponen de acuerdo con sus dimensiones y las del tipo de estibas seleccionado, dentro de las cuales existen diversos tipos como se aprecia en la siguiente tabla:

Tabla 37.

PRESENTACIONES EN EL MERCADO INTERNACIONAL

Mercado destino	Largo x Ancho (mm)	Largo x Ancho (in)
Norte América	1219 x 1016	48.00 x 40.00
Europa, Asia	1200 x 1000	39.37 x 47.24
Australia	1165 x 1152	44.88 x 44.88
Norte América, Europa y Asia	1067 x 1067	42.00 x 42.00

Asia (Japón)	1100 x 1100	43.30 x 43.30
Europa	800 x1200	31.50 x 47.24

Fuente: PROCOLOMBIA, Manual de empaque y embalaje para exportación

Figura 13. PARÁMETROS DEL PALLET



Longitud:	1200	mm
Ancho:	1000	mm
Altura:	160	mm
Carga máxima:	750	kg
Máxima altura de carga:	2000	mm
Grosor de las placas de separación:	50	mm

Fuente: Searates

En efecto, ilustrados los parámetros específicos del pallet, se observa a continuación la carga del embalaje con un pedido total de 54 cajas de pulpa de Gulupa que tienen un peso total que ronda las 4 toneladas ocupando un contenedor freezer de 20" completo.

Figura 14. CARGA DEL EMBALAJE

Contenedores	Carga del embalaje
<p>Todos los contenedores:</p> <p>20' dv: 1 unidades</p>	<p>54e paquetes totales. Packed: 54e paquetes. (100%)</p>
	<p>Contenedor Nº1 (20' dv 1 unidades)</p> <p>Packed: 54 packages: (100%). Including: ■ Pulpa de fruta de Gulupa - 54 paquetes (100%)</p> <p>Cargo volume: 14.13 m³ (43% of volume)</p> <p>Cargo weight: 3780 kg. (13% of max payload)</p> <p>Muestre los paquetes por bloques Muestre el empaquetado paso a paso  Muestre las imágenes de carga del palet</p>

Fuente: Searates

Figura 15. CARGO POR PALLET

Paletas	Carga del embalaje
	<p>Cantidad de paletas en el contenedor: 22 paquetes</p> <p>On the pallet: Carga Pulpa de fruta de Gulupa - 6 paquetes</p> <p>Cargo volume: 1.57 m³ (65% pallet volume)</p> <p>Cargo weight: 420 kg. (56% pallet payload)</p> <p>Muestre la carga de la paleta por bloques Muestre la carga de la paleta paso a paso</p>

Fuente: Searates

Tabla 38.*COSTOS DE PRODUCCIÓN PARA EL PRODUCTOR*

Costos de producción		
Mano de Obra	\$	1.080,00
Materia Prima (Tres E)	\$	600,00
Maquinaria	\$	2.400,00
Agroquímicos	\$	600,00
Impuestos y Servicios	\$	1.140,00
Gastos Bancarios	\$	180,00
TOTAL	\$	6.000,00

Elaboración propia

En la tabla anterior podemos observar los costos de producción para el productor de una unidad de pulpa de fruta de Gulupa en una presentación de 500gr. A continuación, se muestra el recorrido por cada incoterm desglosando detalladamente los costos hasta llegar al valor FOB donde se puede concluir que el precio final para exportación con destino a Países Bajos es de € 3,09 cada unidad.

4.6 INCOTERMS**Tabla 39.**

Valor EX Fábrica		
Gastos Documentales		
Certificación de Origen	\$6,07	
Conectividad	\$2,70	
Registro Sanitario	\$180,00	
Empaque	\$2.005,02	
Etiqueta Especial de Ex	\$50,00	
Caja de Cartón	\$315,87	
Unidad de Carga	\$500,00	
Precio EXW	\$9.059,66	
Utilidad	\$4.529,83	50%
Precio EXW Exportación	\$13.589,49	€ 2,98

Cargue del Transporte Primario	\$107,94	\$800.000,00	
Transporte en Origen	\$160,95	\$1.192.922,04	
Seguro del Transporte Primario	\$62,51		
Cabinero _ Escolta			
Planilla de Traslado	\$24,56		
Escáner o Inspección NO intrusiva			
Pesaje - Tirilla de Peso			
SAE /Agenciamiento)			
Uso de Instalaciones Portuarios	\$4,17		
Inspección			
Movilización			
Seguridad Portuaria			
Manipulación Preembarque			
Manipulación de Embarque			
Uso de Conectividad Eléctrica			
Apertura y Cierre de Bultos			
Gastos Aduaneros			
Solicitud de Autorización de Embarque			
Acompañamiento de la Inspección			
Precinto			
TOTAL FAS	\$13.949,61	€ 3,06	
Grúa Pórtico	\$107,94	\$800.000,00	\$14.814,81
Seguro de Grúa	\$23,17		
TOTAL FOB	\$14.080,72	€ 3,09	

Elaboración propia

5.1 CONCLUSIONES

- Se puede concluir que Francia y Países Bajos son los mercados objetivo de productos orgánicos por su alta demanda y aceptación de estas. Francia ha importado alrededor de 11.3 billones de euros y Países Bajos 8.1 billones de euros. (FiBL & IFOAM, 2021). De esta manera, se puede comprobar que las pulpas derivadas de la gulupa y de la uchuva tienen una alta factibilidad de exportación hacia los mercados de Francia y Países bajos puesto que estos países cuentan con alta demanda de productos innovadores y orgánicos; por lo cual consideramos que Colombia posee la capacidad y calidad de suplir adecuadamente este mercado europeo.
- En el entorno actual, cada vez más competitivo y con menores márgenes, las organizaciones buscan continuamente oportunidades de mejora que las haga más competitivas. En este sentido, cada vez son más conscientes de la importancia de la gestión logística en general.
- Con base al desarrollo del episodio tres con la obtención del mercado internacional más apto para la exportación de pulpa de gulupa y uchuva colombiana pudimos identificar la incidencia de las distintas variables de mayor peso en la toma de decisiones a la hora de elegir el mercado a alcanzar, ello logro comprender el cómo se realiza una medición relevante de los aspectos a evaluar y los posibles escenarios de riesgo según el puntaje final de cada país. Adicional se pudo entender por qué las variables a elegir deben ser claras, y no siempre las mismas, dado que estas dependen del producto con el cual se quiere incursionar y los aspectos a evaluar. La elección del mercado francés y Países Bajos como mercados que tienen gran potencial para que Colombia exporte pulpa de gulupa y uchuva. Dicha mención se pudo deducir con los resultados de estudio plasmados

en las variables, quienes los países selectos para su escogencia en este proceso se evaluaron las variables de cantidad importada, precio de las exportaciones, gravamen arancelario, consumo per cápita, y población según se aprecia en las tablas número del capítulo 3 y parte del 4 del presente trabajo.

5.2 BIBLIOGRAFÍA

- Colorado Ramírez, J. A. (2018). Estudio de viabilidad para la exportación de la gulupa producida Samacá–Boyacá.
- Instituto de agricultura orgánica FiBL & IFOAM Orgánico internacional. (2021). Estadísticas del mundo de la agricultura orgánica y tendencias emergentes 2021. <https://www.fibl.org/fileadmin/documents/shop/1150-organic-world-2021.pdf>
- Cañas Restrepo, J. D. (2020). *Aproximación a un plan de negocios para la exportación de uchuva colombiana a Canadá* (Bachelor's thesis, Fundación Universidad de América).
- Procolombia. (2013). *Frutas y hortalizas procesadas*. <https://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/agroindustria/frutas-y-hortalizas-procesadas>
- Ministerio de comercio, i. y. (s.f.). EL ACUERDO COMERCIAL CON LA UNION EUROPEA.
- Editorial La República S.A.S. (2019, 22 noviembre). *Las exportaciones colombianas de frutas exóticas alcanzan los US\$62,4 millones*. Agronegocios. <https://www.agronegocios.co/agricultura/las-ventas-de-frutas-exoticas-al-extranjero-son-de-us624-millones-2935730>
- Editorial La República S.A.S. (2019a, julio 4). *La exportación de gulupa superó las 8.109 toneladas y 2.013 hectáreas sembradas*. Agronegocios. <https://www.agronegocios.co/agricultura/la-exportacion-de-gulupa-supero-las-8109-toneladas-2881324>

- Editorial La República S.A.S. (2019a, febrero 22). *Fruta procesada colombiana llega a Estados Unidos y a países de Europa y Asia*. Agronegocios. <https://www.agronegocios.co/agricultura/fruta-procesada-colombiana-llega-a-estados-unidos-y-a-paises-de-europa-y-asia-2830888>
- Ministerio de Agricultura. (2019, junio). *Cadena de la Uchuva. Dirección de cadenas agrícolas y forestales*. <https://sioc.minagricultura.gov.co/Pasifloras/Documentos/2019-06-30%20Cifras%20Sectoriales%20UCHUVA.pdf>
- López, E. G., Guampe, C. P., Melgarejo, L. M., & Carvajall, L. H. (2012). Manejo agronómico de gulupa (*Passiflora edulis Sims*) en el marco de las buenas prácticas agrícolas (BPA).
- Procolombia. (2016). *Canadá, un mercado atractivo para la uchuva colombiana*. Bogotá
- Vasquez, D. L., & Gomez, I. P. (2017). *Capacidad y Potencial Exportador de la Uchuva, Gulupa, Granadilla y Pitahaya en Colombia: 2012-2016*. Bogotá.
- Analdex. (2019). *Gulupa fue la cuarta fruta más exportada por el país en 2016*. Bogotá.
- PROCOLOMBIA. *¿Cómo exportar desde Colombia?* [En línea] Disponible en: www.procolombia.co/node/161
- Sarmiento, Ana., Segura, Andrea. (2014). *Plan de exportación de uchuva a Japón: viabilidad y estrategias aplicables*. (Trabajo de Grado). Universidad del Rosario. Bogotá, Colombia.

- ANALDEX. Mercado de la Uchuva. [Sitio web]. Bogotá D.C. CO. Sec Publicaciones. [Consultado 12 de abril de 2021]. Disponible en: <http://www.analdex.org/2018/02/26/mercado-de-la-uchuva/>
- DANE. Boletín semanal precio mayoristas. [Sitio web]. Colombia. Sec Precio de venta de frutas frescas, p 21. [Consultado 1 de mayo de 2021]. Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/Sem_22may_2021_28may_2021.pdf
- DANE. Boletín semanal precio mayoristas. [Sitio web]. Colombia. Sec Precio de venta de frutas frescas, p 26. [Consultado 1 de mayo de 2021]. Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/Sem_26dic_2020_31dic_2020.pdf
- DANE. Boletín semanal precio mayoristas. [Sitio web]. Colombia. Sec Precio de venta de frutas frescas, p 34. [Consultado 1 de mayo de 2021]. Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/sipsa/Sem_21dic_2019_27dic_2019.pdf
- Fedex. (2017). Como Embalar. Recuperado el 25 de mayo de 2021, de http://images.fedex.com/downloads/howtopack/HowToPack_EMEA_SPN.pdf
- Asohofrucol. (2017). Recuperado el 30 de abril de 2021, de <http://www.asohofrucol.com.co/interna.php?cat=1&scat=7&act=1>
- AGROFRUT. (2018). AGROFRUT. Recuperado el 17 de mayo de 2021, de http://www.canoa.com.co/index.php?option=com_content&view=article&id=9&Itemid=116&lang=es
- PROCOLOMBIA (2014). PROCOLOMBIA. Consultado el 7 de marzo de 2021, de https://procolombia.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_francia_2014.pdf

- PROCOLOMBIA (2014). PROCOLOMBIA. Consultado el 8 de marzo de 2021, de: <https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-paises-bajos>
- ANALDEX. (2017). Informe de exportaciones de gulupa 2016. Bogotá: Analdex.
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2015). Manual Gulupa. Bogotá: Gill Sans.
- INCOMEX. (12 de agosto de 2017). Guia para exportar en Colombia. Obtenido de www.procolombia.co/guia-para-exportar-bienes-desde-colombia:
www.procolombia.co/guia-para-exportar-bienes-desde-colombia
- Melgarejo, L. M. (2011). Caracterización eco fisiológica de las plantas pasiflora en áreas arborícolas de Colombia. Revista de Horticultura., Pags 42 - 51. MinAgricultura. (5 de julio de 2017). AGRONET. Obtenido de www.agronet.com.co:
www.agronet.com.co
- La Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores (2021). Ficha País Francia. Obtenido de:
http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/francia_ficha%20pais.pdf
- La Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores (2021). Ficha País Países Bajos. Obtenido de:
http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/PAISESBAJOS_FICHA%20PAIS.pdf