

Oportunidad de negocio para la gulupa en los mercados de Austria y Arabia Saudita

Juan Diego Contreras Marín
Andrés Santiago Robelto Vergara
Leidy Johana Umbarila Delgado

Universitaria Agustiniana
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Negocios Internacionales
Bogotá, D.C
2019

Oportunidad de negocio para la gulupa en los mercados de Austria y Arabia Saudita

Juan Diego Contreras Marín
Andrés Santiago Robelto Vergara
Leidy Johana Umbarila Delgado

Directora

Claudia Paola García Castiblanco

Trabajo para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales

Universitaria Agustiniana
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Negocios Internacionales
Bogotá, D.C
2019

Agradecimientos

Queremos agradecer primero que todo a Dios y a las directivas de la Universitaria Agustiniiana por darnos la oportunidad de poder hacer parte del programa de negocios internacionales, a nuestras familias que siempre fue un gran apoyo para los tres, a todos los docentes que estuvieron con nosotros en nuestro proceso de formación como profesionales pero principalmente a la doctora Claudia Paola García Castiblanco, quien fue nuestra tutora y nos acompañó en todo el desarrollo de este trabajo de investigación.

Resumen

La gulupa es un fruto exótico colombiano el cual se caracteriza por su forma y sabor único, actualmente tiene una gran proyección para la exportación ya que ha llegado a mercados como Países Bajos y Alemania, en los cuales ha sido acogido exitosamente. Por esta razón se propone investigar otros posibles mercados como Austria y Arabia Saudita que son países importadores a gran escala de este tipo de frutos. Por consiguiente, el objetivo general de esta investigación es identificar mercados potenciales para la exportación de gulupa, analizando cada país en específico para estudiar una futura aceptación y adaptación de este fruto. Se implementarán cuatro de las siete etapas del modelo Way Station, el cual plantea como debe desarrollarse un proceso internacionalización. La metodología corresponde a un enfoque cualitativo porque no se transformarán datos y descriptivo ya que se centrará en estudiar el comportamiento del sector de frutos exóticos y la gulupa para futuras exportaciones. Entre los principales resultados se encuentra que ambos países no son productores de este tipo de frutos, pero cuentan con valores en importaciones altos, cabe resaltar que Colombia tiene un tratado de libre comercio vigente con la Unión Europea y esto hace que las exportaciones hacia Austria sean menos complejas, caso contrario al de Arabia Saudita.

Palabras claves: gulupa, frutos exóticos, internacionalización

Abstract

Gulupa is an exotic Colombian fruit, which is characterized by its unique shape and flavor, currently has a great projection for export since it has reached markets such as the Netherlands and Germany, in which it has been successfully received. For this reason, other possible markets such as Austria and Saudi Arabia that are large-scale importing countries of this type of fruit were investigated. Therefore, the general objective of this research is to identify potential markets for the export of gulupa, analyzing each specific country to study a future adaptation of this fruit in the countries to be studied. Four of the seven stages of the Way Station model will be implemented, which deals with the internationalization process of a product and this is developed in seven stages. Regarding the research methodology, a qualitative approach will be used because data and descriptive data will not be transformed since it will focus on studying the behavior of the exotic fruit sector and gulupa for future exports. Among the main results is that both countries are not producers of this type of fruit, but have high import values, it should be noted that Colombia has a free trade agreement in force with the European Union and this makes exports to Austria are less complex, contrary to Saudi Arabia.

Keywords: gulupa, exotic fruits, internationalization

Tabla de contenido

Introducción.....	10
Planteamiento problema	11
Objetivo General.....	12
Objetivos específicos	12
Marco referente	13
Estado de arte.....	13
Marco teórico.....	15
Metodología de la investigación.....	17
Capítulo I. frutos exóticos en Colombia.....	19
Sector de frutos exóticos en Colombia.....	19
La gulupa en Colombia.....	23
Producción y rendimiento por departamento	25
Empresas que más exportan gulupa en Colombia	27
Capítulo II: Mercado en Austria y Arabia Saudita.....	30
Características del mercado europeo en cuanto a frutas	30
Austria	31
Sector agrícola en Austria.....	32
Relación comercial entre Austria y Colombia	33
Posibilidad de la gulupa colombiana en Austria	35
Arabia Saudita	35
Sector agrícola en Arabia Saudita	36
Relación comercial entre Arabia Saudita y Colombia.....	38
Características del consumo alimentario y las frutas	39
Posibilidad de la gulupa en el mercado árabe.....	40
Capítulo III. Identificar a través de un análisis de mercado el país más adecuado para destino de la exportación	42
Condiciones para exportar gulupa en Colombia.....	42
Logística en Austria.....	43
Canales de distribución en Austria.....	44
Logística en Arabia Saudita.....	45
Canales de distribución de Arabia Saudita.....	46
Selección de mercado.....	47

Conclusiones.....	50
Referencias	52

Lista de tablas

Tabla 1. Exportaciones de frutos exóticos con la partida 08.10.90 (2018).	20
Tabla 2. Importaciones de frutos exóticos (2018)	21
Tabla 3. Participación de las frutas en las exportaciones colombianas (2017)	22
Tabla 4. Importaciones de fruta de Austria (2018).....	33
Tabla 5. Importaciones y exportaciones frutas de Arabia Saudita (2018).....	37

Lista de Figuras

Figura 1. Producción de gulupa en Colombia (2017 y 2018).....	26
Figura 2. Toneladas exportadas por empresa (2016).....	28
Figura 3. Productos colombianos importados en Austria (2018)	34
Figura 4. Productos colombianos exportados hacia Arabia Saudita (2018).....	39

Introducción

Los frutos exóticos son considerados así porque solo se cultivan en ciertos lugares del mundo, además porque su proceso de producción es diferente al de las demás frutas. En Colombia se produce una gran variedad de este tipo de productos como: la pitaya, kiwi, uchuva, aguacate, maracuyá, piña y gulupa. Esta última es perteneciente a la familia de las passifloras y es reconocida por su sabor dulce y agrio. Desde el año 2014 la producción de la gulupa en el país ha crecido en un 34%, siendo el departamento de Antioquia el de mayor rendimiento.

Actualmente la gulupa se exporta principalmente a países europeos, pero también a algunos países de Norteamérica, Asia y Latinoamérica; aun así, Colombia no ha llegado con este fruto a destinos altamente consumidores e importadores de este tipo de fruta como lo son Arabia Saudita y Austria, por esta razón esta investigación hará énfasis en estos dos países el primero cuenta con 202.227 miles de USD en exportaciones y el segundo con 184.085 miles de USD.

La gulupa es un fruto que ha tenido una buena aceptación en los mercados que ha llegado y se puede exportar hacia otros más que tienen características específicas las cuales los hace ser potenciales para el consumo y una oportunidad de negocio para los productores colombianos. Entre los países que se pudieron identificar son Arabia Saudita y Austria, que los dos tienen alto consumo y ninguno es productor a grande escala en cuanto a este tipo de productos. Aunque los dos se consideran un mercado potencial, estos tienen varias características que son diferentes a nivel comercial y logístico, lo cual hace que se requiera de un análisis para determinar si es viable o no la comercialización de la gulupa en ellos y de serlo resolver cuál de los dos puede llegar a ser más viable para la exportación.

Para poder realizar esta investigación se utilizará el modelo Way Station y cuatro de sus siete etapas que hablan de investigar el potencial de cada mercado antes de iniciar el proceso de internacionalización, el alcance de la investigación no abarca el proceso posterior a la exportación. Se usará una metodología cualitativa ya que se buscarán datos exactos, pero estos no serán transformados y también descriptiva ya que se centrará en estudiar el comportamiento del sector de frutos exóticos y la gulupa para futuras exportaciones.

Planteamiento problema

Colombia es un país productor de muchos tipos de frutas exóticas, ya que su clima tropical y su suelo se prestan para la producción de estas, las cuales tienen una alta demanda a nivel mundial con un valor exportado en 2018 de 3.146.037 USD según Trade Map. En el país representan un enorme potencial ya que puede tener un provecho de sus recursos naturales y grandes espacios para la producción de frutas exóticas, según la revista Dinero (2015) Colombia es uno de los mayores exportadores a nivel mundial de este tipo de producto.

Las frutas exóticas son aquellas que nacen por mutación en su método de cultivo que llevan a la creación de estas con nuevos sabores, colores, aromas o formas de disfrutar. Entre estas se encuentra la gulupa, se originó de forma silvestre en la región de la Amazonía, se caracteriza por ser de forma redonda, su color es morado oscuro, pero cuando está en periodo de maduración es amarilla, se cultiva en suelos de contextura franco – arenosa y su tiempo de cultivo es de 9 a 10 meses. En algunos lugares, según Frumag también se conoce con el nombre de maracuyá morado, parchita, fruta de la pasión o purupuru.

De acuerdo con el Ministerio de Agricultura, la producción de este tipo de frutas ha aumentado en un 34% desde 2014, esto es lo que hace que el sector al día de hoy se encuentre entre los más competitivos y tenga una tendencia a seguir creciendo. En Colombia según el Ministerio de Agricultura en el año 2017 los últimos años se produjeron aproximadamente 225.000 toneladas de frutas exóticas, los departamentos en donde más se generaron fueron en Antioquia y el Meta.

Para este trabajo se realizará un análisis con el fin de estudiar, indagar y examinar, y así determinar los mercados más óptimos para la exportación gulupa, teniendo en cuenta las variables que intervienen en su comercialización buscando mayores beneficios y mayor reconocimiento a nivel mundial.

Colombia exporta gulupa principalmente a países en Europa, Norteamérica y en Latinoamérica. Aun así, hay países que son grandes importadores de gulupa, en el cual, el mercado colombiano no ha llegado, como, por ejemplo: Arabia Saudita que para 2018 importó 202.227 miles de USD o Austria que para el mismo año el valor de sus importaciones fue de 184.085 miles de USD según Trade Map, entre otros. Adicional ambos países son importadores y consumidores de frutos por sus beneficios nutricionales. Cabe resaltar que

ambos destinos consideran importante la calidad de vida saludable de sus habitantes. Esta investigación se enfocará en analizar estos países teniendo en cuenta los factores que intervienen para saber si son o no un mercado viable para la gulupa colombiana.

Pregunta

¿Determinar qué tan viable es la exportación de gulupa colombiana hacia Austria y Arabia Saudita?

Objetivo General

Analizar dentro de los mercados potenciales Austria y Arabia Saudita la oportunidad de exportación de la gulupa, examinando cada país en específico para una futura adaptación de este fruto en estos países.

Objetivos específicos

- Estudiar el sector de frutos exóticos en Colombia, para comprender cómo es la producción de gulupa en el país.
- Analizar el sector agropecuario en Austria y Arabia Saudita como mercado potencial para la gulupa en Colombia.
- Identificar a través de un análisis de mercado el país más adecuado para destino de la exportación.

Marco referente

Estado de arte

En los trabajos de investigación que se encontraron, se pudo evidenciar como es el proceso de cultivo y cosecha de la gulupa. El primer trabajo que hace mención es el trabajo de Ocampo y Wyckhuys en el 2012 de la universidad Jorge Tadeo Lozano en donde ellos encontraron que recursos o herramientas son necesarias para el proceso y como se obtiene su sabor único y sus nutrientes, aunque no detallan cómo es el procedimiento de sembrado si lo hacen Osorno y Ocampo Ramírez de la Institución Universitaria Esumer en 2017, en su investigación ellos si detallaron que el proceso de producción de la gulupa en donde dicen que esta se debe sembrar en lugares con una temperatura promedio de 20C° y que es un cultivo que tiene un manejo muy fácil para los agricultores por otro lado Higuera en su trabajo (aprovechamiento de la cáscara de gulupa como fuente de pectina para la industria alimentaria), argumenta que es importante el proceso del cultivo ya que otra manera de consumir gulupa es a través de su corteza, la cual le extraen la pectina y esta sirve para mermeladas y gelatina. Nieto de la Universidad Javeriana encontró una forma de hacer más viable de producir con semillas procesadas en el laboratorio, estas semillas tienen la misma calidad, reducción de costos y solo esperan apoyo del gobierno para seguir expandiendo esta idea.

Se encontraron varios trabajos que tienen el mismo enfoque sobre la exportación de gulupa hacia Europa. La primera en hacer esta referencia es Pinzón de la UNAD en 2016, ella analizó el potencial del municipio de Puente Nacional como productor de gulupa y si este podía exportar gulupa hacia la Unión Europea, a pesar de que en este lugar no se cuenta con una tecnología avanzada, si cuentan con el nivel de producción necesario para exportar a Europa. De una forma más específica los trabajos de Gómez y Montoya con la empresa Exotic Fruits Colombia en 2013 y Osorno y Ocampo en 2017 Ramírez de la Institución Universitaria Esumer, se enfocan en Alemania y en un segundo lugar Holanda, el primero se enfoca en la creación de una empresa para la exportación de la pulpa de gulupa y el segundo en la producción de gulupa y uchuva. Estas investigaciones se enfocan en el mercado alemán. El enfoque en este país se hace ya que ambas investigaciones encontraron que este mercado

tiene una amplia demanda por los hábitos de consumo de las familias alemanas y por el fácil acceso a este país.

Colombia es un país agrícola que se ha especializado en la producción de la gulupa, ya que en los últimos años este fruto ha crecido como lo menciona Germán Franco en su trabajo, Caracterización fisiológica del fruto de gulupa *Passiflora edulis* Sims, en condiciones del Bosque Húmedo Montano Bajo de Colombia), en donde dice que el consumo fue de 4.000 Tn para el año 2011 y las exportaciones aumentaron en un 123% entre los años 2008 y 2012, esto mismo lo respaldan Guarnizo, Segura y Góngora de la Universidad de la Salle, ya que ellos hicieron un trabajo donde se enfocan exclusivamente hacia los costos y al comportamiento del mercado y en su investigación se obtenía una viabilidad de \$536.288.371,62 COP haciendo que sea rentable este negocio. Se presentan ciertas desventajas como lo menciona Castillo de la Universitaria Agustiniana en 2017, ya que ella encontró que Colombia aún deben implementarse nuevas estrategias para la distribución a nivel nacional e internacional, adicional a eso también se debe fortalecer el desarrollo de los cultivos con maquinaria especializada y mano de obra calificada para esta actividad.

Marco teórico

El modelo Way Station habla sobre el camino a seguir en el proceso de internacionalización. Presenta de una manera más práctica el proceso de internacionalización de las empresas, ya que estas responden a una motivación interna para investigar y seleccionar el mejor mercado objetivo. La empresa recoge conocimientos y recursos relevantes que son usados para definir estrategias y la destinación de los mismos, que se derivan del modelo de Uppsala, Por esta razón el proceso empezaría mucho antes de la primera exportación Trujillo (2006).

Los autores Yip y Monti (1998), plantean el modelo en varias etapas Ways Stations que representan el conocimiento y el compromiso que las compañías deben seguir para llegar a la internacionalización:

- **Motivación y Planeación Estratégica:** Es el paso previo al proceso. La búsqueda de información relevante es vital para dirigir el proceso. Debido a esto, la compañía elabora continuamente una planeación estratégica.
- **Investigación de mercados:** Se intensifica la investigación de mercados para seleccionar el mejor destino. El conocimiento para medir la relación entre el atractivo del mercado objetivo y la capacidad de la empresa cuenta en este momento.
- **Selección de mercados:** A partir de la información obtenida y de las experiencias previas se selecciona un mercado específico, el cual será óptimo cuando concuerde con la estrategia total de la firma. La información se centra en características del país, competencias de la firma, posibles sinergias y características de la demanda
- **Selección del modo de entrada:** No existe un modo particular de entrar exitoso, cada situación requiere un análisis específico que determine el más conveniente. Factores como el grado de control, recursos, capacidades y preferencias de riesgo influyen directamente, constituyéndose varios grados de operación que difieren en forma y contenido incluye exportaciones, licenciamientos, franquicias, alianzas, joint ventures, subsidiarias, entre otras.
- **Planeación de problemas y contingencias:** Los inconvenientes en la internacionalización pueden disminuirse mediante una investigación más profunda acerca de las características del mercado.

- **Estrategia de post entrada y vinculación de recursos:** Involucra la destinación, movilización y ejecución de recursos, requiriendo estrategias diseñadas cuidadosamente para cada mercado.
- **Ventaja competitiva adquirida y resultado corporativo total:** Estas son medidas del éxito en el proceso de internacionalización.

En esta investigación solo se harán uso de las cuatro primeras etapas, la primera es motivación y planeación estratégica, que apoyara la búsqueda de la información para el estudio en el primer capítulo. La segunda es investigación de mercados, que ayudará a escoger los mercados más apropiados de destino a través de la recolección de datos y esto se desarrollara en el capítulo dos y tres. Este marco teórico se realizó desde el proceso de anteproyecto y se eligió Arabia Saudita y Austria como países a investigar ya que ambos tienen unos valores considerables en cuanto a importaciones de frutas, el primero con 202.227 miles de USD y el segundo con 184.085 miles de USD y actualmente Colombia no exporta gulupa a ninguno de estos dos lugares.

La tercera etapa es selección de mercado, la cual se determinará por medio de la información obtenida en el segundo capítulo como las características de los mercados escogidos (sociales, económicos, culturales y políticos). la cuarta es selección de modo de entrada, en esta etapa se estudiará de qué forma se puede llegar (supermercados, plazas de mercado, entre otras) y cuál sería la más viable en el capítulo tres. Las otras etapas no se usarán ya que habla del seguimiento posterior a la exportación y esta investigación se limitará hasta la comercialización en el mercado escogido.

Así mismo se realizará un estudio sobre la producción de la gulupa en Colombia, para que posterior a esto hacer otro para entrar en los mercados de Austria y Arabia Saudita, a través de las diferentes etapas del modelo de Way Station, las cuales ayudarán a identificar los mejores factores en el mercado, y a su vez generen recursos y estrategias para la exportación de gulupa en estos países. Se pretende analizar la viabilidad en los mercados de Austria y Arabia Saudita promoviendo la exportación de la gulupa, ya que actualmente Colombia no exporta esta fruta a estos países, y así generar crecimiento y una mayor demanda en estos mercados que prefieren los productos frescos y regionales que generen bienestar y así favorecer los negocios.

Metodología de la investigación

El objetivo de esta investigación es conocer la oportunidad de comercio del sector de frutos exóticos en Colombia en el mercado de Arabia Saudita y Austria. Por consiguiente, se utilizará la metodología descriptiva, ya que se centrará en estudiar el comportamiento del sector de frutos exóticos, enfocándose principalmente en la gulupa para futuras exportaciones. Al escoger la investigación descriptiva se detallarán y analizarán datos estadísticos, información de *ecommerce*, tendencias y en otros con referencia al estudio; todo esto con base a los objetivos generales y específicos planteados en la investigación esto con el fin de encontrar un potencial negocio con empresas colombianas exportando a mercados como Arabia Saudita y Austria.

Con respecto al enfoque de la investigación esta será cualitativa, según Hernández Sampieri, en su libro Metodología de la investigación (2014) “este tipo de estudio es un conjunto de procesos en donde no se puede pasar por alto ninguno de los pasos y no se puede alterar el orden. Como se establece, este proyecto de investigación contiene una serie de reglas, las cuales se deben seguir para lograr los objetivos planteados” (p.4). Los planteamientos cualitativos son abiertos y expansivos que lentamente se van enfocando en conceptos relevantes de acuerdo con la evolución del estudio. Además, orientan a aprender de experiencias y puntos de vista de otras teorías, de esta forma permitirá la mejor comprensión del estudio, recolectando y analizando datos de una manera más completa generando al final una hipótesis u resultado del estudio (Hernández, 2014).

A través de un diseño desde la óptica cualitativa, por Hernández (2014) se utilizarán “seis elementos resultan fundamentales para plantear un problema cualitativo: objetivos de investigación, preguntas de investigación, justificación de la investigación, viabilidad de ésta, evaluación de las deficiencias en el conocimiento del problema y definición inicial del ambiente o contexto. Adicional al enfoque y metodología de la investigación se utilizarán datos secundarios y es para este trabajo se han escogido fuentes confiables y actualizadas con la información, siendo lo más específica posible (p.389).

Adicional al enfoque y metodología de la investigación se utilizarán datos secundarios y es para este trabajo se han escogido fuentes confiables y actualizadas con la información,

siendo lo más específica posible, no se requiere alterar un factor porque no se basa como tal en una hipótesis, sino en una pregunta específica en la cual al finalizar se tendrán los resultados.

Finalmente, los datos de la investigación serán específicos, sin pasar por alto ningún factor demostrando si es verdadero o no el tema de investigación. Al principio de este trabajo se planteó una pregunta y unos objetivos generales y específicos, los cuales serán resueltos a través de los capítulos de este proyecto, dando como resultado si hay una viabilidad de exportación de gulupa hacia Austria y Arabia Saudita.

Capítulo I. Frutos exóticos en Colombia

En el presente capítulo se hablará de la gulupa que pertenece al sector de los frutos exóticos en Colombia, con el propósito del que el lector tenga un mapeo de cómo se encuentra y cómo evoluciona en materia comercial. Según la revista Cuba Hora (2017) los frutos exóticos son frutos que por lo general no son muy comunes o no son producidos dentro del país en el cual se está consumiendo. En la actualidad son frutos muy demandados por sus características sabor, aroma y propiedades nutritivas. Lo cual hacen que sean necesarias para el mundo, estas frutas nacen por mutaciones o alteraciones en los procesos de producción de frutas comunes (Hernández, 2016).

Agromarketing (2019) menciona que hay alrededor de 200 tipos de frutos exóticos estos en su mayoría nacen en América Latina, Asia y África, la razón principal es porque estas zonas del mundo tienen un clima cálido y cuentan con las condiciones climáticas para su producción, otro aspecto importante de estos frutos es que su producción en clima frío es nula. Entre los frutos exóticos más conocidos se encuentran, la carambola de Taiwán, la pitahaya de México, la uchuva de regiones limítrofes entre Europa y Asia, el kumquat de Japón, el tomate de árbol de Perú, la lima kaffir de la India, el Litchi de China, el rambután de Malasia, la gulupa de Brasil y el mangostino de China.

Con respecto a Colombia, según Procolombia (2018) el país cuenta con las condiciones topográficas más adecuadas y zonas climáticas variadas que benefician el sector de los frutos exóticos. El territorio colombiano se favorece gracias a la iluminación solar que entra al país durante el año que permiten el desarrollo de toda clase de cosechas de gulupa. En el presente capítulo, el lector encontrará una caracterización general de la producción y comercialización de los frutos exóticos con el objetivo que quede clara la importancia de este mercado, para posteriormente enfocar el análisis en la gulupa como tal.

Sector de frutos exóticos en Colombia

Colombia es actualmente el noveno país que más exporta frutos exóticos en el mundo, esto debe a la posición geográfica del país y al suelo que tiene, ya que facilita la producción de este tipo de productos y el que se tenga salida a dos océanos facilita las entregas a través de todo el mundo (ProColombia, 2019).

Asimismo, el país cuenta con una variedad de frutos exóticos como la pitaya, kiwi, uchuva, aguacate, maracuyá, piña y gulupa, estas frutas se consideran exóticas porque tienen un proceso de producción único en comparación a otras frutas, ya sea por su forma de cultivo, por la temperatura que se requiere o por cualquier otro factor que no sea común en un proceso de obtención del producto, todas estas cosechas se hacen en Colombia y por eso el país es uno de los mayores productores (ProColombia, 2017).

Durante el año 2017, Colombia contó con ventas reportadas por 53,6 millones de dólares, siendo Holanda el principal mercado adquisitivo de frutos exóticos seguido de Reino Unido, Alemania y Estados Unidos. Según la Asociación Nacional de Zona de Reserva Campesina, de los 116,3 millones de dólares en exportaciones de frutos exóticos en 2018 la uchuva y la gulupa representaron los mayores porcentajes de 27,8 y 22,2 % respectivamente así lo aseguró el jefe de unidad de comercio exterior. Estas frutas ya mencionadas son consideradas exóticas en Colombia ya que cuentan con propiedades que son únicas en su clase (ANZORC, 2018).

En cuanto al sector a nivel mundial, según Trade Map, en el décimo lugar se encuentra Colombia en cuanto a exportación de frutos exóticos con la partida 08.10.90 con una cantidad de 17.503 TON y un valor de 74.863 miles de USD, a continuación, la tabla 1 indica los principales países exportadores:

Tabla 1.

Exportaciones de frutos exóticos con la partida 08.10.90 (2018).

País	Toneladas	Valor en miles de USD
Vietnam	2.795.185	3.145.427
Tailandia	947,278	742,688
Países Bajos	74,808	285,23
China	82,965	160,001
Turquía	205,253	115,029
India	71,436	99,225
España	63,175	93,706
Hong Kong	96,028	82,966

Egipto	46,743	77,789
Colombia	17,503	74,863

Nota. La información fue tomada de Trade Map (2018) y son los valores exportados en toneladas y miles de USD de los nueve países que más exportan frutos exóticos.

Por debajo de Colombia se encuentran países latinos tales como México, Ecuador, Chile y Perú. Este último país exportó casi el doble de toneladas (35.517) en cuanto a frutos exóticos, pero aun así el valor en miles de USD fue menor (71.178) debido a que en la mayoría de países Europeos prefieren los frutos exóticos colombianos no obstante su valor comercial es más alto al de los peruanos, razón por la cual Colombia se encuentra un puesto por encima.

Con respecto a las importaciones de frutos exóticos, según Trade Map a nivel mundial para 2018 tuvieron un valor 18.311.726 millones de USD, en donde los principales destinos son: Europa, Asia y Norteamérica.

Tabla 2.

Importaciones de frutos exóticos (2018)

País	Toneladas	Valor en miles de USD
Estados Unidos	874,12	3.386.263
China	1.592.972	2.486.068
Alemania	380,619	1.317.362
Países Bajos	228,273	973,32
Canadá	248,657	971,253
Reino Unido	196,164	945,466
Hong Kong	449,964	706,24
Francia	232,97	701,048
España	244,222	615,592
Bélgica	236,074	598,281

Nota. La información fue tomada de Trade Map (2018) y son los valores importados en toneladas y miles de USD de los diez países que más importan frutos exóticos.

Además de la lista presentada en la tabla anterior, existen otros destinos con cifras consideradas de importación de frutas exóticas como Japón, Austria, Rusia, Arabia Saudita, Suiza y Polonia (Trade Map, 2018).

En el año 2018 la Asociación Hortofrutícola de Colombia- Asohofrucol emitió un informe, donde comparó la balanza comercial del año 2017 con respecto al año 2018. En cuanto a las exportaciones e importaciones de frutos exóticos en Colombia, el informe señala que se importó más de estos frutos exóticos de los que se exportó. Las cifras para el año 2017 fueron de 268 TON exportadas y 300 TON importadas, mientras que para el año 2018 fueron de 264 TON exportadas y 317 TON importadas respectivamente, lo que indica que el déficit se incrementó en el último año.

En cuanto a la fruta que se importa en Colombia en su mayoría es proveniente de otros países del mismo continente como Chile, Estados Unidos, Perú y Argentina y según Analdex (2018) los frutos que más se importaron fueron las manzanas, peras y uvas, esto se debe a que la producción nacional de estas frutas no es la ideal para el consumo a nivel nacional entonces por esta razón se debe traer de otros lugares. Aun así en valor en dólares de las exportaciones que realiza Colombia es positivo y por tanto resulta atractiva la idea de seguir abriendo mercado alrededor de este bien.

El estudio de Asohofrucol también destacó que los frutos exóticos y preparados son uno de los rubros que más originan divisas para el país dentro del sector agrícola, y que junto con el banano generan el 76% de las exportaciones de frutas colombianas. El estudio presenta la información sobre la participación de cada fruto en las exportaciones colombianas de la siguiente manera (Asohofrucol, 2017).

Tabla 3.

Participación de las frutas en las exportaciones colombianas (2017)

Producto	Participación en las exportaciones
Aguacate	18%
Banano	16%
Frutos preparados o conservados	15%

Gulupa	9%
Uchuva	9%
Lima	7%
Piña	3%
Banano Bocadillo	2%
Ñame	2%
Mango	2%
Los otros frutos	17%

Nota. La información fue tomada de un informe de Asohfrucol (2017) y es la participación cada fruta en las exportaciones de Colombia en cuanto a este producto.

Como se puede apreciar en la tabla anterior, Colombia tiene un importante potencial para ampliar sus exportaciones de frutos exóticos. De hecho, los datos indican que después del aguacate y el banano que son frutos que se ha consolidado en mercados extranjeros, en el tercer lugar se encuentra la gulupa, por lo que la presente investigación tiene como fin el conocer el potencial de este alimento en mercados no tradicionales.

La gulupa en Colombia

La Gulupa es un fruto perteneciente a la familia de las pasifloras; entre las que también se encuentran la curuba, la uchuva y la granadilla. El nombre científico es *Passiflora edulis* var *edulis* aunque también es conocida como *purple passionfruit* o fruta de la pasión. La gulupa es considerada como un fruto exótico, ya que solo se cultiva en ciertas partes del mundo y es reconocida por su sabor dulce y agrio. Es una fruta redonda de color verde, pero dependiendo de maduración puede ser amarilla o morada.

Es originaria 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. Según Jardín Exóticos (2016), la gulupa Colombiana nació de forma silvestre en la Amazonia, su dimensión es redonda y su flor de cultivo se le llama corona de cristo y es de color rosado. Tiene varios usos, entre ellos se resalta su uso medicinal ya que ayuda a nivelar la tensión, a evitar la obstrucción de arterias y a las funciones digestivas. Además, beneficia la reducción de los niveles de estrés, actúa como analgésico y antiinflamatorio, apoya los tratamientos para enfermedades como la artritis degenerativa. También cuenta con usos

gastronómicos como la preparación de jugos, postres, ensaladas y helados y por último ayuda a combatir los problemas de sueño.

Asimismo, la Gulupa cuenta con un gran contenido nutricional entre ellos se encuentran vitaminas A, B y C, proteínas, agua, hierro, carbohidratos, antioxidantes, calcio, fósforo, calorías entre otros. Cuenta con un tiempo de 9 a 10 meses desde la siembra hasta la cosecha. Es un fruto que se puede sembrar en diferentes tipos de suelos, aunque se prefieren suelos de textura liviana o tipo franco arenosas - arcillosos para un cultivo óptimo (Jardinexotics, 2019).

La producción de gulupa en Colombia, es liderada por el departamento de Antioquia con 23.710 toneladas y 1.333 hectáreas cultivadas. La tecnificación y asociatividad son los factores más representativos para mantener al departamento en el primer lugar a nivel nacional. Cundinamarca está de segundo con 296 hectáreas sembradas y una producción de 2.726 de toneladas datos estimados 2018 (Agronegocios, 2018).

Con lo que respecta la actualidad de la gulupa en Colombia cabe mencionar dos cosas:

La primera “Para el investigador y experto en agro, Francisco Arias, un producto que seguirá por buen camino para lo que resta del año es la gulupa. La producción de esta fruta ha aumentado 335% en los últimos 10 años. En 2008, se registró una producción anual de 7.198 toneladas, mientras que en 2018 el cultivo ascendió a 24.799 toneladas producidas” (Agronegocios, 2019).

La segunda es que la asociación de productores y comercializadores agropecuarios de Riomanso –ASOPROAR del departamento del Tolima, firmaron un convenio comercial para vender 100 toneladas al año con la empresa colombo coreana RANS AGRO S.A. La asociación de productores ASOPROAR queda en el municipio de Rovira - Tolima y cuenta con 45 asociados quienes tienen cultivadas 65 hectáreas de Gulupa, que se venden en mercados europeos y en el mercado nacional. La alianza se da por las pérdidas económicas que tienen los productos a comercializar el fruto a través de terceros, motivo por el cual la Asociación estaba en búsqueda de compradores directos que evitaran dichas pérdidas. (Agronegocios , 2019)

La gulupa colombiana es una de las frutas exóticas que han tenido mayor acogida y demanda a nivel nacional e internacional. Lo cual trae buenas noticias para los productores colombianos, los consumidores y para el mercado de la pasiflora.

Producción y rendimiento por departamento

De acuerdo con tecnología para el cultivo de la gulupa en Colombia estudio hecho por la Universidad Jorge Tadeo Lozano (2019 p. 33), el proceso de producción para la gulupa se debe tener en cuenta diferentes factores como el clima, el suelo, el terreno, recursos hídricos. Vías de acceso y disponibilidad de la mano de obra. El proceso productivo de la Gulupa en un inicio se deriva de zonas agroecológicas, las variaciones del clima, suelo, topografía y la altitud que se tenga sobre el nivel del mar tienen mucha variación y a su vez un manejo complejo. Es una de las razones por la cual es indispensable al momento de seleccionar las zonas para una mejor productividad.

Para el proceso de producción de la gulupa se utiliza principalmente un suelo franco-arenoso ya que es el que más ayuda al desarrollo sostenible de la fruta, adicional a esto, se debe de tratar de que el suelo tenga una presencia baja en sales y cultivar con materia orgánica. Debe de estar en una temperatura entre 15 C° y 20 C°.

Otra característica del terreno, es que el suelo debe tener una preparación correcta o adecuada para que el procedimiento y desarrollo del cultivo sea factible, teniendo presente la orientación para el proceso de siembra de oriente a occidente, que al tiempo permita al cultivo alimentarse de la luz solar, un buen análisis del terreno trae como resultado el buen crecimiento de este fruto, junto con el agua y nutrientes que sean aplicados (Ocampo, 2019).

El tiempo de cosecha tiene un estimado de entre 8 a 9 meses, previamente a eso se debe de hacer una preparación del terreno que consiste en preparar un hueco el cual sea desinfectado por un mes para evitar un problema fitosanitario, luego de esto se pueden sembrar las semillas que dos meses después empezaran a florecer y a partir de este momento se debe comenzar con el riego todos los días hasta que la flor termine su proceso y la fruta termine su proceso de maduración.

En Colombia existen dos sistemas de siembra para la producción de gulupa y estos se aplican una vez la planta se ha sembrado en tierra. El primer sistema y más usado en el país

se llama la espaldera sencilla y consiste en fabricar una clase de invernadero y sembrar la planta en el medio de él, para que durante el proceso de maduración de la fruta tenga mayor luz, aire y la planta se pueda podar de una forma más sencilla y como desventaja es más fácil el contacto con hojas y ramas y estas hacen que la fruta sufra desperfectos.

El segundo sistema de siembra que se usa en el país aunque no es muy común se llama emparrado, este lo utilizan aproximadamente el 25% de los productores de gulupa en el país y consiste en hacer un estilo de invernadero pero en este las plantas se siembran alrededor de los postes y la ventaja es que las ramas tienen poco contacto con las frutas y la recolección es más amplia pero su desventaja es el alto costo que requiere de que las plantas sean podadas más continuamente.

El Ministerio de Agricultura es la entidad encargada de medir la producción por sector de los productos agrícolas del país y este dice que para 2018 el departamento que más produce gulupa en el país es Antioquia y esto a que en este lugar se implementan más elementos tecnológicos que en las otras regiones (Minagricultura, 2018).

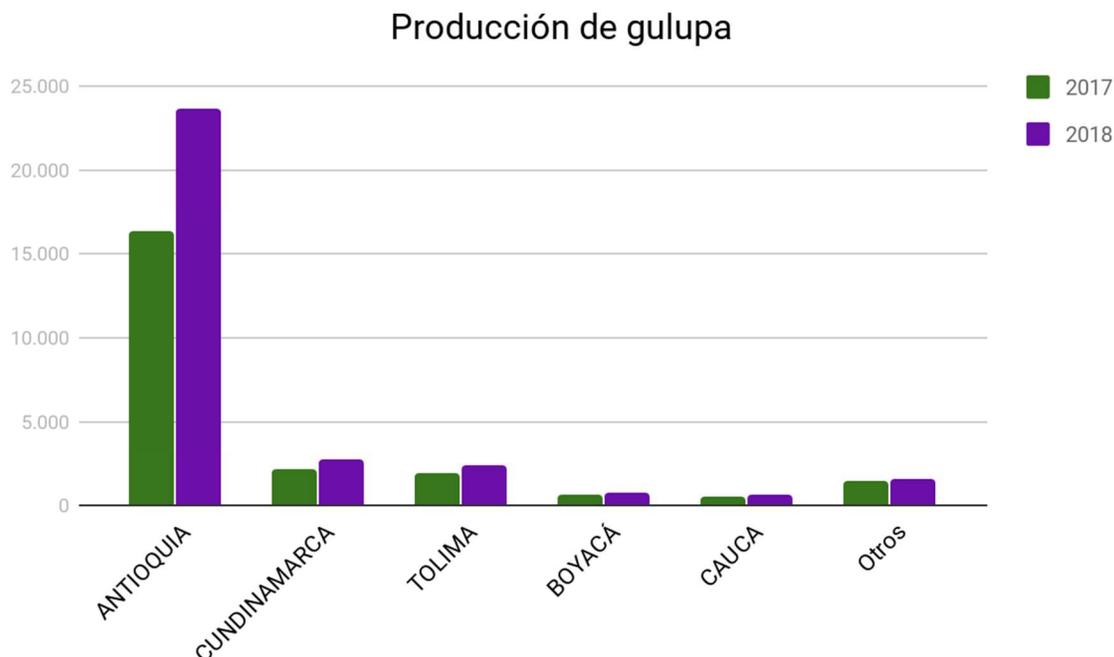


Figura 1. Producción de gulupa en Colombia (2017 y 2018). Nota. Figura de elaboración propia adaptada con los datos del ministerio de hacienda (2018)

Costos y precio

Para el año 2018 el Ministerio de Agricultura elaboró un estudio junto con algunos productores en Antioquia de los costos actuales que tiene la producción de gulupa en Colombia, teniendo en cuenta diferentes factores como: Siembra, insumos, infraestructura, riego y recolección de la fruta. Este estudio se hace anualmente y para 2018 fue el año en donde los costos de producción aumentaron más en comparación a los últimos cinco años llegando a ser de COP 60.000.000 por hectárea, es decir de COP 3.000.000 por tonelada (Minagricultura, 2018).

Gracias a este estudio se determinan los precios aproximados del kilo de gulupa para su venta a nivel nacional, actualmente tiene un precio estimado de COP 1.926 el kilogramo, aunque el Ministerio de Agricultura deja en claro que estos precios pueden variar de acuerdo a las temporadas del año y al clima que se da en estas y también hace mención a que los productores prefieren el precio de venta a nivel internacional y la razón es que actualmente en Colombia no hay quien regule estos precios.

Empresas que más exportan gulupa en Colombia

En el año 2016 la Asociación Nacional de Comercio Exterior -Analdex realizó un informe acerca del comportamiento de las exportaciones de gulupa en Colombia, uno de los enfoques de este informe es que las exportaciones crecieron aproximadamente un 9% con respecto al año anterior en cuanto a las toneladas exportadas y los principales destinos para ese año fueron países pertenecientes a la Unión Europea como: Países Bajos, Alemania, Bélgica, Italia, Suiza entre otros.

Lo más importante que menciona Analdex (2016) en este informe es que destaca cuáles fueron las diez empresas que más exportaron gulupa en ese año y lo que hace que sean compañías impulsoras de exportación de es fruto exótico en el país. En cuanto a esta actividad comercial según las cifras que ellos enseñan en cuanto a la investigación, según como lo muestra la siguiente gráfica:

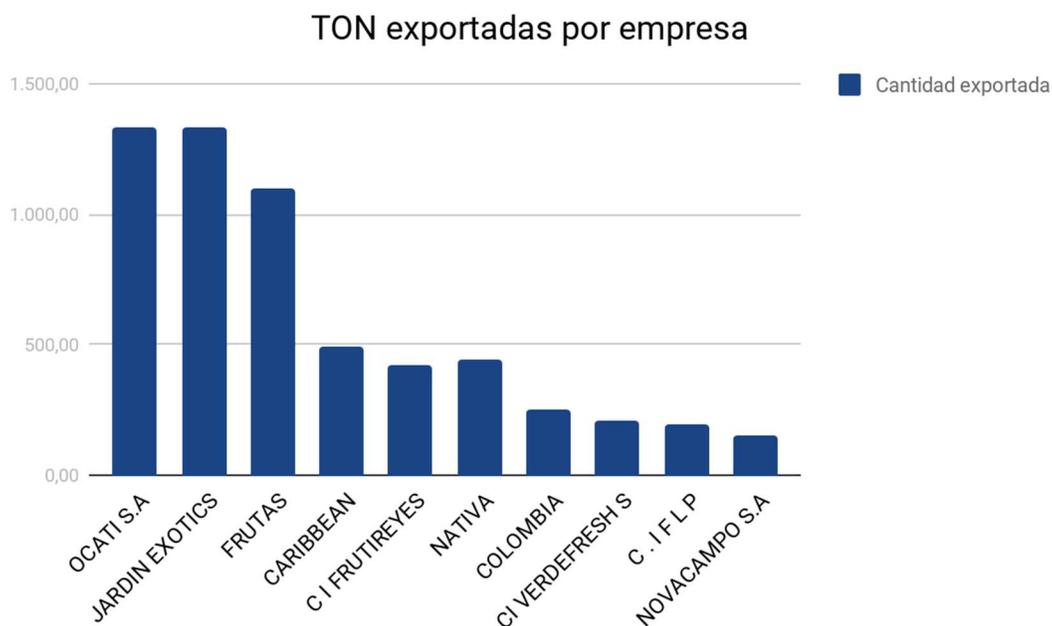


Figura 2. Toneladas exportadas por empresa (2016). Nota. Figura de elaboración propia con datos tomados de Analdex (2016)

Entre las empresas más destacadas se encuentra OCATI S.A, es una empresa ubicada en Bogotá fundada en el año 1988 y su actividad comercial consiste en la comercialización de frutos exóticos y del bosque en Colombia y en varios mercados internacionales, como lo son el norteamericano, europeo y asiático (Ocati, 2019).

La competencia más directa que tiene esta empresa es Jardín Exotics y Frutas Comerciales S.A. La primera empresa está ubicada en el municipio de Jardín Antioquia y se especializa únicamente en la exportación de dos productos y estos son la gulupa y el aguacate hass (Jardín Exotics, 2019). La segunda empresa es FRUTAS COMERCIALES S.A se encuentra en Bogotá, se dedican a la exportación sólo de frutos exóticos hacia países como Francia, Italia, Suiza y Países bajos, cuenta con certificaciones por parte de Fairtrade, Global G.A.P y Fair For Life para la uchuva, el banano bocadillo y el maracuyá (Frutas comerciales, 2019).

Estas empresas son las más fuertes en cuanto a exportaciones de gulupa, aunque la gráfica 2 menciona otras empresas grandes compitiendo en este mercado y que también tienen un valor significativo en tema de exportación de este producto. De igual manera cabe mencionar que este sector cuenta con un gremio encargado de asesoría para pequeños productores en Colombia, la Asociación Hortofrutícola de Colombia- Asohfrucol, es la entidad que se creó

con el fin de agremiar a los productores del sector de frutos exóticos, en la descripción de su objetivo dice que su fin es representar y defender los derechos a todo el gremio, asimismo también buscan fomentar el desarrollo del sector y buscar fuentes de financiación para esto.

Los proyectos con los que ayuda esta entidad son propuestos por los mismos participantes, luego de esto pasan a un estudio de la junta directiva y si son aprobados la entidad se encarga de buscar la manera de ejecutarlos, en los últimos años los proyectos se han enfocado en el desarrollo tecnológico del sector ya que según varios estudios hechos por diferentes entidades el principal problema del sector es falta de desarrollo tecnológico en casi todas las regiones (Asohofrucol, 2019).

Según la investigación realizada en este capítulo se puede apreciar que Colombia es una nación con una alta producción en cuanto a gulupa y como se muestra en la tabla.1. Es el décimo país exportador refiriéndose a este tipo de frutos, lo cual lo convierte también a nivel de Latinoamérica con los mayores valores en USD de exportaciones. En cuanto al rendimiento nacional, se puede analizar que la producción de gulupa en Colombia es liderada por el departamento de Antioquia con una amplia diferencia sobre el resto del país aun así también se produce en otras regiones, aunque no con el mismo volumen; no obstante, estas sí están más equilibradas como lo muestra la figura 1.

Capítulo II: Mercado en Austria y Arabia Saudita

El presente capítulo tendrá como propósito dar a conocer al lector, las características culturales, religiosas, económicas, tendencia de consumo de frutos y relaciones comerciales de los mercados de Austria y Arabia Saudita, con el fin de obtener un análisis de mercadeo y demostrar la viabilidad comercial que tiene la Gulupa colombiana en estos países. Para comenzar se hablará del mercado europeo, puesto que Austria es estado miembro de la Unión Europea. Comunidad política que ha mostrado interés en el bienestar y salud de los estados participantes además de su preocupación por el consumo de productos sanos y naturales de sus habitantes. Para finalizar Arabia Saudita es un país que cuenta con amplia cultura gastronómica y religiosa, sin contar de las prohibiciones por el consumo de alcohol, el cual beneficia al sector de los frutos y a las bebidas naturales puesto que los empresarios saudíes han comenzado a innovar en nuevos sabores para sus jugos y competir con las bebidas tradicionales.

Actualmente Colombia no exporta gulupa a ninguno de estos mercados, pero se encuentra que son atractivos estos destinos puesto que como se aludiera en este capítulo, ambos países son importadores y consumidores de frutos por sus beneficios nutricionales. Cabe resaltar que ambos destinos consideran importante la calidad de vida saludable de sus habitantes.

Características del mercado europeo en cuanto a frutas

Los frutos exóticos pasaron a convertirse en un alimento esencial para el continente Europeo de acuerdo con Procolombia (2016), diferentes factores como: económicos, sociales, ambientales y tecnológicos destacan el incremento del consumo en Europa por los frutos exóticos principalmente por la gulupa, piña, coco y el mango convirtiéndose en una preferencia para el mercado, en especial por jugos de fruta 100% naturales, una alimentación sana en un futuro se convertirá en un valor agregado fundamental para la comercialización de frutas. El mercado europeo en la actualidad tiene una alta demanda por los productos listos para consumir y en esta tendencia las frutas ofrecen ser adaptables para este tipo de nicho en creciente además se encontró que los consumidores se fijan en que los productos aporten a su bienestar y salud, responsabilidad social de las empresas y productos que tengan procesos amigables con el medio ambiente.

La creciente demanda en los países desarrollados particularmente en la UE y Estados Unidos, han incrementado los envíos de frutos a nivel mundial. Cabe resaltar que estos mercados se encuentran inquietos con lo que respecta al tema de la salud y quieren obtener el mayor beneficio nutricional de las frutas; contribuyendo así al aumento del consumo de estas. Además de que el consumidor extranjero siente un gran interés al marketing verde que promueve los beneficios para la salud de las frutas. Los cambios en los gustos de los consumidores se revelan en la disponibilidad durante todo el año de frutas que consideraran altamente estacionales.

Con respecto a las perspectivas de este sector alrededor de 2.700 especies, las potencialidades que ofrecen las frutas tropicales son prometedoras, como fuente no solo de nutrición sino también de generación de ingresos para quienes se dedican a la producción no limitada a la subsistencia. Las proyecciones del FMI sobre el PIB mundial apuntan a un mayor crecimiento de los ingresos, especialmente en los principales destinos del mercado internacional, esto es, los Estados Unidos y la UE. Junto con el aumento de los ingresos y el cambio de las preferencias de los consumidores, incluida la creciente preocupación por los aspectos relativos a la salud en algunos de los principales mercados de los países en desarrollo, existen abundantes oportunidades para seguir impulsando el comercio de las frutas tropicales (FAO, 2017).

Austria

Es un país de Europa y según Central Intelligence Agency- CIA (2019) , tiene una población de 8.793.370 de habitantes, su capital es Viena, su idioma oficial es el alemán hablado por el 88,6% de los austriacos y adicional a este también se hablan croata, eslovaco y húngaro, el 73,8% de su población es de religión católica romana y el resto de la población es de religiones como la protestante y el islam, su moneda oficial es el euro y para 2017 el PIB aumentó en un 2,9%, el valor de las exportaciones en un 8,2% y la tasa de desempleo disminuyó en 0.3%.

Según TradeMap para el año 2018 los principales productos exportados fueron los aparatos tecnológicos, vehículos, productos farmacéuticos y manufacturas sus principales destinos fueron Alemania, Estados Unidos, Italia, Suiza y Eslovaquia. En cuanto a las importaciones los principales productos fueron, aparatos tecnológicos, vehículos, combustibles,

manufacturas y productos químicos y los principales orígenes fueron desde Alemania, Italia, Suiza, República Checa y Países Bajos.

Sector agrícola en Austria

El Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación (2019) menciona que en Austria para el año 2017, el sector agricultura aportaba 1,2 % del PIB, aunque el aporte a la economía por parte de este sector ha disminuido, se ha incrementado la participación de productos ecológicos en Austria provenientes de la agricultura y silvicultura que a su vez siguen teniendo un efecto considerable sobre otros sectores como el Turismo, el cual pese a un decrecimiento del sector agricultura en el PIB influye fuertemente en otros aspectos que impulsan económicamente a Austria.

La capacidad de producción el sector agrícola es del 17,6 % del territorio Austriaco, el cual es apto para producción y cultivo, por otra parte, lo que son pastos y prados representan el 27% y finalmente los huertos y viñedos el 1%. Los principales productos anuales en el año 2006 eran: La remolacha con 2 millones de t, cebada 1 millón de t maíz 1,47 millones de t patatas o papas 654.621 t, trigo 1,40 millones de t. En el caso de la ganadería 3,3 millones de litros de leche, 2 millones de cabezas de ganado vacuno, 15,1 millones de aves de corral, 85.000 caballos y 325.728 ovejas. Con una superficie del 46,1% cubierta de bosques. Lo cual generó un programa de conservación que se ha venido desarrollado desde la década de 1950 para equilibrar el daño causado en II Guerra Mundial por las desmedidas talas de árboles (Agricultura austriaca 2019).

Según Trade Map (2018), por otra parte, el sector de las frutas y hortalizas en el mercado austriaco cuenta con importaciones de 1.362.532 miles de dólares, la fresa fue el fruto más se importó con un valor de 194.737 USD. El consumo del territorio por los frutos y productos agrícolas llevó a un incremento de importaciones. Los principales frutos y productos agrícolas que importa Austria del extranjero son: fresas, frambuesas, cítricos, arándanos, tamarindos, kiwis, caquis frescos, grosellas, duriones frescos entre otros, estos provenientes principalmente de: Alemania, España, Italia, Turquía y Países Bajos.

Tabla 4.

Importaciones de fruta de Austria (2018)

Importaciones	
Producto	Valor
Fresas	194.737 USD
Cítricos	190.722 USD
Albaricoques	145.167 USD
Cocos	139.486 USD
Frambuesas	128.445 USD

Nota. La información fue tomada de Trade Map (2018) y son los valores de las importaciones de fruta de Austria.

Para finalizar los austríacos no solo tienen un nivel alto de producción de alimentos orgánicos, economía y negocios (2017) menciona que son el sexto mayor consumidor a nivel mundial y de la Unión Europea. De hecho, se estima que alrededor del 10% de las ventas del retail de alimentos corresponde a productos orgánicos.

Relación comercial entre Austria y Colombia

Actualmente Austria es un país perteneciente a la Unión Europea (UE) y desde el año 2013 posee un tratado de libre comercio entre Colombia y la UE en donde varios productos colombianos pueden entrar en cualquiera de los 28 miembros sin pagar aranceles y de la misma forma productos provenientes de estos países podrán entrar al país sin ninguna restricción arancelaria (ProColombia, 2019).

Según Analdex (2018) desde que este tratado entró en vigencia, la Unión Europea se ha vuelto un socio comercial de Colombia representando el 14,7% de las operaciones de las operaciones de comercio internacional del país y aproximadamente unos 480 productos fueron exportados al continente europeo, entre los productos que actualmente más se exportan a la UE se encuentran los combustibles, frutas, café, grasas y plantas. De igual modo la Unión Europea se ha convertido en un gran apoyo en cuanto tecnología para Colombia ya

que gracias a este tratado el país importa diferentes tipos de tecnologías de estos países y la inversión extranjera directa proveniente de ellos también aumentó en un 24% desde que se implementó este acuerdo entre estas dos partes.

En cuanto al ingreso de las frutas colombianas a la Unión Europea, están podrán entrar sin ningún arancel, esto siempre y cuando la fruta que se exporte a este continente tenga su origen totalmente colombiano y para derivados de estos productos por lo menos en un 50% (ProColombia, 2019).

Para el año 2018 según TradeMap las exportaciones de productos colombianos a Austria tuvieron un valor de 6.718 miles de dólares, en los cuales se dividen en varios productos pero el que más se exportó fue el combustible mineral y lejos de este se encuentran los demás como se puede ver en la siguiente gráfica:

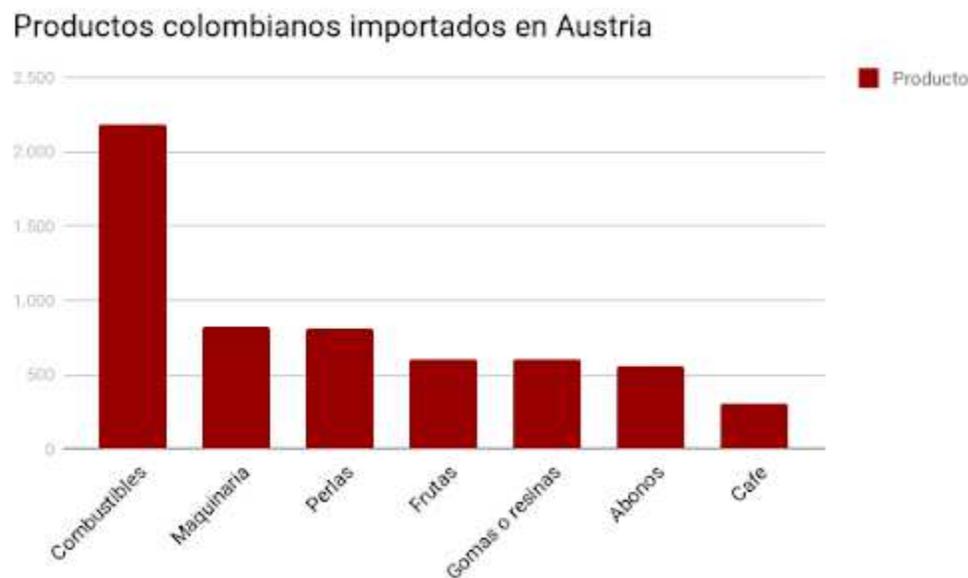


Figura 3. Productos colombianos importados en Austria (2018). Nota. La información fue tomada de Trade Map y son las importaciones de productos colombianos de Austria en 2018.

Como se puede apreciar en la gráfica las frutas se encuentran en el cuarto lugar entre los productos que más importa Austria desde Colombia y estas tuvieron un valor de 608 miles de dólares, siendo el banano la principal fruta importada con un valor de 598 miles de dólares y con un valor muy mínimo las fresas, frambuesas, mora y demás frutos similares.

Posibilidad de la gulupa colombiana en Austria

Según la investigación hecha del sector agrícola, las características del mercado europeo y la relación comercial entre Colombia y Austria; se puede expresar que la exportación de gulupa colombiana hacia este país es viable y el primer factor que respalda esto es que este país es productor de frutas, pero no a gran escala y por eso tienen que importar para abastecerse. El segundo factor es que Austria es un gran importador de este tipo de frutos, pero como se encontró anteriormente sus principales proveedores son países también de Europa que en su mayoría lo que hacen es reexportar los frutos hacia otros lugares y no son directamente los productores y esto hace que adquieran el producto a un mayor costo.

El tercer factor es el TLC entre la Unión Europea y Colombia, ya que facilita la exportación de gulupa hacia el mercado austriaco, adicionalmente a esto actualmente ningún país latino exporta este tipo de frutos dirigidos a Austria, lo que haría que este producto colombiano sea el primero en llegar por encima de los competidores directos y a un precio más económico ya que no se está re exportando. El factor final es la alza en consumo que están teniendo las frutas y principalmente las exóticas o tropicales en Europa, ya que dentro de sus gustos están la diversidad de frutos y que no sean tan comunes, que tengan rico sabor esto para poder hacer jugos naturales y mantener sus hábitos saludables y la gulupa como se mencionó en el primer capítulo tiene un sabor único y sus características se prestan perfectamente para eso.

Arabia Saudita

Es un país Islámico que tiene dos ciudades sagradas para esta religión que son La Meca y Medina pero su capital es Riad, es un territorio de medio oriente entre el mar rojo y el golfo pérsico limita con Yemen, Omán y Emiratos Árabes, su idioma es el árabe, tiene una población alrededor de 33 millones de habitantes más del 80% de sus habitantes son musulmanes y el resto se divide en católicos, hinduistas, budistas entre otros, su forma de gobierno es una monarquía absoluta, también es un país reconocido por su petróleo lo cual representa para ellos el 42% del PIB (CIA, 2019).

Según TradeMap para el año 2018 los principales productos exportados fueron los combustibles, plástico, productos químicos y barcos y los principales destinos fueron China, Emiratos Árabes, Singapur, India y Bélgica. En cuanto a las importaciones los principales

productos fueron aparatos tecnológicos, vehículos, productos farmacéuticos, barcos y perlas finas originarias de China, Estados Unidos, Emiratos Árabes, India y Alemania.

Sector agrícola en Arabia Saudita

De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura - FAO (2019), los cereales son el producto agrícola más producido en Arabia Saudita con una producción por encima del millón de toneladas producidas para 2017, esto entre todos los diferentes tipos que se dan de este producto, también se produce aceite vegetal, pescados, leche, carne de vaca y azúcar. El país tiene una superficie total para la producción de productos agrícolas alrededor de las 17 mil hectáreas, pero al ser un territorio desértico el rendimiento en cuanto al sector de la agricultura no es muy amplia, aunque actualmente se están promoviendo proyectos para fortalecer este sector aún no se logra hacerlo y más bien el crecimiento ha estado en el sector acuícola.

Por esta razón actualmente Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos son los países importadores de frutas con el mayor consumo en el medio oriente y según Legiscomex (2016) con una proyección de crecimiento para esta tendencia de por lo menos en un 4,2% para el año 2021, esto debido al crecimiento económico árabe y a la prioridad de la seguridad alimentaria de sus habitantes además de que algunos productos derivados del país no lo tienen.

Esto se puede reflejar en su balanza comercial en cuanto a frutas según Trade Map (2018) las exportaciones de frutas en Arabia Saudita tuvieron un valor de 266.284 miles de USD y entre los productos que se exportaron se encuentran la piña, los cítricos, fresas, plátanos y uvas. En cuanto las importaciones tuvieron un valor de 1.576.919 miles de USD y los frutos que se importaron fueron los cítricos, manzanos, fresas, cocos, plátanos y piñas, como se evidencia en la tabla:

Tabla 5.

Importaciones y exportaciones frutas de Arabia Saudita (2018)

Importaciones		Exportaciones	
Producto	Valor	Producto	Valor
Cítricos	363.609 USD	Piñas	209.277 USD
Manzanas	215.593 USD	Cítricos	18,707 USD
Fresas	202.227 USD	Fresas	17.657 USD
Cocos	196.299 USD	Plátanos	5.073 USD
Plátanos	190.974 USD	Uvas	4.626 USD

Nota. La información fue tomada de Trade Map (2018) y son los valores de las importaciones y exportaciones de fruta de Arabia Saudita.

En cuanto a los principales destinos de exportación se destacan países de medio oriente entre ellos se encuentra Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Yemen, Jordania y Turquía entre otros. En cuanto a los orígenes de las importaciones se encuentra Estados Unidos, Egipto, Sudáfrica, India y Filipinas, Se puede resaltar que los únicos países latinos con presencia considerable en cuanto valor importaciones son: Ecuador con un valor total en exportaciones de 123.473 miles de USD y Chile con un valor de 79.043 miles de USD.

Actualmente Ecuador y Arabia Saudita no tienen ningún acuerdo comercial, pero los ecuatorianos han logrado entrar a este país con algunos de sus frutos principalmente con el banano ya que según TradeMap esta fruta representó para 2018 el 64% de las exportaciones de fruta en general y junto con las fresas que también tuvieron una participación del 35% son las frutas que se exportan de territorio ecuatoriano hacia el mercado árabe.

Según la cancillería de Ecuador desde 1961 ellos abrieron relaciones diplomáticas con Arabia Saudita permitiendo incentivar las relaciones económicas, culturales y comerciales entre los países, en el caso del país Sudamericano ha hecho que este muestre a los empresarios ecuatorianos a los árabes como una oportunidad de negocio y promoviendo el comercio de varios de sus productos con entidades como ProEcuador y esto ha generado que ellos sean

uno de los proveedores más importantes de banano actualmente en el territorio árabe (Cancillería , 2019).

En el caso de Chile esto se debe a que estos países tienen desde 2013 una relación comercial grande promovida por los gobiernos de ambos países y esto hace que actualmente las materias primas chilenas estén posicionadas como una de las favoritas en el mercado árabe. En cuanto a frutas en el año 2018 se exportaron manzanas con 31 millones de USD, las uvas con 8,7 millones de USD y el kiwi con 5,1 millones de USD (Prochile, 2019).

Desde 2013 que esta relación se comenzó a intensificar entre, el gobierno chileno con ayuda de ProChile se ha dedicado a incentivar que sus productores de frutas las exporten hacia Arabia Saudita, esto debido a que ellos ven en este país un mercado bastante bueno ya que les gustan este tipo de frutas y a pesar de que esta actualmente se vende a altos precios en este país aun así es consumida y por eso la idea de ellos es que sus exportaciones en esta región del mundo siga creciendo (Subsecretaría de Relaciones Internacionales, 2018)

Relación comercial entre Arabia Saudita y Colombia

Actualmente Colombia sostiene relaciones diplomáticas con el Reino de Arabia Saudita desde el año 2011, sin embargo, no tiene ningún tratado que facilite la exportación de sus productos hacia el mercado árabe; esto se debe a que las relaciones comerciales con los países en esta región del mundo son muy bajas. Esto no quiere decir que Colombia no tenga una relación comercial con Arabia Saudita de hecho la balanza comercial con este país es negativa, ya que según Trade Map (2018), los valores de las importaciones de productos árabes fueron de 44.445 miles de USD para el año 2018 y en cuanto a las exportaciones esta tuvieron un valor de 14.448 miles de USD.

Entre los productos que se importaron de Arabia Saudita a Colombia se destaca el plástico con un valor de 41.997 miles de USD lo que representa el 94% del valor total de las importaciones, aunque también se traen de este país otros productos industriales como vidrio, hierro y acero. En cuanto a las exportaciones colombianas hacia Arabia se encuentran como principal producto de exportación las bombas para líquidos y las partes de estas teniendo un valor de 7.241 miles de USD, es decir casi la mitad del valor total, seguido de esto ya se encuentran el café, plantas, textiles y frutas, como se puede mostrar en la gráfica:

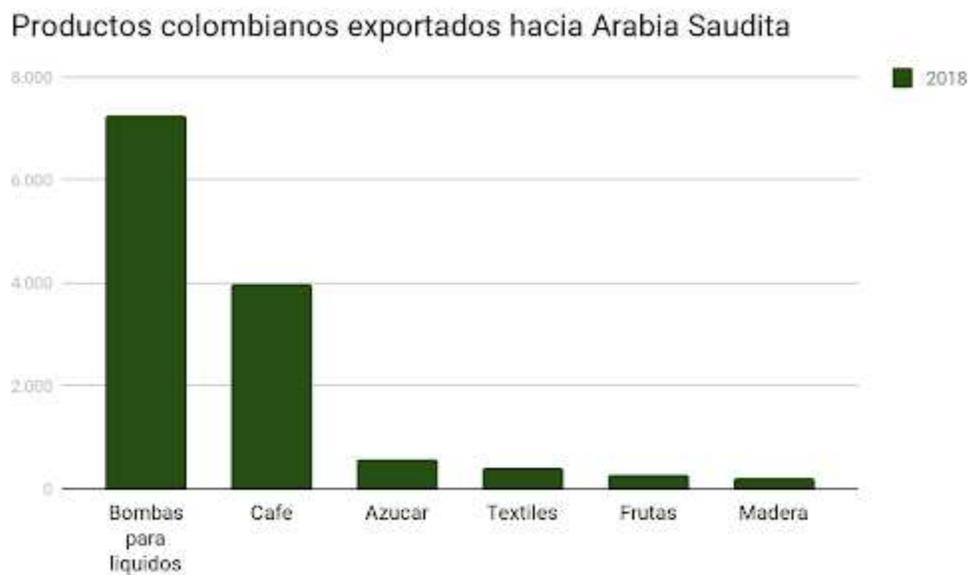


Figura 4. Productos colombianos exportados hacia Arabia Saudita (2018). Nota. La información fue tomada de Trade Map y son las importaciones de productos colombianos de Arabia Saudita en 2018.

En cuanto a frutos exportados se encuentran la piña como la que más se exporta con un valor de 200 miles de USD seguida de la fresa y el banano con valores mucho menores. Lo que muestra que las frutas colombianas aún no tienen una presencia de peso en el mercado árabe y esto se debe a que este país cuenta con otros proveedores en el mundo que los abastece de estos frutos.

Características del consumo alimentario y las frutas

Para comenzar Arabia Saudita es un país islámico el cual cuenta con prohibiciones las cuales se encuentran en el Corán, una de ellas es el consumo de cerdo, así como las bebidas que contengan alcohol las cuales están prohibidas independientemente de la religión y la ley se aplica en todo el país. La cocina árabe es una mezcla gastronómica mediterránea y de cocina india. El plato más consumido es el cordero junto, verduras, especias, sopas, ensaladas agridulces y postres dulces. Para acompañar sus platos en el caso de las bebidas generalmente consumen agua, café, zumos de frutas y té de hierbas. Cabe mencionar que una de las bebidas es el zumo de manzana “champagne saudí”.

El país cuenta con un crecimiento para la exportación de hortalizas y frutas, así lo menciona la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas y

Hortalizas – FEPEX (2018). Los envíos hortofrutícolas a Arabia Saudita en el 2014 aumentaron un 81% en volumen, con 31.044 toneladas, situándose en 28.227 miles de USD. Con relación al 2015- 2014, los envíos crecieron un 30% en cantidad y un 70% en valor, con 40.649 toneladas y 48.140 miles de USD. Con respecto a los años 2015-2016 las exportaciones crecieron un 13%, en volumen y un 10% en valor, aumentando a 45.960 toneladas y 52,845 miles de USD. En el 2017 incremento el 17% en cantidad y 14% en valor, con un total 53.788 toneladas y 60,394 miles de USD.

Con respecto al mercado interno de frutos, se puede decir que Arabia y los demás países que pertenecen a medio oriente tendrán un incremento en cuanto a dependencia de importación de productos básicos el cual incluye frutos y vegetales , según la investigación de PMA (2017), los consumidores de esos territorios con diversidad de gustos estarán a disposición a pagar recargos por frutos que les brinden calidad, sabor, conveniencia entre otros, los consumidores jóvenes están promoviendo el crecimiento y la adquisición de alimentos.

Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos y Egipto son los territorios que más importan frutos y vegetales frescos, específicamente el primero de estos en los últimos cinco años su demanda ha incrementado más que las importaciones globales. Oriente Medio tiene una participación mundial del 5,1% en el periodo del 2016 lo cual a su vez Arabia Saudí representó el 1,3% de esas adquisiciones, lo cual indica que este último es un destino muy deseado para los frutos (PMA, 2017).

Posibilidad de la gulupa en el mercado árabe

Según la investigación hecha se puede decir que la exportación de gulupa colombiana hacia Arabia Saudita es viable, pese a que actualmente este producto no está presente en el mercado árabe. El primer factor que respalda lo aludido es que el país no es productor a gran escala de frutos, debido a las condiciones demográficas de esta región. El segundo factor es que son un país importador en cuanto a frutos y sus principales proveedores son Estados Unidos junto con países africanos y asiáticos con los cuales Colombia podría entrar a competir y gracias a la reputación que tienen sus frutas colombianas en Europa. Como factor final se encuentra que a los árabes son altamente consumidores de frutas frescas sobre todo para jugos ya que no pueden consumir alcohol por sus creencias religiosas, razón por la cual

reemplazan con bebidas además de ayudan a combatir las altas temperaturas que se dan en esta región.

Finalmente, según Legiscomex (2017), actualmente el ICA está trabajando con los productores de maracuyá, granadilla, gulupa y curuba con el fin de que puedan certificar sus predios de cultivos con Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), para que puedan aumentar las exportaciones de estas frutas garantizando que cumplan con las normas sanitarias y así aumentar su admisibilidad al mercado árabe y otros destinos.

Con la investigación realizada en este capítulo se puede concluir que tanto en Austria como Arabia Saudita es viable la exportación de gulupa y entre los factores comunes y más importantes que tienen estos dos países se encuentra ambos son grandes consumidores de este tipo de frutos y no son productores, como factores independientes por el lado del país de la UE se encuentra en acuerdo comercial entre Colombia y ellos que facilita el comercio entre estos dos y por el otro lado se encuentran los otros países latinos que ya llegaron a este país que son Chile y Ecuador.

Capítulo III. Identificar a través de un análisis de mercado el país más adecuado para destino de la exportación

Según el modelo Way Station que se implementó para esta investigación y de acuerdo al cuarto paso o etapa que habla de selección de mercado a partir de la información obtenida en los capítulos anteriores, se tiene como objetivo escoger un mercado específico para la gulupa y posterior a esto la siguiente etapa en este caso la cuarta se trata de la selección de modo de entrada dependiendo el caso de cada país que es lo que se buscará establecer en este capítulo para determinar cuál de los dos es el más adecuado.

Como se pudo apreciar en los capítulos anteriores la exportación de gulupa es viable para Arabia Saudita y Austria. Los dos son mercados potenciales ya que como se evidencia ninguno de los dos es un gran productor y cuentan con cifras en consumo de frutos altos según la partida 08.09.10 que es la que se encuentra la gulupa; el primer país cuenta con 202.227 miles de USD y el segundo con 184.085 miles de USD lo que los convierte en importantes importadores de frutas.

Condiciones para exportar gulupa en Colombia

Según Legiscomex (2018) el primer paso para exportar fruta desde Colombia es obtener un registro como exportador por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), esto sirve para que la empresa o persona cumplan con las normas fitosanitarias de otros países, el lugar donde se produce la fruta también debe estar registrada ante el ICA y luego de obtener estos registros por parte de la entidad se debe diligenciar un formato que diga los datos de específicos del exportador, el tipo de fruta que se va a exportar y la firma de la persona a cargo. El segundo paso es hacer el registro del predio en donde se va a producir la fruta ante el ICA, para poder hacer este se necesita llenar un documento en donde se especifique que tipo de fruta se produce, cuántas hectáreas tiene cada lote, ubicación exacta y datos generales de la empresa o persona a cargo de este lugar de producción, luego de esto la entidad da al exportador un número de registro de nueve dígitos y la duración del registro es indefinida y sólo podrá ser cancelada por el ICA si se incumple alguna obligación de resolución No. 001806 de 2004 expedida por esta entidad.

Finalmente se debe pedir ante el ICA el certificado fitosanitario y el certificado de inspección sanitaria (CIS), el primero depende de los requisitos fitosanitarios que tenga el país de destino y el documento debe tener la información del importador y el valor de la mercancía en dólares. En cuanto al CIS esté expedido por el Invima luego de que esta entidad realice la debida inspección y así la exportación de la fruta estará aprobada por las entidades a cargo.

En cuanto al empaque y embalaje de la gulupa se puede hacer dos formas la primera es en cajas de cartón que tengan entre 15 y 15 cm de altura o la forma más común es con canastillas de plástico que tengan una altura máxima de 25 cm y pueden soportar entre 20 y 25 kg también muchas empresas utilizan pre empaques de plástico para conservar la fruta por mucho más tiempo Logihfrutic (2017).

Por otra parte, Analdex (2018), en cuanto a logística de la gulupa, esta puede ser transportada con facilidad marítimamente, siempre y cuando esté congelada, en otro aspecto si esta va a ser trasladada en granadilla fácilmente presentará riesgos que se queme, hoy en día se está exportando aéreamente, el envío al continente europeo por vía marítima cuesta 90 centavos de dólar y por vía aérea de 2 a 3 dólares por kilogramo exportado.

Logística en Austria

Austria como país miembro de la Unión Europea tiene los mismos requisitos que los demás países en cuanto a la importación de todo tipo de frutos, estos son establecidos por el parlamento de europeo en el reglamento 178 de 2002, el cual establece para los alimentos de origen no animal los niveles máximos de contaminantes y pesticidas, aromas, aditivos y embalajes Procolombia (2019).

Lo que se negoció en este acuerdo en cuanto a frutas, establece que estas no van a pagar ningún tipo de arancel, siempre y cuando cumplan con la condición de que el proceso de producción del fruto se realice totalmente en Colombia o por lo menos en un 50% para acceder a este beneficio (Ministerio de Comercio, 2019)

En cuanto Austria específicamente, es un país sin salida al mar, pero esto no quiere decir que no cuente con comercio marítimo ya que su principal puerto en Viena es multimodal ya

que recibe mercancías por medio aéreo, marítimo (por el río Danubio), terrestre y aéreo, siendo el acceso aéreo el más importante.

El acceso aéreo es el más importante en este país, cuenta con seis aeropuertos internacionales que reciben mercancías de varios países del mundo, el más importante es el puerto de Viena por su ubicación en la capital del país, los demás puertos son: Linz, Kaglen, Graz, Salzburgo y Innsbruck Legiscomex (2016).

En cuanto a las exportaciones colombianas, estas se hicieron principalmente por vía marítima desde el puerto de Cartagena hasta el puerto Hamburgo en Alemania y posterior a esto por el río Danubio hasta el puerto de Viena, el tiempo puede tardar hasta 17 días y hay seis navieras que ofrecen el servicio para este transporte, para 2017 las exportaciones por medio marítimo tuvieron un valor de 698.824 miles de USD. El segundo medio más utilizado fue por vía aérea, este tuvo un valor de 171.152 miles de USD en 2017, actualmente tampoco hay ninguna ruta directa hacia el aeropuerto de Viena, las principales son enviando la mercancía desde Bogotá, hasta Atlanta o Miami Estados Unidos y de ahí salen a ciudades europeas como Londres o París y finalmente llegan a Austria (ProColombia, 2019).

ProColombia (2019) en cuanto a documentos son necesarios tres tipos de documentos los cuales son: Dos facturas comerciales, un certificado de circulación expedido por la Unión Europea que lo exigen para países como Colombia que tienen acuerdo comercial, permiso de importación con el certificado de origen remitido por la cámara de comercio del territorio originario de la mercancía.

Canales de distribución en Austria

Según Procolombia (2015) hay varios factores que se debe tener en cuenta para comercializar fruta en Austria y uno de ellos es como se mencionó en capítulo 2 el alza de la tendencia a consumir productos naturales en Europa, lo más importante para los austriacos al momento de escoger un producto es el valor de este, los valores sociales y ambientales del producto en su proceso de producción y el aporte que este hará a su salud y bienestar.

La misma Unión Europea ha segmentado a sus habitantes en cinco grupos dependiendo de sus hábitos de consumo:

- **Alter shopper:** Este tipo de consumidor no se interesa mucho por las etiquetas o sellos si no por el precio y la calidad del producto.
- **Emo-shopper:** Son las personas que les gustan los productos diferentes e innovadores.
- **Vigi- shopper:** Ellos si se interesan por la presentación del producto y sus orígenes además de la calidad.
- **Social- shopper:** Le gustan los productos de moda o los más recomendados.
- **Slow-shopper:** Es el que tiene como preferencia los productos orgánicos.

Entre las reglas que se establecen se mencionan que se puede transportar el producto a cualquier lado después de que este ingrese a los mercados pertenecientes a la Unión Europea y cumplido sus requisitos; cabe resaltar que no solo las autoridades exigen el cumplimiento de sus requisitos al momento de la importación si no también la mayoría de consumidores al momento de la compra.

Para las frutas se maneja más que todo la relación entre el que importa y el que distribuye, existen tres tipos de canales de distribución, el principal son los supermercados como Rewe, Aldi, Lidi o Tesco, también se encuentran las plazas de mercado comunes y el food service que consiste en la venta en restaurantes o similares Procolombia (2015).

Para la gulupa se considera que la forma de distribución más adecuada inicialmente es comercializar en Viena la capital, y es el lugar más poblado a donde llegaría el producto y se puede utilizar como canal de distribución los supermercados ya que estos estarían encargados de la parte de venta al consumidor final y demás cosas que esto puede llegar a implicar.

Logística en Arabia Saudita

Actualmente Arabia Saudita tiene cinco puertos marítimos y cuatro aéreos internacionales en sus principales ciudades como Riad, Damman y Yeda, sus salidas al mar rojo y al golfo pérsico han hecho que tengan presencia en estos dos mares para facilitar el comercio con sus socios en Medio Oriente y el mundo Procolombia (2017).

Según World Trade Organization (2019), en Arabia Saudita los productos colombianos no están exentos de aranceles, en este país los productos como frutas, legumbres y plantas, tienen un arancel promedio del 12,2% sobre el valor de la mercancía y ninguno de estos se encuentra libre por la regulación aduanera árabe.

En cuanto a las exportaciones colombianas, estas se hicieron principalmente por el medio marítimo y tuvieron un valor 6.607.089 miles de millones de USD, en cuanto a los tiempos estos pueden tener una duración aproximada de 27 días desde los puertos de Cartagena, Barranquilla y Santa Marta o 32 días aproximadamente desde el puerto de Buenaventura. La ruta más corta es desde Santa Marta hasta Panamá, de ahí hasta Algeciras España, llegando al puerto de Jeddah- juddah en Yeda y actualmente hay tres navieras que ofrecen el servicio hasta este país. En cuanto a las exportaciones colombianas por medio aéreo para 2017 tuvieron un valor de 1.923.703 las principales rutas son desde Bogotá hasta Miami y de ahí hasta Arabia Saudita.

La documentación que se debe entregar a la dirección de aduanas de Arabia Saudita es: la factura comercial en inglés firmada por el vendedor, comprador y lista de empaque, valor CIF y especificación del tipo de producto, esta deberá estar certificada por la cámara de comercio del lugar de donde proviene el producto, el certificado de origen también certificado y sellado por la cámara de comercio, adicional también se tiene que obtener un certificado por parte del consulado árabe Procolombia (2016).

Canales de distribución de Arabia Saudita

Existen varios puntos que se deben tener presentes al momento de exportar fruta dirigida a Arabia Saudita como se hizo mención en el capítulo dos uno de los más importantes es la prohibición que tiene el Corán con el consumo de carne de cerdo y bebidas alcohólicas que rigen en todo el territorio que trae como resultado una gastronomía que impulsa al consumo de frutos, agua, café o té de hierba como alternativa en este caso al alcohol.

De acuerdo con Impulso Exterior (2019), hoy en día se hallan 15 hipermercados repartidos en las tres ciudades principales: Riyadh, Dammam y Jeddah que a su vez estos se derivan en diferentes categorías las cuales son: A con un área mayor a 1000 mts² y los B con un área

mayor o igual a 500 mts² con un total de más de 300 los cuales a su vez están al nivel del mercado Europeo en cuanto a novedad.

Arabia Saudita ha hecho segmentación con sus canales de distribución los cuales se clasifican en:

- **Mercados mayoristas:** En el caso Saudí esta clase por lo general abarca un gran espacio en los que se derivan diversos productos como: frutas y verduras, carnes, avícolas y lácteos. en esta categoría los principales o más importantes mayoristas ubicados en Riyadh son el Utega Center y Rabwa localizados en el centro de esta **Tiendas de conveniencia:** ciudad a 15 minutos. En este punto con base a esta fuente el 35% de las compras de alimentos por la población Saudí se dan en mercados mayoristas lo cual quiere decir que esta clase de distribuidores realmente son importantes en el territorio.
- En esta categoría se clasifican como bakalahs los cuales en cuanto a ubicación o localidad generalmente se encuentran en barrios y estaciones de servicios de gasolina en Arabia Saudí. Pese al incremento en número de supermercados las tiendas de conveniencia o bakalahs no ha decrecido la principal razón son las mujeres ya que a ellas no se les permite conducir y como resultado final dependen de estos establecimientos y a su vez las tiendas de conveniencia permanecen, una de las grandes propietarias es Arabian Food la cual tiene alrededor de 60.

Estos son los principales canales en los cuales la Gulupa se podría comercializar en el mercado árabe que a su vez como se ha podido evidenciar hay un potencial en cuanto a ubicación en la cual se puede hablar de una población significativa que adquiera el fruto y se dé a conocer de una mejor forma.

Selección de mercado

Teniendo en cuenta que el objetivo de este capítulo era identificar a través de un análisis de mercado el país más adecuado para destino de la exportación de gulupa. Se puede evidenciar que tanto Arabia Saudita como Austria tienen varios factores a favor y en contra como:

En cuanto a Austria el factor más relevante a favor es el tratado de libre comercio entre Colombia y la Unión Europea, también es un país con unos valores altos de importación y la tendencia al consumo de estas frutas en Europa está aumentando, y finalmente no es un país productor.

Como anteriormente en el capítulo número dos se evidencio las frutas son el cuarto producto más demandado por Austria desde Colombia el valor de los frutos fue 608 miles de dólares, siendo así el banano la principal fruta importada con un valor representativo de 598 miles de dólares por otro lado el valor restante se concentra en las fresas, frambuesas, mora y demás frutos similares.

Por otro lado, elementos en contra se puede decir que principalmente derivan de los mayores proveedores de Austria pese a que son países aledaños del continente europeo, los que suministran el mayor porcentaje de frutos a este. otro punto a destacar en contras del mercado destino es que a día de hoy la relación comercial directa del territorio colombiano con el país europeo no es muy grande.

En cuanto a Arabia Saudita, el mercado árabe tiene una tendencia de consumo elevada ya que en el capítulo dos se comprobó que los países del medio oriente tienen una tendencia del consumo de frutas a nivel mundial superior al 5% en el cual la participación de Arabia Saudita es del 1,3% del total de la demanda a nivel mundial en lo cual se refleja como un destino muy deseado para las frutas y hortalizas.

Pero este país también tiene sus factores en contra, como que la relación comercial con Colombia en cuanto a frutos no es muy grande, tampoco hay un acuerdo comercial directo con ellos que permita un ingreso más fácil de la gulupa y finalmente la logística en este país es complicada debido a la lejanía de él.

Con la investigación realizada en este capítulo se considera que el mercado más apropiado para exportar gulupa es el país de Austria ya que a diferencia de Arabia Saudita, este cuenta con un Tratado de Libre Comercio vigente con la Unión Europea el cual facilita el comercio con todos los países miembros. Además, las frutas colombianas han sido bien recibidas en mercados similares como Alemania y Países Bajos. En cuanto Arabia Saudita el comercio

aún no es muy fuerte y sería difícil incentivarlo por temas logísticos y comerciales como se mencionó en el transcurso de esta investigación.

Conclusiones

La presente investigación tenía como propósito determinar la viabilidad de exportar gulupa a Austria y Arabia Saudita, para tal fin el texto se dividió en tres partes. En primera instancia se estudió los frutos exóticos en Colombia, para caracterizar la producción de la Gulupa en el territorio. Se encontró que Colombia cuenta con una variedad climática muy considerable lo que genera como resultado que este sector ya mencionado se vea beneficiado, en otras palabras estas ventajas hacen al país competitivo debido a que durante el desarrollo del primer objetivo se logró encontrar que es uno de los diez mayores productores y exportadores, que la producción de gulupa en el país se da en condiciones climáticas templadas y otro aspecto importante fue la clase de terrenos en los cuales se produce ya que la topografía en cuanto a estos es compleja pese a que previamente se debe realizar un buen estudio de suelos, además otros factores claves para la producción y buen crecimiento del fruto son el agua y una buena radiación solar .

Por otro lado la segunda fase de esta investigación se encontró que Austria en el sector agropecuario cuenta con un porcentaje considerable para actividades agrícolas, sin embargo se encontró que factores como los hábitos alimenticios saludables por parte de los europeos trae como resultado que este país sea altamente importador ya que Austria no es productor de frutos a gran escala, es un territorio que compra del exterior los frutos especialmente de países aledaños a un alto coste, como resultado se concluye que la posibilidad de incursionar la gulupa colombiana en el mercado austriaco es factible debido a el acuerdo comercial que se tienen con la UE.

En el mercado árabe se logró analizar que la viabilidad de la gulupa colombiana es factible debido a las condiciones demográficas del territorio saudí, ya que no son productores de frutos, son grandes importadores y uno de los productos más requeridos por la población árabe son los frutos. Otras características importantes son el nulo consumo de alcohol por sus leyes esto determinó que la población como alternativa consume diferentes frutos en jugos y en diversas preparaciones de acuerdo a su gastronomía que es muy extensa como se evidenció en el desarrollo del trabajo. Por otro lado, ya existen dos países Sudamericanos comercializando frutos en Arabia en este caso se encontró que Chile y Ecuador son

respectivamente los que se han incursionado en el país saudí, evidentemente se ve la oportunidad de países del continente con oportunidad de llegar allá.

Con base al último de los objetivos de esta investigación se logró determinar que el país más adecuado para la comercialización del fruto trabajado en este caso la Gulupa es el mercado austriaco debido a los altos consumos que tienen en cuanto a frutos exóticos por otra parte se hizo la selección de Austria debido a los diferentes tratados comerciales que Colombia sostiene con la UE son un incentivo los cuales se logró analizar que es más conveniente el mercado europeo que en medio oriente debido al contacto comercial existente.

Finalmente, con los diversos datos, gráficos y cifras obtenidas se puede plantear que la comercialización de gulupa colombiana es una gran oportunidad en el exterior, se puede ver que las buenas costumbres como factores alimenticios o una vida más saludable pueden en gran medida influenciar y servir de incentivo a las empresas del territorio e incursionar en otros mercados este producto de gran calidad y sabor.

Referencias

- Agricultura austriaca. (21 de 01 de 2019). *Presentación de la economía austriaca*. Obtenido de https://www.voyagesphtotosmanu.com/agricultura_austriaca.html
- Agromarketing. (2019). *Agromarketingbialar*. Obtenido de <https://www.bialarblog.com/nombres-de-frutas-tropicales-raras-exoticas/>
- Agronegocios. (30 de 01 de 2019). *Productores De Gulupa Del Tolima Firmaron Un Convenio Comercial Para Vender 100 Toneladas Al Año*. Obtenido de <https://www.agronegocios.co/agricultura/productores-de-gulupa-del-tolima-firmaron-un-convenio-comercial-para-vender-100-toneladas-al-ano-2822205>
- Agronegocios. (12 de 09 de 2018). Obtenido de <https://www.agronegocios.co/agricultura/jardin-exotics-espera-exportar-2000-toneladas-de-gulupa-a-europa-a-cierre-de-2018-2769129>
- Agronegocios. (14 de 08 de 2019). *Hass Y Gulupa Son Los Productos Con Más Proyección Para Lo Que Resta Del Año*. Obtenido de <https://www.agronegocios.co/agricultura/hass-gulupa-y-trucha-son-los-productos-con-mas-proyeccion-para-lo-que-resta-del-ano-2895327>
- Agronegocios. (30 de 01 de 2019). *Productores De Gulupa Del Tolima Firmaron Un Convenio Comercial Para Vender 100 Toneladas Al Año*. Obtenido de <https://www.agronegocios.co/agricultura/productores-de-gulupa-del-tolima-firmaron-un-convenio-comercial-para-vender-100-toneladas-al-ano-2822205>
- Analdex. (03 de 2016). *Informe de exportaciones de gulupa 2016*. Obtenido de Dirección de Asuntos Económicos: <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/02/2017-03-03-Informe-de-exportaciones-de-gulupa-2016.pdf>
- Analdex. (2018). *Comportamiento de las Exportaciones*. Obtenido de Exportación de Gulupa Enero – Agosto de 2018: <https://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/02/2018-10-Gulupa-Enero-Agosto-2018-SE.pdf>
- Analdex. (2018). *Informe de exportaciones e importaciones de fruta 2017*. Obtenido de <https://www.analdex.org/2018/04/16/informe-de-exportaciones-e-importaciones-de-fruta-2017/>
- Analdex. (2018). *Mercado de la gulupa*. Obtenido de Mercado de la gulupa: <https://www.analdex.org/2018/03/09/mercado-de-la-gulupa/>
- Analdex. (2018). *TLC entre Colombia y la Unión Europea*. Obtenido de <https://www.analdex.org/2018/07/26/tlc-entre-colombia-y-la-union-europea/>
- Anzorc. (10 de 03 de 2018). *Asociación Nacional de Zona de Reserva Campesina*. Obtenido de Crecen las exportaciones de Uchuva y Gulupa: <https://prensarural.org/spip/spip.php?article22813>
- Asohofrucol. (2017). *Contexto internacional de Colombia*. Obtenido de http://www.asohofrucol.com.co/imagenes/Balanza_comercial_2017vs2018.pdf
- Asohofrucol. (2019). Obtenido de <http://www.asohofrucol.com.co/index.php>

- Cámara de Comercio de Bogotá. (2015). *Programa De Apoyo Agrícola Y Agroindustrial*. Obtenido de file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Gulupa%20(4).pdf
- Camara Zaragoza. (2015). Obtenido de <https://www.camarazaragoza.com/productos/comercio-internacional/promocion/acciones-de-promocion-exterior/listado-de-acciones-de-promocion-exterior/mision-comercial-a-eslovaquia-y-austria/>
- Cancillería. (2019). *Ecuador Establece Relaciones Diplomáticas Con Arabia Saudita*. Obtenido de <https://www.cancilleria.gob.ec/ecuador-establece-relaciones-diplomaticas-con-arabia-saudita/>
- CIA. (2019). *Central Intelligence Agency*. Obtenido de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sa.html>
- Colombiatrade. (2016). Obtenido de <https://www.colombiatrade.com.co/inicio>
- CubaHora (2016). *Frutas Tropicales o Exóticas*. Obtenido de <http://www.cubahora.cu/blogs/consultas-medicas/frutas-tropicales-o-exoticas>
- Economía y negocios. (03 de 06 de 2017). *El atractivo de Austria para los productos orgánicos*. Obtenido de <http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=340716>
- FAO. (2019). Obtenido de <http://www.fao.org/faostat/es/#country/194>
- FAO. (2017). *Frutas tropicales orgánicas*. Obtenido de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura: http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/COMM_MARKETS_MONITORING/Tropical_Fruits/Documents/Tropical_Fruits_Spanish2017.pdf
- Fepex. (2018). *Arabia Saudí un mercado en crecimiento para la exportación de frutas y hortalizas*. Obtenido de <https://www.fepex.es/noticias/detalle/Arabia-Saud%C3%AD-frutas-hortalizas>
- Frutas comerciales. (2019). Obtenido de <http://frutascomerciales.com/cMYTi/>
- Hernández, D. A. (12 de 09 de 2016). *Frutas tropicales o “exóticas”*. Obtenido de Cubahora: <http://www.cubahora.cu/blogs/consultas-medicas/frutas-tropicales-o-exoticas>
- Icex. (2015). *Aumenta el consumo de zumos y lácteos en Arabia Saudí por el Ramadán*. Obtenido de ICEX España Exportación e Inversiones: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/noticias/NEW2015419757.html?idPais=SA>
- Icex. (05 de 2015). *Austria aumenta la importación de frutas, hortalizas y cereales*. Obtenido de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/noticias/NEW2015410299.html?idPais=AT>
- Impulso Exterior. (2019). *Guía Práctica de Distribución Agroalimentaria en Terceros Países*. Obtenido de Canales De Distribución: http://www.impulsoexterior.com/COMEX/servlet/MuestraArchivo?id_=65_68
- Infoagro. (2019). Obtenido de https://www.infoagro.com/frutas/oferta_demanda_comercio_internacional_frutas_hortalizas.htm

- Jardin Exotics. (2019). Obtenido de <https://jardinexotics.com.co/>
- Jardinexotics. (2019). *Gulupa*. Obtenido de <https://jardinexotics.com.co/gulupa-2/>
- Legiscomex. (2016). *Distribución Física Internacional – Ficha logística de Austria*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/ficha-logistica-austria-2016-completo.pdf>
- Legiscomex. (2016). *El consumo de alimentos en los países del Consejo de Cooperación del Golf*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/Documentos/consumo-alimentos-crecera-2021-paises-golfo-mar-16-17-16not>
- Legiscomex. (22 de 03 de 2017). *Por su calidad, las passifloras Colombianas son las preferidas en el exterior*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/Documentos/calidad-pasifloras-colombianas-preferidas-exterior-mar-22-17-2not>
- Legiscomex. (2018). Obtenido de <https://www.legiscomex.com/Documentos/calidad-pasifloras-colombianas-preferidas-exterior-mar-22-17-2not>
- Legiscomex. (2018). *Pasos para exporta fruta fresca*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/Documentos/pasos-para-exportar-fruta-fresca-en-colombia>
- Minagricultura. (2018). Obtenido de <https://sioc.minagricultura.gov.co>
- Minagricultura. (6 de 2018). Obtenido de <https://sioc.minagricultura.gov.co/Pasifloras/Documentos/Forms/AllItems.aspx>
- Ministerio de Asuntos exteriores, Unión Europea y Cooperación. (2019). Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/AUSTRIA_FICHA%20PAIS.pdf
- Ocati. (2019). *DEL CAMPO*. Obtenido de <https://www.ocati.com/language/es/>
- PMA. (04 de 09 de 2017). *¿Quién abastece la demanda creciente de frutas y vegetales frescos de Oriente Medio?* Obtenido de <https://www.pma.com/es/Content/Articles/2017/10/Frutas-y-Vegetales-Frescos-en-Oriente-Medio>
- Portafolio. (18 de 05 de 2015). *Las oportunidades del agro en países de Asia*. Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/las-oportunidades-del-agro-en-paises-de-asia-517132>
- Prochile. (2019). Obtenido de <https://www.prochile.gob.cl/>
- Procolombia. (29 de 04 de 2015). *Siete datos que desconocía para exportar frutas a Europa*. Obtenido de <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/siete-datos-que-desconocia-para-exportar-frutas-europa>
- ProColombia. (2016). *Inversión en el sector Hortofrutícola en Colombia*. Obtenido de <https://www.inviertaencolombia.com.co/sectores/agroindustria/hortofruticola.html>
- ProColombia. (2016). *La piña, la gulupa y el mango; las más apetecidas por los europeos*. Obtenido de <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/agricola/la-pina-la-gulupa-y-el-mango-las-mas-apetecidas-por-los-europeos>
- ProColombia. (2017). Obtenido de <https://oportunidades.procolombia.co/oportunidad/frutas-exoticas>

https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c682%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1

TradeMap (2018). Obtenido de

https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c682%7c%7c170%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

TradeMap (2018). Obtenido de

https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c682%7c%7c%7c%7c08%7c%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1

TradeMap (2018). Obtenido de

https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c682%7c%7c%7c%7c08%7c%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1

TradeMap (2018). Obtenido de

https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c218%7c%7c682%7c%7c08%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

TradeMap (2018). Obtenido de

https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c170%7c%7c682%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

Unibague. (2017). *Empaques y Embalajes*. Obtenido de

<http://logihfrutic.unibague.edu.co/logistica-y-comercio/empaques-y-embalajes>

Universidad Jorge Tadeo Lozano. (2019). Tecnología para el cultivo de la Gulupa en Colombia - page 35. Bogotá. Obtenido de

http://avalon.utadeo.edu.co/servicios/ebooks/cultivo_gulupa/files/assets/basic-html/page35.html

Procolombia. (2017). *Perfil logístico de exportación a Arabia Saudita*. Obtenido de

<https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-arabia-saudita>

ProColombia. (2018). Perfil De Logística Desde Colombia Hacia Austria. 5-6. Obtenido de

[file:///C:/Users/Usuario/Downloads/perfil_logistico_de_austria_2%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/perfil_logistico_de_austria_2%20(1).pdf)

ProColombia. (2019). Obtenido de <http://www.procolombia.co/frutas-exoticas-0>

ProColombia. (2019). *Antecedentes y negociaciones*. Obtenido de

<http://ue.procolombia.co/abc-del-acuerdo/resumen>

ProColombia. (2019). *Importancia del Acuerdo Comercial de la Unión Europea para*

Colombia. Obtenido de <http://ue.procolombia.co/abc-del-acuerdo/generalidades-del-acuerdo>

ProColombia. (2019). *Perfil logístico de exportación a Austria*. Obtenido de

<https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-austria>

Revista Gerente. (2017). Obtenido de <http://gerente.com/co/frutas-exoticas-ganan-campolas-exportaciones/>

Subsecretaria de Relaciones Internacionales. (14 de 06 de 2018). *Participaron más de 80 personas: Direcon expone en La Serena sobre oportunidades comerciales en África y Medio Oriente*. Obtenido de <https://www.subrei.gob.cl/2018/06/participaron-mas-de-80-personas-direcon-expone-en-la-serena-sobre-oportunidades-comerciales-en-africa-y-medio-orientel/>

TLC. (2019). *TLC Colombia*. Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/negociaciones-en-curso>

Trade Map. (2018). Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

World Trade Organization. (2019). *Aranceles*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariff_profiles_2006_s/sau_s.pdf