

**Barreras arancelarias y no arancelarias para la exportación de uchuva (*physalis peruviana*) hacia Canadá**

Andrés Felipe Pérez Forero

David Fernando Tibaduiza Ortiz

Universitaria Agustiniana

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Negocios Internacionales

Bogotá D.C.

2019

**Barreras arancelarias y no arancelarias para la exportación de uchuva (*physalis peruviana*) hacia Canadá**

Andrés Felipe Pérez Forero

David Fernando Tibaduiza Ortiz

Directora

Estibaliz Aguilar Galeano

Trabajo de grado para optar por el título como Profesional en Negocios Internacionales

Universitaria Agustiniana

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Negocios Internacionales

Bogotá D.C.

2019

## Resumen

La presente investigación desarrolla un análisis de las barreras arancelarias y no arancelarias aplicadas a la uchuva colombiana para su producción y exportación hacia Canadá.

Se utilizó una metodología de investigación cualitativa, donde se analizaron las exigencias y restricciones de estos dos países al momento de realizar una operación comercial, buscando brindar la información necesaria para que los exportadores puedan adaptarse a la demanda canadiense, el país se caracteriza por tener consumidores que demandan alimentos saludables, en esta dinámica las uchuvas tienen un campo de acción importante para crecer en este mercado, por tanto, se identificarán los factores necesarios para exportar este fruto.

Se identificaron las concesiones y negociaciones hechas en el Tratado de Libre Comercio TLC con Canadá que otorgaron un beneficio a la uchuva colombiana gracias a la clasificación de esta en los productos desgravados es decir que pagan gravamen de 0%, analizando el efecto que tuvo en las exportaciones hacia el país objetivo. Por otro lado, se analizan las barreras no arancelarias impuestas por Canadá para el ingreso de alimentos para satisfacer la demanda local con productos de alta calidad.

Como último se tocó la teoría de la política comercial estratégica impuestas por los países y su relación con las operaciones comerciales, determinando que incidencias tiene la aplicación de esta teoría en las economías, basándose en 2 puntos principales los cuales hacen referencia a la protección de la industria nacional y la incentivación a los productores y comerciantes a ofrecer un producto digno de competir en un mercado internacional.

*Palabras clave:* Barreras arancelarias, barreras no arancelarias, política comercial estratégica, tratado de libre comercio.

## **Abstract**

In the present investigation the analysis of the tariff and tariff barriers applied to the Colombian cape goose at the time of its production and export to Canada is developed.

A qualitative research methodology is used where the demands and restrictions of these countries are analyzed at the time of conducting a commercial operation, seeking to provide the necessary information so that exporters can have a more effective way to Canadian demand, where He knows that the country is characterized by having consumers who demand healthy food, in this dynamic gooseberries have an important field of action to grow in this market, therefore, identify the factors necessary to export the Colombian product.

The concessions and transactions made in the FTA Free Trade Agreement with Canada that grant a benefit to the Colombian gooseberry were identified thanks to the classification of this in the group of taxed products that is to say that they pay 0% tariff, analyzing the effect it had in exports to the target country. On the other hand, the tariff barriers imposed by Canada for the entry of food to meet local demand with high quality products affected in parameters that seek to protect human health and agricultural health are analyzed.

The last point was the strategic trade policy issue imposed by countries and their relationship with commercial import and export operations, determining the impact of this theory in the economies of the countries, affected in 2 main points which They refer to the protection of the national industry and the incentive for producers and traders to offer a competitive digital product in an international market.

*Keywords:* Tariff barriers, para-tariff barriers, strategic trade policy, free trade agreement

## Tabla de contenidos

Introducción.....	7
Planteamiento del problema .....	9
Formulación del problema.....	11
Objetivos .....	12
Objetivo general.....	12
Objetivos específicos .....	12
Justificación.....	13
Marcos de referencia .....	15
Antecedentes de la investigación.....	15
Institucionales. ....	15
Nacionales.....	15
Internacionales.....	16
Marco teórico.....	17
Marco conceptual.....	20
Marco legal .....	21
TLC Colombia-Canadá.....	22
Metodología de la investigación.....	25
Capítulo I. Efectos de las barreras arancelarias en la exportación de uchuva colombiana hacia Canadá.....	27
Tratado de libre comercio entre la República de Colombia – Canadá.....	27
Beneficios del TLC para Colombia.....	29
Capítulo II. Barreras no arancelarias que tiene la uchuva colombiana para su exportación a Canadá.....	32
Restricciones documentarias .....	32
Certificado internacional de importación.....	32
Documentos necesarios para la exportación hacia Canadá.....	33
Licencias de importación.....	35
Restricciones sanitarias y fitosanitarias .....	36
Requisitos para productos agrícolas frescos.....	36
Requisitos de calidad.....	37
Requisitos sanitarios.....	37
Límite máximo de residuos químicos en los alimentos.....	38



Etiquetado de productos frescos.....	39
Certificado de inspección.....	39
Otros requisitos.....	40
Requisitos para productos procesados.....	40
Requisitos de envasado para productos procesados.....	41
Etiquetado.....	42
Problemas logísticos.....	43
Medidas cuarentenarias.....	43
Capítulo III. Relación de las barreras arancelarias y no arancelarias con las exportaciones de uchuva a Canadá.....	47
Conclusiones.....	53
Recomendaciones.....	55
Referencias.....	56

## Introducción

La presente investigación comprende el análisis de las barreras arancelarias y no arancelarias aplicables a la uchuva colombiana para su exportación a Canadá, desde requisitos de cultivo apropiado, siembras en pro del desarrollo sostenible, así como tecnificación y herramientas productivas que mejoren los procesos que utilizan las zonas productoras de este fruto, haciendo de este producto competitivo para el mercado internacional, no solo como frutos frescos, sino también en frutos secos; ya que nuestro producto tiene un margen de venta que le facilita su ingreso a otros países.

Para la presente investigación se aplicó la teoría de la política comercial estratégica la cual es implementada por los diferentes gobiernos con el fin de regular las interacciones entre el país y las empresas en las operaciones comerciales por medio de la aplicación de políticas industriales, estas relacionadas con las barreras arancelarias y no arancelarias que se imponen a la uchuva colombiana.

Las barreras arancelarias y no arancelarias, generan una exigencia respecto a la calidad de la uchuva para el ingreso a nuevos mercados, en cuanto a la exportación de la Uchuva con mercado objetivo (Canadá), En esta dinámica las uchucas tienen un campo de acción importante para crecer en este mercado, por tanto, se identificaron los factores necesarios para ver la viabilidad que tendría exportar de manera directa un producto colombiano que para este mercado es llamativo por su calidad en presentación, y su contenido nutricional. De este modo, se reconocen que requisitos son necesarios para que ingrese de manera correcta la uchuva colombiana al mercado canadiense; lo cual generará mayor empleo y bienestar social para nuestro país.

En el capítulo uno se analiza los diferentes efectos que tienen los gravámenes arancelarios en la exportación de uchuva y como el TLC con Canadá genera una ventaja importante para el producto colombiano, en este mismo se ven los 3 bloques que presenta este tratado y el beneficio total que representa para Colombia.

En el capítulo dos se dio a conocer las diferentes barreras no arancelarias que tiene Canadá en cuanto a calidad de la fruta desde el momento en que se cosecha hasta su proceso que ingreso al país de destino, las restricciones documentarias para el acceso al país y además de esto se podrá ver como solventar cada una de las barreras propuestas por Canadá y las ventajas y desventajas que presenta cada una de ellas para el exportador colombiano.

En el capítulo tres se muestra la relación de ambos tipos de barreras con las exportaciones de uchuva a Canadá en base a figuras con datos estadísticos que muestran la variación de las exportaciones por parte de Colombia desde el año 2010 hasta el año 2018 y como el TLC con Canadá influyo con su entrada en vigencia.

Para finalizar conclusiones generales de lo encontrado a lo largo de la investigación las cuales se verán al final de cada capítulo y conclusiones finales relacionadas al tema consultado donde se ve que las relaciones comerciales entre los dos países referente a la uchuva han tenido gran acogida, también se muestra que Canadá es el país que más importa uchuva colombiana, además de esto una conclusión desde el punto de vista de la política comercial estratégica y los efectos que tiene para Colombia, y como el TLC influyo en el proceso de mejora de exportaciones por parte del productor colombiano por ultimo recomendaciones que puede seguir el exportador para que el ingreso de la uchuva se realice de una manera sencilla al mercado canadiense.



## Planteamiento del problema

Las barreras arancelarias y no arancelarias, generan una restricción con respecto al ingreso a nuevos mercados. Hoy en día sabemos que la Uchuva es una fruta significativa para Colombia, que pasó de ser silvestre a exótica; y que en la actualidad representa múltiples beneficios y ventajas gracias a su éxito internacional en mercados que quizá nadie llegó a creer posibles de alcanzar.

Parte de un diagnóstico global en donde, los países con mejor opción para la exportación de Uchuva por su nivel de compra a Colombia son: Estados Unidos, Alemania, Holanda y Bélgica. Sin embargo, según datos Trademap (2016), dentro de los países que más demandan esta fruta colombiana, encontramos en primer lugar, Países Bajos con un valor exportado cerca de 38.406 Millones USD, lo cual representa un 67.3% de participación en exportaciones de la Uchuva para Colombia; luego encontramos a Alemania con 5.161 Millones USD representando para Colombia el 9%, Canadá 2.423 Millones USD con representación de 4.2%, Bélgica 1.982 Millones USD cuya representación significa el 3.5% de las exportaciones colombianas y Francia 1.495 Millones USD con 2.6% de participación.

Cifras más recientes de las exportaciones que tiene Colombia de uchuva hacia el mundo según datos de ANALTEX (2019), demuestra que el valor aumentó, tomando como referencia el año 2017 al 2018, pasando de USD FOB 27,8 millones a USD FOB 32,4 millones, respectivamente, representando un incremento de 16,61%, siendo Países Bajos el mayor comprador de uchuva con una participación total del 57,75%, seguido por los países antes mencionados.

Las barreras no arancelarias que se aplican a los productos comestibles para su ingreso final representan variaciones en las exportaciones, ya que con la imposición de este tipo de barreras tales como certificado del importador, embalajes, empaques, etiquetados, mercadeo, licencias, requerimientos de salud e inocuidad y residuos, las operaciones comerciales pueden verse afectadas presentándose una disminución de estas afectando de manera directa la economía del país (ProColombia, 2016), así mismo la implementación de gravámenes generan costos adicionales generando un marco menor de ganancia dependiendo del porcentaje que se aplique, estas son utilizadas por los gobiernos como medida proteccionista.

Por consiguiente, si se analizan las medidas técnicas tanto nacionales como internacionales se identificarán procedimientos y requisitos importantes para la salida del producto del territorio aduanero nacional y también los necesarios para el acceso de entrada a un país tan exigente como lo es Canadá y su mercado; A nivel nacional el Instituto Colombiano Agropecuario tiene

como función practicar el control sobre los productos de origen vegetal y sus exportaciones con el objetivo de certificar la calidad fitosanitaria, ICA (2016), también exige el desarrollo de nuevos alimentos que permitan además de un suministro de componentes nutritivos, la incorporación de componentes con actividad fisiológica con el fin de ayudar a prevenir algunas enfermedades; además de la innovación de generar un cultivo bajo cubiertas plásticas, pues de esta manera se generan estrategias de planificación en cultivos pro-bióticos para estimular diferentes vitaminas y minerales en algunas frutas. Es por esto que la tecnificación del cultivo debe estar respaldada bajo procesos de siembra, y alteraciones necesarias en el transcurso de la misma debido a que es ideal que el fruto cumpla con las características técnicas explícitas en la partida arancelaria dispuesta para su exportación, dentro de la cual se analiza desde su color hasta el máximo tamaño ideal que debe obtener el fruto.

Según ProColombia, (2016) se sabe que los canadienses buscan productos de buena calidad y excelente presentación colocando esto por encima de su precio. Recalcando que el color del fruto debe ser homogéneo de acuerdo con el estado de madurez y estos lo prefieren en un capacho color crema. Para las uchuvas posiblemente se requieran sabores dulces por encima de 15 Grados Brix, que sean altamente limpias y por supuesto, sin manchas pues son demasiado exigentes con la apariencia. Y es por esto que entidades como Canadian Food Inspection Agency, aplica normas de calidad internacional bajo parámetros sanitarios y fitosanitarios además del tipo de embalaje y etiqueta nutricional; son exigentes en la cantidad consistente al empaque y este no solo deberá tener el nombre y cuantas unidades vienen en el empaque si no también el contenido nutricional total que contiene la fruta, además del reconocimiento del país origen, la marquilla de bilingüismo.

Para concluir Canadá siendo el quinto de los principales países destino de exportación de uchuva colombiana de acuerdo con ANALDEX (2019), sin embargo esto no genera cifras altamente significativas hablando en términos de valor FOB(USD), aun siendo un mercado altamente atractivo por la considerable demanda de productos saludables por parte de los consumidores, e incluso por las representativas características con las que cuenta la uchuva colombiana, como por ejemplo su calidad, tamaño, color, apariencia sana y limpia; Canadá siendo el mercado objetivo y atractivo para Colombia, impone medidas no arancelarias, para los exportadores que pueden ser consideradas como bloqueos para sus operaciones comerciales, al igual que los gravámenes que se aplican a los productos generan costos adicionales lo que disminuye la cantidad de uchuva que sale del país, aunque dentro del Tratado de Libre Comercio TLC la uchuva tiene un gravamen arancelario del 0% y no es considerado como una barrera.

**Formulación del problema**

¿Qué relación existe entre las barreras arancelarias y no arancelarias aplicadas a las uchuvas (*Physalis peruviana*) colombianas y su exportación hacia Canadá?

## Objetivos

### Objetivo general

Analizar las barreras arancelarias y no arancelarias aplicadas a las Uchuvas (*Physalis peruviana*) colombianas y la exportación a Canadá.

### Objetivos específicos

- Describir las barreras arancelarias para las exportaciones de uchuva (*Physalis peruviana*) hacia Canadá.
- Identificar las barreras no arancelarias que tiene las uchuvas (*Physalis peruviana*) colombianas para su exportación hacia Canadá.
- Determinar la relación que existe de las barreras arancelarias y no arancelarias con las exportaciones de uchuva a Canadá.

## Justificación

En este proyecto de investigación se busca analizar los diferentes factores relacionados con las barreras arancelarias y no arancelarias que la uchuva colombiana posee para su producción, calidad, aspectos físicos, usos, beneficios para la salud, certificaciones sanitarias o fitosanitarias, preparación para la distribución nacional o su despacho a otros países, entre otros elementos que hacen referencia al impedimento de las exportaciones. Teniendo en cuenta que la aceptación de esta fruta exótica genero diferentes beneficios y ventajas para el país, gracias a su éxito internacional en países como Holanda, Alemania y Francia que son compradores de cantidades considerables, incluyendo a Estados Unidos y Canadá, según con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. (Melo, 2014)

Como lo dice el (Instituto Nacional de contadores públicos, 2016), la uchuva se vende fresca en cantidades, una de las preferencias de los compradores canadienses es comprarla en su presentación de fruto seco, por otro lado también se tiene conocimiento que lo consumen como snacks mezclados con otros frutos secos o acompañados con smoothies, galletas o como salsa y mermelada. Por consiguiente, la investigación tiene como fin informar a los productores y comercializadores de esta fruta para que posean mayores conocimientos de las normatividades y las exigencias que posee el mercado objetivo y la demanda para su exportación, para así adaptarse a los ritmos de producción del mundo, tratando de alguna manera satisfacer la mayor cantidad de mercados posibles dando como resultado un crecimiento en el sector hortofrutícola.

Teniendo en cuenta el tratado de libre comercio con Canadá (TLC), conociendo como tal las políticas comerciales que son usadas por este país, los requerimientos mínimos que se necesitan para negociar o realizar algún tipo de intercambio de bienes, aplicarlos y así satisfacer la demanda del mercado internacional, por medio del cumplimiento de los estándares de calidad creando un producto digno de competir.

Para Medina & ElEspectador, (2017), quien tomo de ejemplo la empresa Terrafertil que fue premiada por ProColombia y Analdex en el año 2015, en la cual se dio una muestra en la exposición mundial de Milán, donde Colombia llevo a esta considerada una superfruta por su valor nutricional, este articulo da como prueba del éxito de los cumplimientos de las exigencias del país vecino siendo Estados Unidos en cuanto a la uchuva sin tratamiento de frio y da recomendaciones similares a los requisitos del mercado objetivo, esto nos genera expectativas positivas para futuras negociaciones. También se puede tener en cuenta que las técnicas

aplicadas por esta empresa en la práctica reducen cerca del 40% en los costos de los despachos internacionales.

Según cifras de ProColombia (2018) las exportaciones de uchuva colombiana han llevado un crecimiento continuo en los últimos años, una de las razones con peso en la investigación es conocer las causas por las que las exportaciones de este fruto exótico sufrieron este cambio y conocer que incidencia tuvo la entrada en vigor del tratado de libre comercio con Canadá TLC y por otro lado para finalizar, Díaz, (2010), en su trabajo de grado “Estudio para evaluar la competitividad de las exportaciones de uchuva desde 2000”, menciona que la excelente calidad de un producto colombiano lo diferencia de sus competidores y hace que sea preferido a nivel internacional es muy cierto que el generar valores agregados desde un proceso de producción hasta un proceso logístico de distribución da lugar a márgenes diferenciales de un país con el resto del mundo en competitividad se refiere (ProColombia, 2019).

## Marcos de referencia

### Antecedentes de la investigación

#### Institucionales.

Según Torres & Ortigón, (2018) en su trabajo de grado “Situación del sector hortofrutícola en Colombia que le impide satisfacer la demanda en el mercado canadiense, el caso de la uchuva (*physalis peruviana*)” dice que la uchuva colombiana es el segundo producto frutícola con mayor exportación gracias a la ventajas climáticas y de suelo que posee Colombia que garantiza la producción continua para exportar a los diferentes países y así satisfacer de una mejor manera los mercados internacionales, siendo Boyacá el departamento con mayor cultivo de esta fruta con un 52.2% de áreas sembradas.

Por otro lado, el proyecto es viable según lo indica este estudio de mercado, puesto que Colombia es el noveno proveedor de frutas exóticas del mundo, sus exportaciones han presentado en los últimos tres años un crecimiento principalmente en uchuva, tomate de árbol, tamarindo y granadilla frutas que son consideradas como exóticas y llaman la atención del mercado internacional, además de ser productos con sabores y olores deliciosos.

(Mendieta & Moreno García, 2017), en su trabajo de grado “Oportunidades del sector frutícola colombiano y peruano para su internacionalización” dice que “El panorama de las exportaciones de legumbres y frutas de Colombia en la actualidad se vislumbra favorable a nivel internacional, para el año 2016 registró un crecimiento del 16.32% con relación al año 2015, esta situación se refleja en las exportaciones” con base a esta información se observa que el sector en donde se encuentra ubicada la uchuva está obteniendo aceptación en los mercados internacionales y nos brinda comprometedores resultados con relación al crecimiento de las salidas de este fruto al mercado canadiense.

#### Nacionales.

ProColombia (2016) en su trabajo de investigación: “Canadá, un mercado atractivo para la uchuva colombiana”; se encarga de mostrar los requerimientos necesarios con respecto a las principales barreras para la entrada hacia el mercado canadiense, inicialmente ofrecen información sobre los certificados fitosanitarios que varían dependiendo del país de destino regulados por el instituto colombiano agropecuario a nivel nacional; además de un análisis a nivel internacional ya que la Canadian Food Inspection Agency (CFIA) no impone restricciones fitosanitarias para la uchuva colombiana para su importación a Canadá, pero si está regulada por la norma internacional sobre medidas fitosanitarias (NIMF N° 15. Por otro lado todos los aspectos basados en las normas sanitarias son vigilados por Health Canadá quien es la entidad

encargada de regular los niveles de residuos químicos en los alimentos, ya que si sobrepasan estos límites se envía un informe a la agencia reguladora para que se ejerza un análisis de riesgo.

Osorio, Estrada, Londoño (2016) en su trabajo de grado: “Exportación de uchuva fresca colombiana hacia las cadenas minoristas en Canadá”; cuyo objetivo general es crear un plan exportador de uchuva fresca colombiana hacia las cadenas de distribución minoristas de alimentos en Canadá gestionando las operaciones de comercio exterior, logística y distribución física internacional durante un periodo de dos años y con un presupuesto de \$430.000.000 bajo parámetros de realizar una investigación de mercado para conocer el sector de la uchuva fresca en el mercado canadiense, crear y estructurar estrategias de negociación con los clientes potenciales interesados en adquirir la uchuva fresca en Canadá, establecer lineamientos estratégicos para crear alianzas de largo plazo con los proveedores de uchuva fresca. En conclusión, a base de la investigación se hace preciso resaltar que el estudio muestra la viabilidad técnica del proyecto, debido a la consistencia en los temas de localización, tamaño, proceso, materia prima y organización requerida. Los anteriores ítems revelan la ubicación de las operaciones, cuáles son esas operaciones y qué se necesita para realizar esas operaciones, las cuales nos permitirán cumplir con el principal objetivo del proyecto.

Díaz (2010) en su trabajo de grado “Estudio para evaluar la competitividad de las exportaciones de uchuva desde 2000”, tiene como objetivo general generar un estudio sobre la competitividad de las exportaciones de uchuva colombiana, en donde se identificaran y se confronten los diferentes mercados objetivos del producto, se parte de los inicios de la comercialización de este fruto a nivel internacional, seguido por un análisis del impacto del negocio de exportación en el producto interno bruto de la nación y determinar cuáles son las principales empresas que producen y venden este producto en Colombia.

En conclusión, debido a las condiciones agras ecológicas de Colombia, el cultivo de uchuva se ha convertido en fuente de ingreso para campesinos y agricultores desde finales de la década de los 80. La excelente calidad del producto colombiano lo diferencia de sus competidores y hace que sea el preferido a nivel internacional, considerándolo en la actualidad la segunda fruta más exportada del país.

### **Internacionales.**

Montenegro, Cedeño (2004) en su trabajo de grado: “Plan exportador, logístico y de comercialización de uchuva al mercado de Estados Unidos para frutexpo S.C.I. LTDA”; analizaron los mecanismos logísticos, comerciales y financieros que le permitan a FRUTEXPO S.C.I. LTDA introducir la uchuva en el mercado de Estados Unidos, bajo parámetros de



investigación cómo: Investigar los aspectos generales del producto uchuva, realizar un estudio de las condiciones fitosanitarias de los cultivos de Uchuva en Colombia, con el fin de comparar su situación actual con los requerimientos de exportación exigidos por los estándares del departamento de Agricultura de Estados Unidos, además de analizar las condiciones y requerimientos que exige ese mercado, seleccionar las mejores opciones de empaque, modo de distribución y de comercialización con base a criterios de calidad y precio. Para concluir, se dice que Estados Unidos es una excelente oportunidad de crecimiento para FRUTEXPO S.C.I. LTDA al igual que para las demás comercializadoras de frutas frescas,

Montoya (2013) en su trabajo de grado: “Uchuva (*Physalis peruviana* L): estudio de su potencial aplicación en el desarrollo de alimentos con características funcionales”; plantea la aplicación de pre tratamientos químicos y físicos para evaluar las pérdidas de humedad y los diferentes nutrientes y vitaminas principalmente la C o su coloración, por otro lado el desarrollo de productos alternativos para generar un incremento en la competitividad en la cadena productiva y la variedad de la oferta de este producto.

Para concluir, la uchuva posee una mayor cantidad de compuestos bioactivos en comparación con otras matrices vegetales para la industria alimentaria y su consumo en fresco o luego de su procesamiento, en base a la denominación de producto autóctono promisorio y su composición nutricional en donde es indispensable crear diferentes alternativas para diversificar toda la oferta de los productos nacionales en los mercados internacionales generando así un mayor valor agregado que esté acorde con los requerimientos técnicos y legales para llegar a nuevos mercados.

(Cubas, 2017) En su tesis de grado “Comercio Internacional y competitividad del aguaymanto peruano 2008 – 2016”. Tiene como objetivo principal exponer la competitividad en la comercialización internacional y competitividad del aguaymanto peruano durante el periodo 2008- 2016, especificando la relación que existe con el mercado mundial en los mismos intervalos de tiempo para conocer el estado y nivel de nuestro producto frente a los demás países productores de este. En conclusión y teniendo en cuenta los resultados de la investigación demostró que la operación de exportación mundial de la uchuva durante el periodo antes mencionado ha tenido una tendencia creciente.

### **Marco teórico**

Para esta investigación se utilizará el modelo de política comercial estratégica dado que está inmersa en la economía mundial, ya que dadas las imperfecciones de los mercados son aplicadas para la regulación de este, el modelo se define como “Aquella política comercial que un

gobierno instrumenta mediante la intervención y la regulación y que va destinada a modificar la interacción que se produce en determinados sectores entre empresas nacionales y extranjeras en el ámbito internacional.” (Steinberg, 2004, pg.34), lo que significa que son políticas industriales, que se acuerdan entre el gobierno y las empresas privadas teniendo una intervención del poder público sobre la economía, para generar un impacto positivo en los diferentes sectores de está considerando el sector industrial como pilar fundamental para el crecimiento económico y la estabilidad del mismo, dando como resultado la protección de los bienes producidos en el país nacional.

La globalización ha sido la causante de la competitividad económica y la integración de la misma, los países han utilizado todo tipo de barreras para poder generar un beneficio en función de apoyar a sus sectores más competitivos, como parte de una estrategia que busca incrementar la productividad, el avance tecnológico, la inclusión de clusters, entre otros factores. La implementación de este tipo de políticas en los gobiernos siempre verá a las exportaciones como buenas y a las importaciones como malas siempre y cuando la balanza comercial sea positiva dando como resultado el aumento en el consumo nacional para generar un bienestar, las exportaciones tendrían que ser un costo necesario para así también aumentar el consumo de bienes y servicios importados (Saldaña, 2019).

Por consiguiente este tipo de estrategias se puede ver desde dos perspectivas distintas teniendo al estado como ente regulador, la primera trata de que las exportaciones serian la mejor opción para los países y por consiguiente la implementación de las barreras a la importación, con el fin de estimular las fuentes de empleo existentes, esto por el lado de los productores y en segundo lugar teniendo en cuenta a los consumidores como actor principal estos tendrían que pagar mayores impuestos para así financiar los subsidios entregados a los exportadores o pagar mayores precios por los productos nacionales que sustituyen a los bienes importados.

Por medio de las restricciones tales como aranceles o impuestos sobre los productos importados o exportados que se pagan en las aduanas, es a tener en cuenta que de no ser cumplidas estas podrían incurrir en costos adicionales causando pérdidas innecesarias son clasificados como barreras arancelarias (restricciones al comercio internacional), estos se clasifican en ad-Valorem, específicos, mixto y preferencias, estos son impuestos por todos las naciones para poder proteger la industria nacional haciendo que los productos importados tengan un valor mayor y esto hace que entre a los mercados de manera equilibrada y transparente con los precios del país (Rojas, 2018).

Para Sarquis (2002) las barreras no arancelarias (restricciones documentarias, licencias, permisos documentos, calidad y demás características físicas tales como: Color, textura, sabor, tamaño, empaque, embalaje, transporte, entre otras más), que son aplicadas para disminuir el libre flujo de bienes o servicios en los países, por otro lado influyen en los procesos de producción y comercialización, estas gracias a su naturaleza son más difícil de cumplir, las más usadas son contingente arancelario, restricciones sanitarias y fitosanitarias y licencias de exportación. Por otro lado, existen otras barreras que se aplican a diferentes productos y estas son las salvaguardas, etiquetado, requisitos técnicos, entre otros que cumplen con la función antes mencionada que hace referencia a la protección de la industria nacional.

Por otro lado, se considera como estrategias todas las medidas de proteccionismo que impone un país o los subsidios a las exportaciones, con el fin de que las empresas nacionales puedan competir de una manera más eficaz en los mercados internacionales y en el nacional teniendo en cuenta las externalidades tecnológicas en las determinadas industrias que permiten generar un apoyo gubernamental a través de la política industrial. No obstante, se tiene que hacer un balance de esta política comercial estratégica ya que por malos manejos de esta podría generar ciertos tipos de riesgo que afecte el desarrollo de futuros intercambios internacionales, dando lugar a una economía proteccionista que resulta muchas veces afectando diferentes factores tales como la inversión extranjera directa.

Según (Reina, 2019) el Grupo de Investigación en Teoría y Política Comercial (GITPC):

En síntesis, se podría afirmar que, dado que las estructuras del comercio internacional contemporáneas se caracterizan por prácticas monopólicas, duopólicas y oligopólicas que generan rentas extraordinarias, los gobiernos actúan a través de políticas de protección favoreciendo firmas e incentivando a las mismas a asignar recursos en estas actividades (2008, pg. 58).

Todo con el fin de poder generar diferentes instrumentos para crear sistema armónico comercial con intereses bilaterales que logren crear beneficios para las economías involucradas, para poder incrementar la inversión extranjera directa y la salida de los diferentes productos o servicios prestados por un país. Generando así un superávit en la balanza comercial y generando un beneficio para los consumidores y productores nacionales, buscando siempre alianzas comerciales que logren satisfacer las necesidades y brinde un aporte a la economía y a la sociedad en general.

## Marco conceptual

Las barreras comerciales son los diferentes mecanismos para reducir el flujo de mercancías que utilizan los gobiernos estas se dividen en dos grandes grupos, comenzaremos a hablar de las Barreras Arancelarias que se definen como un tipo de barrera protectora o tributo al comercio internacional que un país una zona económica específica, técnicamente reciben el nombre de gravamen arancelario, que es el valor que paga un bien o servicio al entrar al territorio aduanero nacional para así generar una competencia limpia con los productos y productores nacionales en cuanto a los precios y a las ventas (Economipedia, 2019). este tipo de gravamen arancelarios se divide en 3.

Donde comenzamos con el gravamen Arancelario ad Valorem que es un porcentaje que paga un importador gravamen al valor total que tiene una mercancía valor (CIF). Este es pagado cuando la mercancía entra al territorio aduanero nacional, por otro lado el gravamen arancelario Especifico hace referencia al valor del gravamen fijo que se debe pagar teniendo en cuenta la cantidad de la importación que se esté realizando en esa transacción comercial, esta es calculada en cuanto al peso de la mercancía o al número de unidades del mismo producto y el ultimo tipo más usado es el gravamen Arancelario Combinado o Mixto este es un gravamen que se le impone a ciertos tipos de mercancías y es aplicado de la siguiente manera, es el resultado de la suma de los dos tipos antes mencionados, dando como resultado el tributo final que sera pagado por el importador (SICE, 2019).

Por otro lado el otro tipo de barrera comercial son las no Arancelarias que son catalogadas como una medida diferente a la de los gravámenes arancelarios (entrega de tributos), ya que dentro de estas barreras se toman restricciones adicionales frente al producto, como por ejemplo la calidad del producto, materiales, tamaño, color, beneficios, certificaciones sanitarias y fitosanitarias, empaque, embalaje, etiquetado, residuos, entre otras dependiendo de la clase de bien o servicio que se esté importando o exportando (UniICESI, 2019). A continuación, se explican las más comunes:

Así mismo el concepto de restricciones documentarias es derivado de las barreras no arancelarias directamente relacionadas con el producto, denominadas cualitativas puesto que evalúa factores de etiquetados, embalaje, sello denominación origen, normas de calidad, etc.

Según Ruiz. (1996) las barreras no arancelarias conocidas como medidas no arancelarias o no arancelarias, genéricamente comprenden una serie de disposiciones gubernamentales, de naturaleza distinta a los gravámenes arancelarios, que restringen o distorsionan el comercio

internacional, para discriminar entre la producción doméstica y los bienes y servicios importados.

Por consiguiente hablaremos de las exportaciones que Para Figueroa (2008), es la salida de un producto o servicio de un país o de un territorio nacional aduanero determinado con destino hacia otro. Atravesando fronteras o mares que separan las naciones. Por otro lado, según la legislación aduanera colombiana, la considera como la salida o comercialización de mercancías del territorio aduanero nacional hacia una nación extranjera o hacia una zona franca industrial de bienes y/o servicios, para permanecer en ella de manera definitiva.

Según United Nations (2013):

La definición de MNA abarca todas las medidas que alteran las condiciones del comercio internacional, incluidas las políticas y regulaciones que restringen el comercio y las que lo facilitan. Las MNA a menudo se denominan incorrectamente medidas no arancelarias (BNA). La diferencia es que las MNA comprenden un conjunto más amplio de medidas impuestas por los gobiernos para favorecer a los proveedores nacionales muy extranjeros”. (Traducción propia).

Con lo anterior se puede entender que las medidas no arancelarias alteran las condiciones del comercio internacional incluidas políticas y reglamentaciones que restringen el comercio y las que lo facilitan, algunas veces se consideran incorrectamente barreras no arancelarias al comercio internacional pero lo que sucede es que dentro de las barreras no arancelarias se encuentra que las medidas no arancelarias comprenden un conjunto más amplio de manera cualitativa y cuantitativa.

Dentro de estas barreras es importante definir las licencias que “Son utilizadas para controlar la exportación de los artículos que están sujetos a la Autorización Administrativa de Exportación. El control puede centrarse en el propio comercio del artículo...” Es decir, las licencias a las exportaciones son aquellos documentos que se debe presentar por la salida de un bien.

### **Marco legal**

A continuación, se hará resumen de las negociaciones que se realizaron para lograr conseguir tal tratado, por el cual se regirían diferentes directrices que a futuro guiaran y controlaran y felicitará el comercio internacional entre estos dos países así logrando una mayor integridad de las dos naciones favoreciendo en especial ciertos tipos de sectores.

### **TLC Colombia-Canadá.**

El Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá, sus cartas adjuntas y sus entendimientos fueron suscritos en Lima, Perú, el 21 de noviembre de 2008, y “el canje de notas que corrige el acuerdo de libre comercio entre Colombia y Canadá” el 18 y 20 de febrero de 2010. El acuerdo fue aprobado mediante la Ley 1363 del 9 de diciembre de 2009 por el Congreso colombiano.

El proceso de incorporación a la legislación interna colombiana se complementó el 24 de julio de 2010, cuando la Corte Constitucional mediante sentencia C-608/10 encontró acorde al ordenamiento constitucional del país a este Acuerdo, así como la Ley 1363 de 2009, aprobatoria del mismo. De igual manera el acuerdo fue aprobado en consenso por el parlamento canadiense el 21 de junio de 2010, y posteriormente firmado por la gobernadora general de este país. El acuerdo entró en vigor el 15 de agosto de 2011.

El 21 de noviembre de 2008 se suscribió el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá, el cual consolida una iniciativa de mayor integración comercial alcanzada tras cinco rondas de negociación que se llevaron a cabo desde julio de 2007. En la misma ceremonia se dio lugar a la firma del Acuerdo de Cooperación Laboral y del Acuerdo de Cooperación Ambiental.

- **Ley 118 de 1994**

"Por la cual se establece la cuota de fomento hortofrutícola, se crea un fondo de fomento, se establecen normas para su recaudo y administración y se dictan otras disposiciones".

En el Título I. se habla de la norma básica (Artículo 1º). Que garantiza el desarrollo óptimo del subsector hortofrutícola, pasando al Título III. de la cuota de fomento hortofrutícola (Artículo 3º) donde esta es equivalente al 1% de las ventas de frutas y hortalizas, por otro lado, el Título V. de los sujetos obligados al pago de la cuota (Artículo 4º) donde este fomento se causará en cualquier operación y por último el Título VIII. Donde se dictan los objetivos del fondo de fomento hortofrutícola (Artículo 15). Este es recaudado para la ayuda y el bienestar de todos los pertenecientes al sector.

- **ICA Resolución No. 00000448 (20/01/2016)**

“Por medio de la cual se establecen los requisitos para el registro ante el ICA de los predios de producción de productos vegetales para exportación en fresco, el registro de los exportadores y el registro de las plantas empacadoras de vegetales para la exportación en fresco”

- **Capítulo II Artículo 4.** Registro de predio productor, en donde toda persona sea natural o jurídica debe estar sujeta a las exigencias del ICA y cumplir con todos los requisitos.<sup>1</sup>
- **Reglamento de alimentos seguros para canadienses (SOR / 2018-108)**
- **Frutas o verduras frescas envasadas juntas**

Los requisitos de las secciones 113 a 121 y 269, así como los requisitos de la División 2 de la Parte 10 y la Parte 12 que se aplican a las frutas y verduras frescas, no se aplican a las frutas o verduras frescas pre empaquetadas por el consumidor si el contenedor contiene más de un tipo de fruta o verdura fresca pero no otro alimento y si

- (a) la etiqueta que se aplica o se adhiere al contenedor lleva la expresión "Fresh Pack" o "emballage frais " o, en el caso de verduras frescas pre empaquetadas para el consumidor, la expresión "Stew-pack" o " légumes mixtes " o el expresión <sup>2</sup>"Verduras para estofado" o " légumes pour ragoût ";
- (b) ningún tipo de fruta o verdura fresca en el contenedor excede 1 kg de peso neto; y
- (c) el peso neto de las frutas o verduras frescas en el recipiente no exceda de 10 kg.
- **Food and Drugs Act (R.S.C., 1985, c. F-27)**

Ninguna persona anunciará al público en general ningún alimento, medicamento, cosmético o dispositivo como tratamiento, prevención o cura para ninguna de las enfermedades, trastornos o estados físicos anormales.

#### ➤ Parte I

##### Venta prohibida de alimentos

Ninguna persona venderá un artículo alimenticio que:

- Contiene o contiene sustancias venenosas o nocivas;
- No es apto para el consumo humano;
- Consiste en todo o en parte de cualquier sustancia animal o vegetal sucia, podrida, asquerosa, podrida, descompuesta o enferma;

<sup>1</sup> Para mayor información de la ley ingresar a: <https://www.ica.gov.co/getattachment/d2dea6cc-b4b0-4e76-85b3-614da4761fe4/2016R448.aspx>

<sup>2</sup> Para la totalidad de la norma ingresar a: <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/regulations/SOR-2018-108/page-12.html#h-844588>

- Está adulterado; o
- Fue fabricado, preparado, conservado, empaquetado o almacenado en condiciones insalubres.
- **Alimentos etiquetados o envasados en contravención de las regulaciones.**  
Un artículo alimenticio que no esté etiquetado o empaquetado según lo requiera, o esté etiquetado o empacado en contra de lo dispuesto en las reglamentaciones, se considerará etiquetado o empacado en contra de la subsección (1).
- **Ley de permisos de exportación e importación (RSC, 1985, c. E-19)**

El Gobernador en Consejo puede hacer regulaciones

**(a)** prescribir la información, los certificados emitidos por un tercero que acredite el origen de un aserradero de madera blanda y los compromisos que deberán presentar los solicitantes de permisos, asignaciones de importación, asignaciones de exportación, certificados u otras autorizaciones en virtud de esta Ley, el procedimiento a seguir en la solicitud para y emitir u otorgar permisos, asignaciones de importación, asignaciones de exportación, certificados u otras autorizaciones, la duración de las mismas y los términos y condiciones, incluidos aquellos con referencia al envío u otros documentos, en los cuales permisos, asignaciones de importación, asignaciones de exportación, certificados u otras autorizaciones pueden ser emitidas u otorgadas bajo esta Ley;

**(a.1)** respetando las consideraciones que el Ministro debe tener en cuenta al decidir si emitir una asignación de importación o asignación de exportación o consentir su transferencia;

**(b) con** respecto a la información que deben suministrar las personas a quienes se les han otorgado permisos, asignaciones de importación, asignaciones de exportación, certificados u otras autorizaciones de conformidad con esta Ley y cualquier otro asunto relacionado con su uso;

**(b.1) con** respecto a la información que se debe suministrar a personas específicas o entidades gubernamentales específicas, incluidas entidades gubernamentales extranjeras, por personas que exportan bienes expresamente excluidos de la Lista de Control de Exportaciones;

**(c)** respetar la emisión y las condiciones o requisitos aplicables a los permisos generales o certificados generales;



(c.1) estableciendo consideraciones que el Ministro debe tener en cuenta en la emisión de certificados en virtud de la sección 9.1;

(c.2) definir "origen" para los propósitos de esta Ley o cualquier disposición de la misma;

(d) respetar la certificación, autorización u otro control de cualquier movimiento en tránsito a través de cualquier puerto o lugar de cualquier mercancía o tecnología que se exporta o transfiere desde Canadá o de cualquier mercancía que ingrese a cualquier puerto o lugar en Canadá;

### **Metodología de la investigación**

El siguiente trabajo se lleva a cabo con un enfoque de investigación cualitativa, el cual “se guía por áreas o temas significativos de la investigación, desarrollando preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos.” (García, 2011).

Para este tipo de enfoque se menciona que se vincula al investigador con las diferentes partes de la investigación, es decir, en este tipo de enfoques durante su realización a veces se es necesario regresar a etapas previas, así mismo con este tipo de investigación se necesitan diversas fuentes de datos las cuales no se encontraban estipuladas al principio, con este tipo de investigación (cualitativa) no se prueban o estudian hipótesis, estas se dan durante el proceso de investigación y van puliéndose mediante la recolección de los diferentes datos, la misma investigación y el enfoque es un desarrollo de los sucesos durante la misma.

El tipo de investigación desde el cual se desarrolló este proyecto es un estudio de tipo descriptivo, donde se muestra que “es llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta es la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables” (Dalen & Meyer., 2006), con esto lo que se busca la recolección de datos para su posterior análisis a fin de sacar conclusiones que aporten al conocimiento, donde para llevar a cabo este tipo de investigación se tienen en cuenta diversos pasos entre los cuales se encuentran, examinar el tema a elaborar, elección de diversas fuentes de información apropiadas para la recolección de datos, el respectivo análisis de la información recopilada en términos precisos, el cual se expresa en un tipo de vocabulario más técnico que hace referencia al tema a desarrollar,

La recolección de los datos se hará por medio de fuentes secundarias en internet, para ello el tipo de información secundaria, estas tienen información concreta ya que se diseñan para facilitar el acceso a diferentes fuentes de información primarias y además de esto se encuentra la información de una manera reorganizada para obtener un fácil acceso a diferentes

fundamentos (Silvestrini Ruiz & Vargas, 2008), cuando se utiliza este tipo de fuente de recolección de información se menciona que son textos a partir de documentos provenientes de revistas científicas, libros, informes académicos, artículos provenientes de organizaciones como Legiscomex, ProColombia, TradeMap, artículos gubernamentales, leyes, entre otros, se utilizan este tipo de fuentes ya que se encuentra información correctamente documentada y son fuentes de información verídicas.

En la Tabla 1 se muestran cuadros de análisis que se abordaran para para llevar a cabo el desarrollo de esta investigación.

Tabla 1.

*Categorías de análisis del trabajo de investigación.*

<b>Objetivo</b>	<b>Categoría</b>	<b>Descripción</b>
Determinar la influencia que tienen las barreras arancelarias (herramientas cuantitativas) para las exportaciones de uchuva ( <i>Physalis peruviana</i> ) en el año 2018 hacia Canadá.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gravamen arancelario</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Add valorem</li> <li>• Especifico</li> <li>• Preferencial</li> </ul>
Identificar la relación que existe entre las barreras no arancelarias (herramientas cualitativas) que tiene las Uchuvas ( <i>Physalis peruviana</i> ) colombianas y su exportación hacia Canadá 2018.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certificaciones</li> <li>• Sanitarias</li> <li>• Fitosanitarias</li> <li>• Calidad</li> <li>• Aspectos físicos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certificaciones</li> <li>• Requisitos mínimos en salud y salubridad</li> <li>• Certificados de importación</li> <li>• Requisitos mininos de etiqueta y envase</li> </ul>

*Nota:* Autoría propia

## **Capítulo I. Efectos de las barreras arancelarias en la exportación de uchuva colombiana hacia Canadá**

Las barreras a la exportación son limitaciones operativas, actitudinales y estructurales que impiden a las empresas o países comenzar sus operaciones comerciales, expandirlas o sostenerlas. Estas son tarifas impuestas a las diferentes transacciones comerciales. (Morgan y Katsikeas, 1997).

En el presente capítulo se busca analizar los diferentes efectos que tienen los gravámenes (arancelarios) que generan restricciones para la comercialización internacional de este fruto, teniendo en cuenta que este afecta los costos incrementando el precio final del producto o protege el sector agrícola nacional incrementando el valor final para la entrada a Colombia, según el punto de vista que se tenga. Por otro lado, se darán a conocer las ventajas y desventajas que trae este tipo de barreras a los importadores y exportadores, adicionalmente partiendo de que se cuenta con un tratado de libre comercio (TLC) con Canadá se darán a conocer los beneficios que trajo la aprobación de este acuerdo al sector hortofrutícola.

### **Tratado de libre comercio entre la República de Colombia – Canadá**

Él (Ministerio de Comercio, 2019) brinda información de este tal como la siguiente:

Este acuerdo bilateral fue suscrito el 21 de noviembre del 2008 en la ciudad de Lima (Perú) y tiene como uno de sus objetivos principales la integración comercial generando un espacio libre de restricciones para lograr el crecimiento y el desarrollo económico, este acuerdo se rige por 3 pilares fundamentales los cuales son trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, dando como resultado un beneficio a los exportadores ya que podrán vender sus productos o servicios en condiciones más favorables en el mercado canadiense y por otro lado también a los productores nacionales ya que podrán adquirir insumos o productos a precios más competitivos.

Este TLC tiene 3 bloques de materias, en cuanto a todos los temas que están relacionados con el acceso de mercancías (agrícolas y no agrícolas), en materias tales como reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos y facilitación al comercio entre otros. El ministro de comercio industria y turismo de Colombia y el representante comercial de Canadá son los encargados de supervisar la implementación y el desarrollo de este acuerdo con el fin de garantizar el buen funcionamiento y uso creando así armonía en futuras negociaciones. En

segundo lugar se trataran todos los aspectos relacionados con la inversión y los servicios en donde las telecomunicaciones y los servicios financieros y la entrada temporal de personas de negocio, esto con el fin de fortalecer los lazos comerciales entre los dos países y logrando una integración mucho más grande de las economías y para terminar se hablara de todas las actividades comerciales de los dos países; incluyendo las políticas de competencia, los asuntos laborales y ambientales también la contratación pública y el comercio electrónico.

De los ítems antes mencionado se basara únicamente en el primero ya que es de interés para la investigación donde se logró una desgravación a favor de Colombia dando un impacto directo sobre la producción, por otro lado, trae un beneficio para el abastecimiento de materias primas, insumos o bienes de capital mejorando la competitividad de la oferta exportable. Esta es una de las primeras veces que Canadá acepta compromisos en estas materias siempre y cuando la otra parte cumpla con todas sus exigencias para mantener la protección a la salud, la vida humana, la vegetal y el animal esto da como resultado la creación de un ente regulador en temas de sanidad.

Para el (Ministerio de Comercio, 2019) Como consecuencia de todas las rondas de negociaciones que se tuvieron en el TLC y los resultados generados por estas, se consiguió un gran paso, una oportunidad de negocio para Colombia dando libre acceso para el 97,6% de manera ipso facto de la oferta exportable potencial agropecuaria nacional, por consiguiente se presentó una reducción en los aranceles (gravámenes) ya que se tomó como referencia el impacto sobre la producción colombiana sensible de diferentes productos agrícolas y en especial a la uchuva quien tiene una clasificación categórica de desgravación tipo A, es decir que entra en los bienes con gravamen arancelario (0%).

Ya habiendo logrado el acceso de casi la totalidad de la oferta exportable y potencial agropecuaria, se consolido en los siguientes productos según el (Ministerio de Comercio, 2019):

- Café en grano y soluble
- Azúcar blanco: Colombia alcanzará libre acceso al mercado de Canadá mediante desgravación arancelaria lineal en 17 años.
- Flores, esquejes y follajes.
- Frutas y hortalizas: libre acceso para casi todas las líneas arancelarias, corresponde principalmente a piña, guanábana, papaya, mangos y fresas.
- Confitería, cacao y sus derivados: tienen un gran potencial.

- Productos alimenticios y preparaciones de frutas y hortalizas.
- Sector tabacalero.
- Etanol y licores: acceso inmediato con trato nacional a nivel de las provincias que tienen un importante potencial.

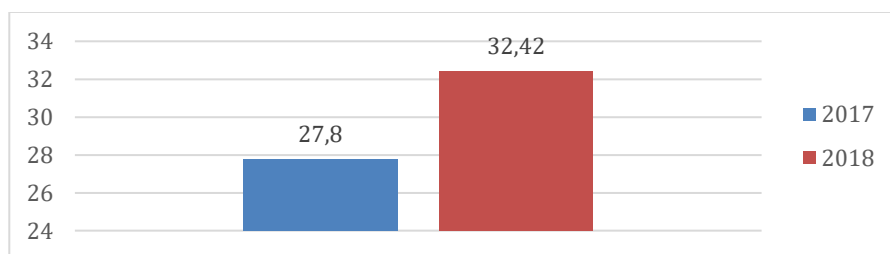
Dice (ProColombia, 2011) que se ha registrado una dinámica óptima en los últimos años en donde las cifras de los años 2005 y 2010 el comercio entre estos dos países se duplicó pasando de USD 687 millones a USD1.355,57 millones respectivamente, estas cifras crecen con la entrada en vigencia del tratado de libre comercio (TLC) dijo el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díaz Granados.

### **Beneficios del TLC para Colombia.**

Para (Varela, Gómez Hernández, & Gaitán Guerrero, 2013) A diferencia de otros Tratados comerciales realizados por Colombia, este es considerado como un tratado “saludable” dado a los beneficios forjados por este, es de resaltar que el 97% de los productos causales de las exportaciones tienen libre e inmediato acceso al mercado canadiense, sin el pago de ningún tipo gravamen y si son tomadas en cuenta todas las restricciones no arancelarias que son impuestas por este país podremos tener un crecimiento en valor FOB de las exportaciones hacia Canadá.

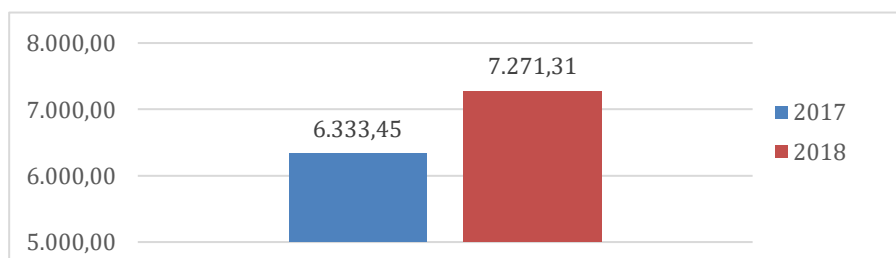
Según Peter Van Loan, Colombia ha desarrollado logros teniendo en cuenta lo político, económico y social, él declara que: Este avance promueve cada vez un escenario mucho más positivo para las actividades económicas en donde se ve un potencial en el comercio de agricultura y productos manufacturados, a su vez los servicios financieros entre otros servicios asociados a esas industrias “(Portafolio, 2010).

Siguiendo con los beneficios que Colombia obtuvo con este acuerdo y sus negociaciones son las inversiones realizadas por Canadá hacia la nación en los diferentes sectores tales como el industrial, minería, inmobiliario y agroindustria y por otro lado ser el segundo país de la Comunidad Andina de Naciones después de Ecuador en ser objetivo de inversión extranjera directa. Esto genera diferentes expectativas de las naciones más desarrolladas creando interés por la inversión en nuestro país.



**Figura 1.** Valor de las exportaciones de uchuva a Canadá (USD Millones) valor FOB. Autoría propia con datos de ANALDEX

Partiendo de las cifras observadas de los años 2017 y 2018, en las Figura 1 y 2, se puede inferir que la eliminación de estas barreras arancelarias han traído múltiples beneficios en el caso específico de los productos agrícolas en especial la uchuva en cuanto a las cantidades exportadas de Colombia hacia Canadá pasando de 27,8 USD millones a 32,42 USD millones respectivamente generando incremento en las ganancias y oportunidades para los vendedores (exportadores) y para los compradores (importadores) quienes pueden entrar a conseguir de una manera mucho más sencilla insumos, productos provenientes de Canadá, creando así una relación más estable entre las partes fortaleciendo el comercio bilateral.



**Figura 2.** Peso neto en toneladas de las exportaciones de uchuva a Canadá. Autoría propia con datos de ANALDEX

A partir de lo presentado en este capítulo se evidencia que en este caso específico se conoce que el país objetivo es el primer importador de uchuva en América, seguido por Brasil y Estados Unidos, esto quiere decir que al ser un país comprador y no uno productor, no impondrá tantas barreras arancelarias a este tipo de productos, ya que este no estaría afectando al mercado nacional en forma de competencia, uno de los beneficios de mayor impacto en el tratado de libre comercio entre Colombia y Canadá fue la clasificación de la uchuva, por ende las barreras que son impuestas son de tipo no arancelarias allí es donde radica principalmente el enfoque del proyecto ya que este país es uno de los que más cuida a sus ciudadanos y por esta razón sus estándares de calidad son muy altos por lo que impone bastantes obstáculos de este nivel que a continuación se analizaran (ProColombia, 2016),

Tabla 2.  
*Gravamen por acuerdo comercial*

<b>Acuerdo</b>	<b>País</b>	<b>Concepto</b>	<b>Gravamen</b>	<b>Desde</b>	<b>Desgravacion tipo</b>
093-TLC. con Canadá - código acuerdo 093	Canadá	Gravamen Arancelario	0.00 %	15-ago-2011	A

Nota: Dian (2019)

Por otro lado el gravamen considerado como una barrera arancelaria en el caso de la uchuva colombiana, no es considerado como un obstaculo al comercio, ya que gracias al Tratado de Libre Comercio se cuenta con el privilegio de tener clasificacion de desgravacion tipo A permitiendo el acceso inmediato a este fruto en el territorio canadiense, posee un gravamen arancelario del 0%, como se observo en la tabla 2 incentivando esta medida a los exportadores colombianos a comercializar con el pais objetivo creciendo a una tasa anual promedio de 2,7% y en 2015 crecio 10,5%.asi mismo este crecimiento representa un aumento en la generacion de empleo ya que este fruto demanda alta mano de obra esto se ve reflejado en la economia colombiana ProColombia (2016).

Para concluir este capitulo se observa que las barreras al comercio son utilizadas por los gobiernos con una medida proteccionista que busca 2 aspectos principales, los cuales se presentan en la proteccion de la industria nacional y asi mismo regular los mercados, gracias al TLC entre Colombia y Canadá se pueden añadir o eliminar tanto los gravámenes arancelarios como las barreras no arancelarias dando como resultado el incremento o decrecimiento en las operaciones de importacion y exportacion.

## **Capítulo II. Barreras no arancelarias que tiene la uchuva colombiana para su exportación a Canadá**

Según (PromPeru, 2016) las barreras no arancelarias son medidas restrictivas diferentes a los gravámenes (tributos) su uso está regulado por la Organización Mundial del Comercio (OMC), este tipo de barreras son regulaciones nacionales utilizadas por cada uno de los gobiernos como uno de los instrumentos de política comercial, donde se controla el flujo de mercancías que se comercializan entre países.

Los requisitos de Canadá son estrictos a nivel interno, donde las principales consideraciones que se tienen para que el producto sea aceptado son salud humana, ambiental, seguridad y eficiencia de los productos para el país de Canadá, en este se encuentran diferentes agencias que se están encargadas de establecer el control y la vigilancia en cumplimiento de las leyes para preservar la salud humana y la sanidad agraria, también establecen los requisitos de los alimentos tanto a nivel documentario, como verificación física, estos son: La Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos (Canadian Food Inspection Agency - CFIA), la Agencia de Servicios Fronterizos (Canada Border Services Agency - CBSA), y el Ministerio de Health Canadá.

A continuación, se presenta el análisis de los requisitos para-arancelarios que la uchuva colombiana debe cumplir para su exportación exitosa.

### **Restricciones documentarias**

Este tipo de restricciones van en base a diferentes certificados, licencias, documentos, restricciones sanitarias y fitosanitarias, junto con otros requisitos que requiere el país de Canadá para la introducción de la uchuva colombiana, a partir de esta información el exportador colombiano tendrá pleno conocimiento de las restricciones previamente establecidas por el país de destino junto con la información de cómo expedir cada uno de los documentos para que su ingreso al mercado Canadiense se lleve a cabo de una manera exitosa.

### **Certificado internacional de importación.**

Esta certificación es considerada con una barrera no arancelaria ya que genera cierta seguridad y limita la comercialización de los productos, el documento es solicitado por parte del importador donde en este certificado se reconoce que el Gobierno de Canadá no tiene problema con la entrada del producto al territorio aduanero nacional, donde a su vez se le hace entrega de una copia a los proveedores extranjeros (Prom Perú, 2016), para solicitar el



certificado internacional de importación se puede tramitar en línea dirigiéndose a la página (EXCOL) y siguiendo los pasos estipulados allí, para realizar esta solicitud se debe presentar un informe completo de la transacción propuesta, donde se incluya la descripción del producto, la cantidad a importar, valor de la mercancía, el tipo de divisa utilizada y el usuario final, en este último, se deben indicar claramente el uso final del bien y el usuario final en el país de destino. El certificado es un documento que no es tenido en cuenta con los documentos para la realización de la operación comercial, pero así mismo es de manera indispensable sea solicitado antes de realizar la importación del producto final (Asuntos Globales Canada, 2013).

La obtención de este documento es algo que debe ser tenido en cuenta por el exportador colombiano, ya que, representa una ventaja debido a que el tener este documento garantiza que el producto del exportador es seguro según los requisitos establecidos por Canadá, lo cual ayuda a que la uchuva ingrese de una manera más sencilla al mercado objetivo.

#### **Documentos necesarios para la exportación hacia Canadá.**

Para esta operación comercial primero se requiere el Conocimiento de embarque, que es el contrato de transporte que emite la transportadora marítima, en estos documentos se debe hacer conocimiento de los nombres tanto del cargador como del consignatario, el nombre y la matrícula del buque y los puertos de carga y descarga, además se debe incluir una descripción detallada de las mercancías, la cantidad que se transporta y su estado aparente, por último se refleja el coste del medio de transporte marítimo y si el flete se ha pagado en origen o si se pagara en destino (agcnewtral, 2015).

Para el comerciante colombiano es muy importante el conocimiento de embarque ya que en este se plasma y se dan a conocer las condiciones de todo contrato marítimo, además de esto sirve como recibo para la inspección del estado físico de la mercancía, y recibo de las mercancías transportadas.

Luego se necesita un certificado de origen, el cual es utilizado para saber de dónde proviene la mercancía y para aplicar los diferentes gravámenes en caso de que el producto final cuente con uno, en Colombia los certificados se pueden obtener de dos formas la primera se conoce como auto-certificado y la segunda es que sea emitido directamente por la DIAN, en este caso ya que se presenta un acuerdo comercial entre Canadá y Colombia el tipo de certificado que se requiere es el primero, donde se puede definir como las pruebas de origen que se emiten por cualquiera de las partes sin intervención del ente regulador la DIAN. (ProColombia, 2018)

Para la obtención de este certificado se debe poseer una factura comercial, identificar el formato del certificado de origen dependiendo el acuerdo comercial, diligenciar el formato con la información pertinente como lo es: información del importador y exportador, la fecha, el número de factura, descripción de la mercancía a exportar, la partida arancelaria y el criterio para cumplir origen, por último se firma el certificado una vez se obtiene este certificado tiene una validez por los próximos 4 años según el acuerdo de libre comercio con Canadá (ProColombia, 2018).

En cuanto al certificado de origen encontramos que es uno de los principales documentos que se debe expedir ya que esta muestra su lugar de origen lo cual conlleva a acceder a los diferentes tipos de regímenes arancelarios preferenciales, en este caso el exportador colombiano puede hacer gran uso de este documento ya que, gracias al TLC con Canadá, mostrando este certificado el producto cuenta con una reducción arancelaria al 0%.

Además de esto es necesario presentar una Factura comercial, ya que por medio de esta se cobra el valor total de la mercancía, se tiene en cuenta que cada exportador posee formularios de facturas diferentes, sin embargo, se debe incluir información básica como: el nombre de las partes negociantes, precio de la unidad, número del contrato, descripción de la mercancía, número de unidades por paquete, peso, condiciones de entrega y el pago (Prom Perú, 2016).

La factura comercial es importante tenerla en cuenta ya que es la única que permite que el comerciante no caiga en la evasión fiscal con los impuestos referentes como el IVA, además de esto es el documento el cual contiene el precio exacto que se le va a pagar al exportador colombiano.

Adicionalmente, se requiere un documento que es emitido por el país exportador conocido como autorización de exportación, también se es solicitado unos Certificados de inspección como lo son los certificados sanitarios donde para Canadá la agencia encargada de vigilar los residuos y los niveles químicos que se pueden presentar en los alimentos La Canadian Food Inspection Agency (CFIA), determina que si la carga que ingresa al país sobrepasa estos niveles de residuos se enviara la información a Health Canadá y en base a los resultados de la misma se determina las acciones a tomar donde se tiene en cuenta confiscar la mercancía o en última instancia retirar el producto del mercado (ProColombia, 2019). y otras certificaciones requeridas directamente por Canadá y por último se pide la lista de empaque, ya que sirve como anexo de la factura comercial (Prom Perú, 2016).

En este sentido, la medida que se incluyó en el TLC fue el de las cargas y las formalidades administrativas, en donde cada parte luego de la entrada en vigencia del mismo, asegura que los impuestos se van a limitar solo al costo aproximado de los servicios prestados y que no lleguen a ser una protección indirecta a las mercancías nacionales, ni un impuesto que se vea como propósitos fiscales, para esto para parte debe mantener actualizada una lista de los derechos impuestos en conexión con las exportaciones e importaciones (Cancillería, 2019).

Este documento se debe tener en cuenta ya que este certifica que el producto colombiano se encuentra libre de residuos químicos que puedan afectar la salud de la población canadiense lo cual ayudaría a ratificar el producto colombiano como uno de los más libres de químicos lo que sería una ventaja para el exportador colombiano porque ya tendría plena confianza para las transacciones comerciales de este producto.

### **Licencias de importación.**

Según (Prom Perú, 2016) los importadores comerciales de Canadá deben poseer una licencia del producto la cual es otorgada por la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos, si esta licencia no se obtiene se presenta una segunda opción la cual es pertenecer a la Corporación de Solución de Controversias sobre Frutas y Hortalizas (DRC), la cual es una organización sin ánimo de lucro, la DRC presta diferentes servicios como lo son, asesorías, mediación y ayuda a resolver controversias entre comerciantes, cabe resaltar que el exportador se debe encontrar afiliado o registrado como miembro de la DRC antes de realizar alguna disputa el importador canadiense.

Para la afiliación a la DRC por parte de un comerciante colombiano se debe diligenciar un formulario de requisito de afiliación directamente en la página web de la DRC donde se encontraron dos tipos de membresía la primera es para empresas con sede en Canadá y la segunda con sedes fuera de Canadá, una vez diligenciado el formulario para completar la solicitud se debe enviar al correo [info@fvdrc.com](mailto:info@fvdrc.com) y esperar a que se realicen los estudios para la futura aprobación (DRC, 2019).

(Prom Perú, 2016) Plantea que los exportadores se deben cerciorar que su importador en Canadá cuente al momento de realizar la importación que la licencia ante la DRC se encuentre activa, esto con el fin de proteger al exportador ya que de no encontrarse valida no se obtienen los beneficios que conlleva estar afiliado a la DRC, para hacer la revisión que la licencia se

encuentra activa o si el importador cuenta con la misma se debe revisar la Lista de Miembros Activos de DRC.

Seguido a esto se establece las licencias de importación, en el TLC se establece que ninguna de las partes puede adoptar una medida relacionada a las licencias de importación y de así ser, debe ser notificada 21 días antes de la fecha en que entre en vigencia un nuevo requisito que afecte a alguna de las partes involucradas, para ello su publicación debe ser explícita, y solo será aceptada si esta va acorde a la establecido en el TLC (cancillería, 2019).

Este tipo de licencias permiten que el exportador colombiano este más seguro de la operación comercial que se encuentra realizando al momento de exportar su producto, ya que este documento trae beneficios particulares en caso tal que se llegase a presentar problemas entre las dos partes de la negociación y así mismo a obtener asesorías de las personas mejor preparadas en el tema para la comercialización de su producto.

### **Restricciones sanitarias y fitosanitarias**

#### **Requisitos para productos agrícolas frescos.**

Por parte de ProColombia se menciona que para el mercado de Canadá no se presentan restricciones fitosanitarias y que la solicitud de este certificado no es necesaria siempre y cuando el país de destino no lo requiera y de ser así es decisión del exportador solicitar el certificado de manera voluntaria, aun así cuando se menciona que este documento no es requerido por Canadá es importante la práctica fitosanitaria para evitar todo tipo de plagas que se puedan presentar al momento de empaquetar el producto final (ProColombia, 2019).

Aunque para Canadá este no es un documento el cual deba ser expedido de manera obligatoria el quererlo adquirir voluntariamente, da como referencia que el productor colombiano entrega sus productos con los más altos estándares de la calidad y libre de plagas, algo que es muy apetecido por el mercado canadiense.

La Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA), es la encargada de aplicar y administrar la reglamentación de alimentos y a su vez monitorea la importación de frutas y verduras así mismo otorga las licencias para que se lleve a cabo la operación. Por otra parte, el Ministerio de Salud de Canadá revisa la parte de inocuidad alimentaria y su posterior etiquetado en conjunto con el Ministerio encontramos la Agencia Canadiense de Servicio Fronterizos (CBSA) donde esta última vela por la parte fitosanitaria en diferentes zonas de llegada del

producto para así controlar la entrada de plagas o enfermedades que interfieran con la producción canadiense (Asuntos Globales Canada, 2013).

### **Requisitos de calidad.**

Dependiendo el país importador se presentan diferentes requisitos de calidad de los diferentes productos sin embargo Colombia presenta una gran ventaja para la exportación de este fruto hacia Canadá ya que la uchuva colombiana se caracteriza por la calidad que presenta en cuanto apariencia sana y limpia además de eso su color y tamaño son características que la hacen competitiva no solo en el mercado canadiense sino el en resto del mundo, estas ventajas que presenta el producto se debe a que es Colombia frutos como la uchuva los factores agroclimáticos le brindan a la uchuva una mejor coloración y mejor sabor (ProColombia, 2019).

En base a esto se presentan características adicionales ya que los canadienses siempre han preferido productos frescos y de buena calidad, empezando por el aspecto ya que el capacho se prefiere en un color crema, la superficie de la fruta debe ser lisa, brillantes y debe lucir siempre fresca y sin manchas para el consumo inmediato, Canadá pide que las uchucas colombianas posean un sabor dulce, y que el color sea homogéneo dependiendo del pinto de maduración (ProColombia, 2019).

El mismo autor muestra que algunas de las ventajas de este producto, la primera hace referencia al conocimiento que el productor posee ya que conoce el paso a paso para cultivar la fruta para que esta cuente con el tamaño adecuado, color del capacho (cascara) y su distinguida apariencia sana y limpia, esta última se destaca ya que las buenas prácticas agrícolas aseguran el nivel de calidad sanitaria, además de ello se cuenta con planes específicos de cultivo para asegurar el cubrimiento de la oferta en las épocas o meses de mayor demanda (ProColombia, 2019).

Para el comerciante colombiano se muestra una ventaja para la uchuva ya que se ubicación geográfica y su tipo de clima permiten que se produzca un fruto de la más alta calidad, el cual es apetecido por el mercado canadiense, ya que se conoce bien que este tipo de fruto de procedencia colombiana es uno de los cuales contiene mejor coloración y sabor, características que son tenidas en cuenta por el comprador canadiense para el consumo de los productos.

### **Requisitos sanitarios.**

Existen requisitos fitosanitarios como certificados fitosanitarios o diferentes permisos para la importación de los productos por parte de Canadá de diferentes productos básicos, para caso

de Canadá hay productos que se pueden prohibir sino se completa la evaluación del riesgo de plagas, esto con el fin de evitar la propagación de enfermedades al interior del país.

Como se menciona anteriormente no se es requerido un registro fitosanitario de parte del productor colombiano, sin embargo el tenerlo certifica que se produce con los mejores estándares de calidad, empezando por el aspecto ya que el capacho se prefiere en un color crema, la superficie de la fruta debe ser lisa, brillantes y debe lucir siempre fresca y sin manchas y bajo las mejores condiciones que se puedan permitir para obtener un producto que sea de alta apreciación para el mercado canadiense.

### **Límite máximo de residuos químicos en los alimentos.**

Frutas y hortalizas frescas deben cumplir con los Reglamentos de Productos Alimenticios y Farmacéuticos, estos varían de acuerdo a la base de riesgo que alguno de estos pueda presentar y que puedan afectar la salud de los canadienses y / o el medio ambiente, en caso de encontrar residuos que sobrepasen los LMR se consideran alimentos adulterados y se prohíbe su venta (Prom Perú, 2016).

Para la uchuva se requiere un cultivo y unos cuidados especiales, para la germinación de la semilla debe ser en un terreno previamente certificado por el ICA, cuando ya hay planta se traslada a una bolsa independiente, luego para iniciar el proceso de trasplante de las plantas, sucede cuando la planta alcanza una altura de 12 cm y han transcurrido 3 meses desde la germinación y la tierra donde ahora se encuentra debe presentar materia orgánica, fosforo, y el tipo de riego que se maneja es el goteo (López, 2017).

En la recolección de la fruta se lleva a cabo luego de 6 meses de crecimiento donde se tiene en cuenta el control de plagas, y su recolección se hace de forma manual, aquí mismo de ser necesario se retiran los capachos con tijeras, de no serlo se buscan los mejores ejemplares que para Canadá son los de color crema, junto a esto se continua con una verificación de calidad, en donde se mira el estado del fruto y su aparecía en cuanto a coloración y manchas que pueda tener para asimismo compararla con los estándares requeridos por Canadá, normalmente este proceso se lleva a cabo en centros de acopio o directamente en las exportadoras (López, 2017).

El mismo autor (López, 2017) plantea que algunos de los cuidados que se deben presentar van desde la siembra, donde se deben tener cuidados desde la desinfección de los suelos, distancia de la siembra, y la previa preparación del terreno, luego de eso durante el cultivo se realizan actividades como la fertilización, podar y mantener el cultivo y el control de las

malezas. Por último, durante la cosecha y después de ella es donde más cuidado se debe tener para que el producto final sea correctamente extraído de la planta y que no sufra daño alguno durante el proceso, luego de esto todo se coloca en un recipiente para la clasificación y posterior empaquetado del producto, por último, se envía al exterior en condiciones de refrigeración para prolongar la vida de la uchuva hasta que llegue al consumidor final.

Es un parámetro que se debe tener presente ya que si el exportador colombiano sobrepasa los límites estipulados por los canadienses su producto previamente elaborado sería vetado de la comercialización en el país de destino y por consiguiente la pérdida de confianza con las entidades reguladoras de este.

### **Etiquetado de productos frescos.**

El etiquetado para frutas y hortalizas frescas se encuentra regulado por el Reglamento de Frutas Frescas y Vegetales (FFVR) bajo la Ley de productos Agrícolas de Canadá (CAPA), para los productos frescos pre-empaquetados hay unos elementos que se deben tener en cuenta para la etiqueta del producto, primero esta debe incluir el Nombre Común en este caso uchuva y no es necesario si el producto es visible, adicional a esto se requiere la Cantidad Neta Declarada es decir la cantidad del producto en sistema métrico canadiense que sería en onzas, libras y stones, también se debe incluir el País de Origen donde se debe especificar claramente con la frase “Product of ( nombre del país)”, un requisito adicional es que la tabla se debe presentar en inglés y en francés, y por ultimo debe contar con un código de barras para facilitar el proceso de check out (ProColombia, 2019).

Este tipo de etiquetado se debe tener en cuenta a la hora de empaquetar el producto ya que el uso incorrecto de esta medida implicaría retirar el producto del mercado antes de que sea comercializado ya que el consumidor canadiense debe tener conocimiento de cada una de las características esenciales para la compra del producto.

### **Certificado de inspección**

Según algunos productos tienen que cumplir requerimientos mínimos de calidad, etiquetado y empaquetado para su importación, este es emitido por la CFIA en donde queda constancia de que ha sido exitoso el cumplimiento de estos, La Agencia de Inspección Alimentaria de Canadá (CFIA) ofrece los servicios de registro de las mercancías para la solución de conflictos derivados de la calidad de las frutas y hortalizas frescas. Una vez ya hecha y aprobada la

inspección de destino, esta entidad genera el certificado que es un requisito primordial para poder ingresar al mercado canadiense. (Prom Perú, 2016).

Por parte del mismo autor se presenta que los servicios prestados de inspección de destino (DIS) brinda estos tipos de intervenciones de frutas y verduras frescas (Prom Perú, 2016).

- Inspecciones por defectos de condición
- Inspecciones de grado o defectos permanentes
- Certificados de destrucción / volcado (presencia de eliminación de productos)
- Inspecciones de peso bruto, tamaño o conteo real
- Inspecciones por defectos de condición en ensaladas recién cortadas o ensaladas

Este documento es uno de los últimos que debe ser obtenido por el exportador colombiano ya que esta muestra que el producto ya ha sido inspeccionado por las diferentes entidades canadienses, cumpliendo todos los parámetros y exigencias requeridas y que no presenta ningún inconveniente para el ingreso de la mercancía a Canadá.

### **Otros requisitos.**

CanadaGAP y GlobalGAP es un programa creado para colaborar con la implementación y los efectos de los procedimientos alimentarios en 3 ámbitos de producción, cultivos, ganadería, agricultura y la inocuidad de los productos frescos de campo. Los exportadores reciben esta certificación entregada por la entidad internacional GlobalGAP quien está presente en todo el mundo con diferentes auditores. Estos son programas voluntarios, pero son consideradas fundamentales por grandes cadenas de mercado para la compra y comercialización de este tipo de productos igualmente es un factor influyente en la decisión para la entrada al mercado y prontamente podría ser un requerimiento legal en Canadá.

### **Requisitos para productos procesados**

Para entrar al mercado canadiense para productos procesados es necesario tener presente que este está ligado principalmente a la calidad y la exclusividad de los bienes que ingresan al país, por otro lado, los hábitos de compra de los canadienses y la seguridad acerca de la agricultura, las directrices de procesado y tecnologías implementadas a los métodos de cultivo y recolección, tales como modificación genética y la irradiación que se les hace a los alimentos. Estos son factores primordiales a tener en cuenta para poder tener una inmersión positiva en el país de Canadá. (Prom Perú, 2016)



Por consiguiente, todos los alimentos que se venden y distribuyen en este país son regulados por la CFIA y están regidos por diferentes patrones de seguridad y salud, en donde se prohíbe la comercialización de alimentos adulterados o mal etiquetados y reglamenta el uso de colorantes y aditivos. Este país tiene en cuenta el bienestar de su población es por esto que son tan estrictos y minuciosos en los procesos de producción y en la revisión de los productos finales que ingresan a su nación. (Prom Perú, 2016)

Esta entidad clasifica los alimentos procesados en 6 diferentes tipos.

- Alimentos bajos en ácidos herméticamente cerrados
- Alimentos enlatados acidificados
- Alimentos en estado de congelación
- Alimentos ácidos
- Alimentos con baja actividad de agua
- Alimentos tales como zumos y néctares

Este fruto se encuentra clasificado dentro de los alimentos con baja actividad de agua ya que este se comercializa como fruto seco para los diferentes snacks que son vendidos en ese país teniendo como ventaja la utilización de pocos productos químicos y así poder cumplir la norma de manera mucho más oportuna dando valor agregado a la uchuva colombiana.

### **Requisitos de envasado para productos procesados.**

Estos productos tienen que ser envasados en diferentes contenedores que son estipulados o estandarizados previamente como lo verán en la tabla 3. Donde se encuentran todas las medidas necesarias para este tipo de productos en específico. Los envases para frutas y verduras en conservas tienen un promedio de peso que son regulados igualmente que las dimensiones establecidas. Esta es considerada una barrera no arancelaria ya que si no son cumplidos los requerimientos pedidos por este país puede incurrirse en faltas donde se imponen multas monetarias.

Tabla. 3

*Contenedores para productos enlatados de frutas y verduras para los que se establecieron grados*

Designación de volumen		Dimensiones de los contenedores de metal en pulgadas y dieciseisavos de pulgada, y en milímetros	
5 fl oz	142 ml	211 × 203.5	68 × 56
10 fl oz	284 ml	211 × 400	68 × 101
14 fl oz	398 ml	300 × 407	76 × 112
		307 × 309	87 × 90

19 fl oz	540 ml	307 × 409	87 × 115
28 fl oz	796 ml	401 × 411	103 × 119
48 fl oz	1.36 l	404 × 700	107 × 177
100 fl oz	2.84 l	603 × 700	157 × 177

Nota: Autoría propia con datos de PromPerú (2016)

Teniendo en cuenta estos límites y medidas estandarizadas por el gobierno de Canadá se puede disminuir la posibilidad de incurrir en faltas monetarias o incluso detener la comercialización del producto por no contemplar los requerimientos exigidos por el gobierno de este país, por consiguiente, la buena práctica y aplicación de estas medidas lograran generar un valor agregado al producto estrella la uchuva en su presentación de snack.

### **Etiquetado.**

Este es un país que reconoce 2 idiomas como oficiales los cuales son el Francés y el Inglés de tal manera que la información que está presente en el empaque o envase debe ser clara y visible debe estar en estos dos, por otro lado debe ser fácil para entender y leer y que la unidad de medición se encuentre bajo los parámetros del sistema métrico internacional, estos también están sujetos a el Reglamento de los Productos procesados (PPR) con requerimientos en etiquetado que son aplicados a los productos derivados de las frutas y hortalizas importadas. Siguiendo la línea también se rigen por la ley de Drogas y Alimentos (FDA) y La Ley de Empaquetado y Etiquetado para el Consumidor (CPLA) y son considerados elementos fundamentales para presentarse en la etiqueta tales como:

- Nombre completo y dirección del operador
- Nombre común del alimento o producto de manera visible y legible
- Ingredientes usados ordenados de mayor a menor según lo que contuviera
- Vida útil
- Otro de los requisitos a cumplir es poseer una declaración “Best-before”, para los productos que tienen una duración igual o menos a 90 días
- País de origen
- Tabla nutricional

La declaración de grado de los productos alimenticios que entran al país y se comercializan en sus envases originales, están establecidas en el Reglamento de Productos Procesados, todas estas por otro lado tienen que estar ubicadas bajo los parámetros de medidas que poseen y para la declaración de la cantidad neta. En la tabla 4 se encontrara la forma correcta de presentar el grado que posee el producto.

Tabla. 4

*Declaración de grado.*

Productos envasados en un establecimiento registrado (nacional o importado).	Productos importados (se venden en envases originales).
Canadá de lujo o Canadá a grado de lujo o grado a Canadá elección o Canadá b Canadá standard o Canadá	Grado de lujo o grado a elección de grado o grado b grade standard o grado c

Nota: elaboración propia con datos de (Promperú 2016)

**Problemas logísticos**

En Colombia se presentan dos tipos de fabricantes para la uchuva, primero se encontrara el productor que comercializa su producto durante los meses en los que la demanda es alta a otros comerciantes, ya que en estas épocas su producto tiene mayor rotación entre comerciantes y consumidores, en los meses donde la demanda no es favorable para el productor pequeño se muestran dificultades para comercializar la uchuva, Por lo que se muestra que en momentos del año no es rentable el cultivo de este fruto para ellos, luego de eso se muestra que el productor pequeño no cuenta con la suficiente capacitación frente al manejo de su producto, lo cual presenta una gran desventaja, ya que, no cuenta con la oportunidad de vender su producto a exportadores y que se llegue al mercado extranjero como el canadiense donde por sus características de color, sabor, entre otras son apetecidas por el consumidor canadiense.

Segundo se ve el tipo de productor empresarial, el cual ya se encuentra capacitado sobre el manejo de su producto y tiene contratos de compra con las diferentes exportadoras, esto le garantiza estabilidad en la comercialización de uchuva durante todo el año.

La ventaja de que el productor empresarial se encuentre capacitado se muestra cuando ya conoce los estándares de calidad exigidos por el país de Canadá y sabe lo que debe hacer para cumplirlos, desde que se empieza con el cultivo de la uchuva, lo que les permite vender su producto a un precio mejor (Instituto Nacional Agropecuario, 2013).

**Medidas cuarentenarias.**

Para el ingreso de la uchuva a Canadá en donde se tiene como restricción plagas cuarentenarias como la mosca del mediterráneo, hay varias medidas tales como tratamientos cuarentenarios, tratamientos de frio y enfoque de sistemas son los más usados; la exportación bajo el enfoque de sistemas incluye unas medidas que se desarrollan en la zona de producción y el cumplimiento de unos requisitos por parte de los exportadores, buscando mitigar la mosca

del mediterráneo, dentro de los requisitos se establece que (Instituto Nacional Agropecuario, 2013):

- Los predios para la producción deben registrarse en el ICA, los cuales deben presentar un sistema de vigilancia o de monitoreo de plagas, deben adelantar programas de mitigación de dichas plagas, esto solo en caso de que se presentase alguna, en los productos debe identificarse el origen de los predios, y que cada predio tenga un código de identificación.
- Para los exportadores, que el producto deba ser recibido solo a los que sean provenientes de predios que tengan registro en el ICA y cumplan las medidas que eviten el riesgo que por medio de ese producto exportado como por ejemplo la uchuva pueda entrar algún tipo de plaga, como la mosca del mediterráneo

También está el tratamiento cuarentenario, que se utiliza para la exportación de la uchuva. Este tratamiento no afecta el producto y además es efectivo contra las plagas si se presentara alguna durante la producción de la fruta. Este tratamiento cuenta con algunas complicaciones que son: infraestructura y logística para el tratamiento de frío que no permite que salga suficiente uchuva con destino al exterior, se necesitan 43 contenedores y embarques en puertos, la cual Colombia no la tiene disponible además que el costo que acarrea suele ser alto, de acuerdo con el ICA otra condición que se debe tener en cuenta, es que el producto debe estar entre 14 a 18 días en enfriamiento constante, con una temperatura de 1 a 2 grados centígrados. Esto hace que el proceso sea lento y con altos costos de producción (Instituto Nacional Agropecuario, 2013).

Se puede evidenciar que, de los métodos vigentes para combatir a la mosca del mediterráneo, ninguno es fácil para aplicar en Colombia, debido a que presentan costos elevados, por temas logísticos, por tema de tiempos en el tratamiento de frío, lo cual impide que por tema de tiempos el producto colombiano cuente con una mayor rotación ya que llevando a cabo los diferentes tratamientos puede tomar 18 días más del tiempo estimado para la producción de la uchuva.

Para concluir con el capítulo dos vemos que las barreras no arancelarias son medidas restrictivas que impone el país de Canadá para controlar el flujo de las mercancías que ingresan al país, donde las principales consideraciones que se presentan son: la salud humana, ambiental, seguridad y eficiencia, junto con esto se encuentra que los exportadores colombianos deben completar otro tipo de requisitos como lo son los documentarios, primero se obtiene el Certificado Internacional de Importación al cual permite que el Gobierno de Canadá no tenga problema con la entrada de la uchuva a su mercado, seguido de esto el exportador requiere un

Conocimiento de embarque, El Certificado de Origen, una Factura Comercial y un Permiso de Exportación.

Con base en esto para el exportador colombiano se presentan restricciones adicionales como lo son las Sanitarias y Fitosanitarias las cuales para Canadá no es documento que se deba expedir de manera obligatoria, pero el tenerlo le da un plus al exportador colombiano ya que demuestra que realiza buenas prácticas al momento de cultivar el fruto a exportar y que el mismo se encuentra libre de plagas u otras enfermedades que pueda afectar la salud humana.

Aparte se encontró que uno de los requisitos fundamentales a tener en cuenta son los de calidad ya que de este depende que la exportación sea un éxito, ya que lo visto anteriormente nos dio a conocer que la uchuva colombiana tiene una ventaja importante en cuanto a la apariencia ya que esta es limpia y sana, junto con esto se mostró que su color y tamaño son características que la hacen competitiva ante Canadá y el mundo, también se mostro es que una de las principales ventajas se presentan en cuanto al conocimiento que presenta el productor empresario ya que este conoce el paso a paso que se requiere para el cultivo perfecto de la uchuva y para satisfacer las necesidades que requiere el consumidor canadiense.

Otro de los requisitos que se deben tener en cuenta es el tipo de etiquetado ya que Canadá solicita un tipo de etiquetado especial donde se debe presentar: nombre común del producto, cantidad neta de producto en onzas, el país de origen, un código de barras y la información se debe mostrar en dos idiomas para este caso Inglés y Francés.

Para terminar una de las principales características a tener cuenta son los problemas de logística que se presentan al interior del país para el tránsito de la mercancía en donde los diferentes tipos de productores deben capacitarse de una manera más adecuada para mitigar estos inconvenientes y así mismo controlar mejor los diferentes tratamientos que requiere la producción de la uchuva con el fin de mejorar en tiempos la producción de la misma y ser más competitivos a nivel de exportaciones hacia Canadá y el mundo.

Para finalizar las medidas no arancelarias son una medida adicional que adopto Canadá para el ingreso de mercancías al territorio aduanero nacional, con la entrada en vigencia del TLC en 2011 con Colombia, se negociaron barreras no arancelarias, las cuales van dirigidas hacia los productos agrícolas que en este caso se hace referencia a la uchuva, la primera de estas medidas nos habla sobre la restricción a las importaciones y exportaciones, en donde se llegó a un acuerdo para que los productos agrícolas no tengan restricciones para acceder al otro país, se

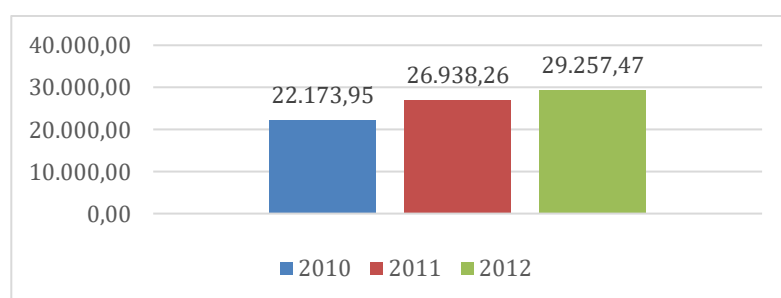
estipula que ninguna de las partes puede requerir que una persona de la otra parte mantenga una relación contractual con el distribuidor en su territorio, entendiéndose como distribuidor a la persona responsable de la distribución, concesión o representación en el territorio de su parte (cancillería, 2019).

Con esto se da a conocer que hubo medidas que se estipularon desde la entrada en vigencia del TLC en 2011, pero con el tiempo Canadá adoptó nuevas medidas no arancelarias que fueron limitando el acceso de la uchuva colombiana como las fitosanitarias que antes no se tenían, junto con esto se requiere cumplir las exigencias de calidad donde se muestra que cada cierto tiempo Canadá realiza nuevas actualizaciones frente a las barreras no arancelarias ya impuestas, una de las más recientes yace en el límite de químicos que debe tener un producto para ser aceptado por este mercado en base a esto, se ve que incluso con la entrada en vigencia del TLC en 2011 Canadá hace cambios constantes en cuanto a sus restricciones para el acceso de productos agrícolas, lo cual afecta al exportador colombiano porque el poder cumplir todas las exigencias que impone el mercado objetivo hace que no se le facilite la comercialización de su producto, ya que se debe enfrentar a cambios constantes de restricciones las cuales impiden que la exportación de esta fruta se realice de una manera sencilla afectando así mismo la economía del país.

### Capítulo III. Relación de las barreras arancelarias y no arancelarias con las exportaciones de uchuva a Canadá

En el siguiente capítulo se demostrara la relación presente entre las exportaciones de uchuva colombiana hacia Canadá con las barreras arancelarias y no arancelarias impuestas por los países para su comercialización, teniendo en cuenta que estas restricciones son herramientas de la política comercial estratégica utilizadas por las naciones buscando proteger bien sea las industrias o el sector de servicios local o satisfacer la demanda nacional e internacional con mejores productos o servicios. Por otro lado, se analizarán los efectos que tuvo el Tratado de Libre Comercio (TLC) Colombia- Canadá con la salida del territorio nacional aduanero de este fruto en los periodos antes y después a este acuerdo bilateral.

A continuación, en la figura 3 se observarán las cifras de las exportaciones al mundo de la uchuva colombiana y sus variaciones entre los años del 2010 al 2012.



**Figura 3.** Valor de las exportaciones de uchuva al mundo (USD Millones) valor FOB. Autoría propia con datos del DANE

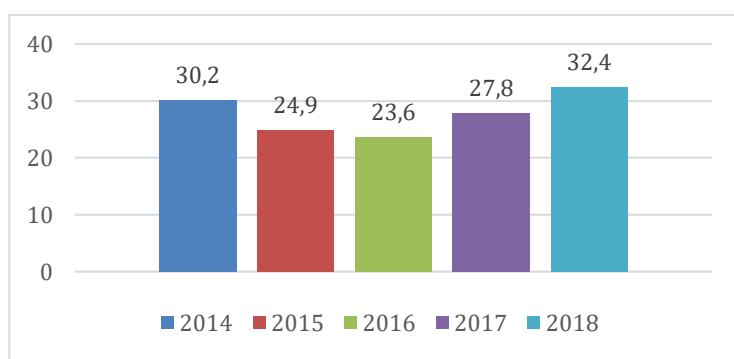
De la información anterior se puede analizar que en el 2010 las exportaciones tuvieron un valor de USD 22.173,95 millones, seguido por USD 26.938,26 millones en 2011 y USD 29.257,47 en 2012, este incremento notorio en el transcurso de estos últimos años en las operaciones comerciales de este fruto fue del 8,6%, todo gracias a un producto de calidad atribuido así por sus características peculiares y distintivas ya antes mencionadas también por su aceptación en los mercados objetivos por el cumplimiento de las exigencias de cada país, en donde se encuentra los principales países importadores de este fruto siendo estos, países bajos con una participación del 67,9% (USD 19.8 millones), seguido de Alemania con USD 7.1 millones y Canadá con USD 646.145 millones. (LEGISCOMEX, 2013)

Teniendo en cuenta que el TLC Colombia- Canadá entró en vigor en el año 2011 y que dentro de las concesiones hechas en este acuerdo fue darle categoría A (acceso inmediato) al 97,6% de los productos agrícolas colombianos, lo que generó altas expectativas frente a las

ventas de uchuva fresca hacia el país objetivo, esto dio como resultado un incremento en las operaciones comerciales de este fruto (Ministerio de Comercio, 2019).

También se mostrara la información obtenida de los periodos 2014 al 2018, en cuanto a las exportaciones de uchuva colombiana, nombrando y destacando los 3 principales departamentos productores de este fruto siendo estos Boyacá con una participación del 40,2%, seguido por Cundinamarca con 29,9% y por ultimo Antioquia con 13,2%, donde se hará un análisis de los incrementos y detrimentos de la venta de este fruto al mundo. (ProColombia, 2019)

A continuación, en la figura 4 se mostraran las cifras de las exportaciones de uchuva en Millones de dólares USD en los periodos antes mencionados

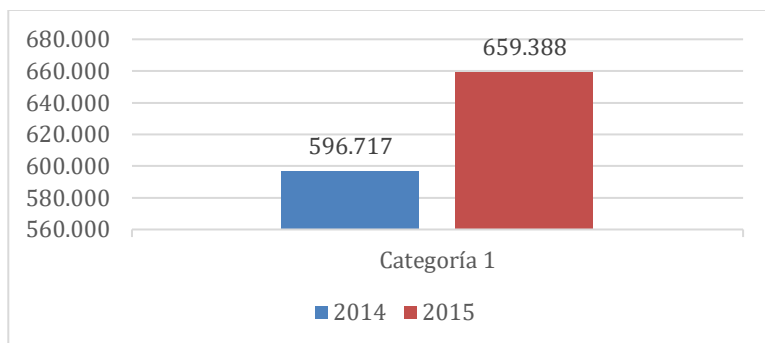


**Figura 4.** Valor de las exportaciones de uchuva colombiana al mundo (USD Millones). Autoría propia con datos de ProColombia

Del grafico anterior se puede deducir que en el año 2014 las exportaciones tuvieron un crecimiento significativo con un valor de USD 30,2 millones siendo hasta el momento la cifra más alta registrada en esa época, seguido por el 2015 con USD 24,9 y 2016 USD 23,6 teniendo un decrecimiento notorio esto debido a la disminución en la importación de los países compradores potenciales, con una baja del 19% del 2012 al 2016, pasando al 2017 las cifras aumentaron a USD 27,8 millones y en 2018 igualmente se presentó un aumento en las ventas internacionales de la uchuva colombiana.

Siguiendo por esta misma línea se presentarán datos de los años 2014 y 2015 que se tomaran como base de las operaciones comerciales de este fruto hacia el mercado objetivo Canadá donde en la figura 5 se observara el crecimiento gracias a las diferentes concesiones acordadas en la negociación y ratificación del TLC.

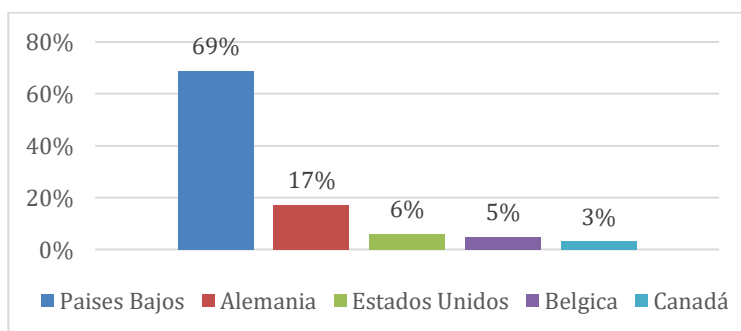




**Figura 5.** Valor de las exportaciones de uchuva colombiana a Canadá (USD Millones). Autoría propia con datos de ProColombia

En estos años Canadá se consideraba como el país de América que más importaba uchuva seguido de Brasil y Estados Unidos, adicional a esto Colombia es el octavo exportador de frutas exóticas con destino a este país con una participación del 4% en 2015 que es equivalente a USD 2.07 millones, debido a estos datos podemos inferir que existió una aceptación mayor a nuestros productos y en especial a este fruto gracias a los criterios de calidad que posee nuestro producto y al óptimo cumplimiento de las restricciones no arancelarias impuestas por esta nación lo que logro pasar de USD 596.717 miles en 2014 a USD 659.388 en 2015 este incremento se debe en gran medida a la eliminación de las barreras arancelarias (gravámenes a la importación) a la uchuva en el TLC y la creciente demanda de diferentes productos saludables de los consumidores canadienses. (ProColombia, 2016)

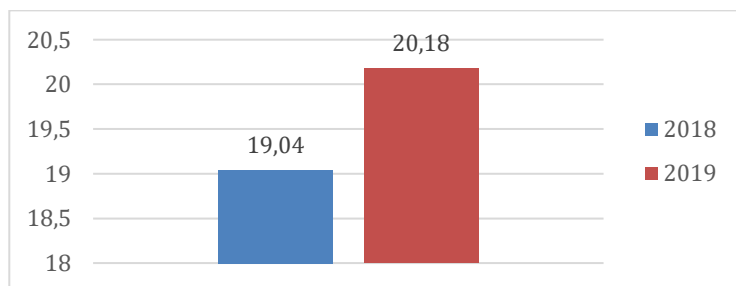
También se tendrá en cuenta los principales países importadores de uchuva en el año 2016, en la figura 6 se observan los porcentajes de participación.



**Figura 6.** Principales destinos de exportaciones de uchuva colombiana al mundo 2016. Autoría propia con datos de TradeMap

Países Bajos tiene una participación del 69% siendo este el mayor comprador de este fruto en el mundo, seguido por Alemania con 17%, Estados Unidos con el 6% y Canadá con el 3%, estos 5 países logran cubrir el 94% de las exportaciones totales de uchuva colombiana en el 2016. (Rodriguez Gómez & López Vásquez, 2017)

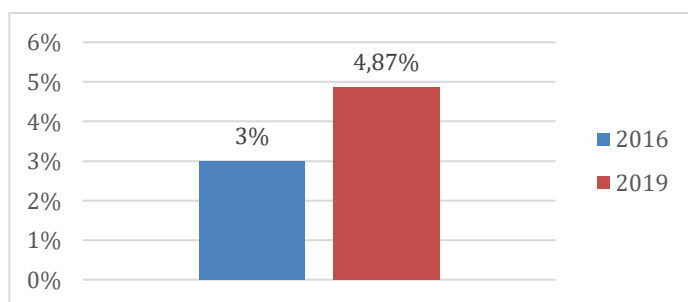
Ahora se mostrarán las cifras registradas en el primero periodo del año 2018 y 2019 en cuanto a las exportaciones de uchuva fresca como se ve en la figura 7.



**Figura 7.** Valor de las exportaciones de uchuva colombiana primer semestre de los años 2018 y 2019 al mundo Valor FOB (USD Millones). Autoría propia con datos de Legiscomex

De los datos brindados anteriormente se observa que en el primer semestre del año 2018 se registraron cifras de USD 19,04 millones, mientras que en el mismo periodo del 2019 se obtuvo valores de USD 20,18 millones, donde se observa un aumento significativo en las operaciones comerciales de exportación para la uchuva con un crecimiento del 5,97%, adicionalmente en estos años los países con mayor participación en el mundo son países Bajos quien se mantiene en primer lugar, Reino Unido, Bélgica, Estados Unidos, seguido por Canadá y Alemania.

En la figura 8 se mostrará el crecimiento que tuvo las exportaciones con destino hacia Canadá en el año 2019 tomando como año base el 2016.



**Figura 8.** Principales destinos de exportaciones de uchuva colombiana al mundo 2016. Autoría propia con datos de TradeMap

Como se puede observar en la gráfica anterior las exportaciones de uchuva en el periodo 2016 y 2019 hacia Canadá tuvieron una participación del 3% y 4,87% correspondientemente, esto significa que el valor FOB (USD millones) y las toneladas exportadas incrementaron de manera exponencial causando en el sector agricultor y a sus comerciantes expectativas al alza de sus transacciones comerciales. Cabe resaltar la calidad del fruto colombiano que ha sido de gran ayuda para lograr este efecto positivo por el cumplimiento de todas las exigencias del mercado objetivo tales como, en cuanto a su aspecto físico, el color del capacho color crema, el

tamaño y color del fruto, también requerimientos sanitarios y fitosanitarios gracias a las aplicaciones de buenas prácticas agrícolas que permiten que los alimentos sean completamente sanos y limpios y por otro lado el beneficio dado a los productos agrícolas y en especial a la uchuva de la otorgación de la clasificación de categoría A causando así la desgravación total de este producto (Ministerio de Comercio, 2019).

Por otro lado, es cierto que estas políticas comerciales terminan siendo estratégicas, estas son utilizadas por los gobiernos por medio de la implementación de medidas arancelarias y no arancelarias, que pueden convertirse en barreras ya que estas estimulan o debilitan diferentes sectores estratégicos de los países, afectando las decisiones en cuanto al comercio internacional, ahora es de consideración por las circunstancias actuales la implementación de una política comercial con más intereses en los incentivos que en los de protección, dando como resultado promover a los sectores potenciales abriendo más puertas a las actividades económicas. (Ventura, 2014). En relación con el tema de interés de la investigación que se centra en las barreras arancelarias y no arancelarias y los efectos en las exportaciones de uchuva hacia Canadá, podemos notar que el sector agrícola nacional fue favorecido con la imposición de un arancel con valor 0% esto en forma de incentivo para los agricultores colombianos y a las comercializadoras para poder crecer potencialmente y aumentar la participación de este producto en el mercado objetivo esta política adoptada por el país canadiense beneficia a un país en desarrollo como lo es Colombia.

Por consiguiente las barreras de tipo no arancelario son utilizadas por Canadá como una estrategia, pero esta no va enfocada a la protección del sector nacional sino por el contrario es debido a que las entidades reguladoras de los productos alimenticios que entran a su país son bastante estrictas y meticulosas al momento de ingresar este al territorio nacional, esto a razón de cuidar la salud y el bienestar de sus habitantes ofreciendo en el mercado frutas de calidad y completamente seguras para su consumo final (Asuntos Globales Canada, 2013).

Por otro lado se entiende que los países pretenden que sus sectores potenciales tengan un mayor crecimiento y un aumento en las exportaciones de este producto, buscando así incrementar la participación en el PIB y generar muchas más ganancias locales con la participación en los mercados internacionales, estas medidas son llamadas estrategias comerciales, al igual que los incentivos y la abolición de diferentes barreras arancelarias o no

arancelarias son factores relevantes en el camino a futuras mejores negociaciones con base en una apertura económica que permita el libre tránsito de mercancías.

Para finalizar se identificó el impacto de las barreras comerciales dentro de la operación de exportación de Colombia por medio de la implementación de una política comercial estratégica donde se restringe con mayor intensidad las importaciones, dando como resultado la imposición de medidas de tipo no arancelarias por parte del gobierno de Canadá dejando a Colombia en desventaja ya que no permite el libre tránsito de mercancías, buscando productos de excelente calidad para el consumo de su población, por otro lado por medio del TLC se logró eliminar el gravamen arancelario para la uchuva colombiana, logrando así que los exportadores colombianos proyecten sus negocios a una cobertura mayor dando un equilibrio a las exportaciones totales teniendo en cuenta el cumplimiento todas de las demás medidas impuestas por el país objetivo (Rocío, 2017).

## Conclusiones

Las relaciones comerciales entre Colombia y Canadá con respecto a los productos agrícolas, en especial la uchuva han tenido una gran acogida y aceptación en los últimos años en el mercado objetivo incrementando exponencialmente las exportaciones hacia dicho país, teniendo en cuenta que la demanda canadiense es exigente en cuanto a los alimentos que ingresan a su territorio ya que el gobierno de dicho país impone barreras estrictas como las arancelarias y las no arancelarias que velan por el bienestar, la seguridad y salud de sus habitantes y empresarios, ofreciéndoles productos de alta calidad que cumplan y se adapten a todos los estándares requeridos y compitan en un mercado equilibrado y justo.

Se identificó que Canadá es el país de América que más importa uchuva colombiana, seguido por Brasil y Estados Unidos lo que dio como resultado la eliminación de las barreras arancelarias a las importaciones de este producto, esto se debe a que el mercado objetivo no es un país productor sino por el contrario es importador y no tiene preocupaciones por que su industria nacional se vea afectada por una especie de competencia desleal, ya que para la regulación de las ventas en los mercados es que son impuestas este tipo de restricciones, es por esto que en las negociaciones y concesiones hechas en el tratado de libre comercio TLC por estos dos países se logró la clasificación de la uchuva como tipo A, lo que significó que este producto tuviera una desgravación total y pague 0% de gravamen al momento de ingresar a Canadá lo que generó múltiples beneficios a los exportadores incrementando sus ventas.

Así mismo se puede concluir que las medidas no arancelarias impuestas por Canadá están más dirigidas y enfocadas a las condiciones de la salud humana, ambiental, seguridad y eficiencia, regulando así el flujo de mercancías no aptas para el consumo y así poder entregar a sus habitantes productos considerados de alta calidad que supla las necesidades de los canadienses, ya que la mayoría de estas restricciones van enfocadas en este pilar fundamental, por otro lado se dio a conocer que las exigencias sanitarias y fitosanitarias que son impuestas a la uchuva son mínimas ya que gracias a las certificaciones y controles realizados por el ICA entidad colombiana, Canadá tiene gran confianza en los procesos productivos, cosecha y exportación realizados por los productores y transportadores locales.

Para finalizar se realizó un análisis desde el punto de vista de la política comercial estratégica que es impuesta por los diferentes países que buscan diferentes beneficios e intereses propios, para así estimular las exportaciones de los productos potenciales generando así ganancias mayores locales y así mismo proteger la industria nacional que se ve afectada por las importaciones en busca de mercados equilibrados y justos, esto va en relación con la imposición

de las diferentes barreras arancelarias y no arancelarias que Canadá establece para la uchuva colombiana y sus efectos en las negociaciones de venta de uchuva a el país objetivo.

Lo anterior muestra que Colombia es un país con potencial para la producción y distribución de uchuva al mundo, en este caso específico a Canadá, donde se debe sacar mucho más provecho de las ventajas de nuestro país, y que teniendo en cuenta la normativa impuesta por el país objetivo y cumpliendo la misma se logra que las presentes y futuras negociaciones hechas por estos dos países puedan traer mejores beneficios incrementando así las ventas y el consumo, por otro lado entender que las barreras sea cual sea el tipo son consideradas como exigencias al libre comercio de mercancías en este caso de la uchuva y por ende el acatamiento de las mismas logran estándares de calidad mucho más altos y productos sanos y mucho más seguros.

## Recomendaciones

Esta investigación permitió conocer la situación actual que presenta la uchuva colombiana frente al mercado canadiense, dando una visión más amplia de los diferentes requerimientos que solicita el país destinatario, por consiguiente, las recomendaciones finales luego de esta investigación para el exportador colombiano, por un lado, se debe tener en cuenta que al tener en vigencia el TLC con Canadá se presenta una reducción total de los aranceles, asimismo para los nuevos exportadores de este fruto tener presente que Canadá es el país de América que más importa uchuva colombiana, tener en cuenta que para el consumidor y para el gobierno canadiense es muy importante la salud humana, ambiental, la seguridad y la eficiencia, todo esto para que el consumidor cuente con productos que calidad que suplan sus necesidades, tener presente que las restricciones en su mayoría van enfocadas hacia las exigencias sanitarias y fitosanitarias, y es aquí donde se debe trabajar en conjunto con el ICA para la producción de la uchuva ya que gracias a las buenas prácticas de esta entidad colombiana, Canadá tiene gran confianza en los procesos productivos de Colombia, también a la hora de negociar con Canadá primero se prefiere que el idioma hablado sea el inglés, recordar que al final de una reunión siempre se agradece por el tiempo de la otra persona, y durante el día se debe enviar un correo electrónico mostrando el agradecimiento nuevamente, presentar todos los acuerdos por escrito y evitar temas de discusión durante las reuniones como lo son los temas políticos, religión entre otros, para finalizar no dejar de lado las restricciones documentarias y diferentes licencias que se deben presentar en caso tal que tener inconvenientes con las negociaciones y además de esto para aprovechar al máximo los beneficios que el TLC trajo consigo.

## Referencias

- agcnewtral. (23 de 10 de 2015). ¿Qué es el conocimiento de embarque marítimo y para qué se utiliza? Recuperado de: <http://www.agcnewtral.com/noticias/i/605/180/que-es-el-conocimiento-de-embarque-maritimo-y-para-que-se-utiliza>
- Asuntos Globales Canadá. (08 de 07 de 2013). Certificados internacionales de importación. Recuperado de: Cómo solicitar un certificado internacional de importación: [https://www.international.gc.ca/controls-controles/about-a\\_propos/impor/IIC.aspx?lang=eng](https://www.international.gc.ca/controls-controles/about-a_propos/impor/IIC.aspx?lang=eng)
- Cubas, M. (2017). Comercio internacional y competitividad del aguaymanto peruano 2008-2016. Recuperado de: (Trabajo de grado). Universidad Cesar Vallejo. Lima, Perú. : <http://repositorio.ucv.edu.pe/>
- Dalen, D. B., & Meyer., W. (12 de 09 de 2006). La investigación descriptiva. Recuperado de: <https://noemagico.blogia.com/2006/091301-la-investigaci-n-descriptiva.php>
- Díaz, R (2010). Estudio para evaluar la competitividad de las exportaciones de uchuva desde 2000. (Trabajo de grado). Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia.
- DRC. (21 de 09 de 2019). Afiliación. Recuperado de: Únete a la RDC: <https://www.fvdrc.com/membership/>
- DRC. (21 de 09 de 2019). Afiliación. Recuperado de: Únete a la RDC: <https://www.fvdrc.com/membership/>
- Economipedia. (16 de 09 de 2019). Diccionario económico. Recuperado de: Barreras arancelarias: <https://economipedia.com/definiciones/barreras-arancelarias.html>
- Government of Canada. (10 de 09 de 2019). Justice Laws Website. Recuperado de: Export and Import Permits Act (R.S.C., 1985, c. E-19): <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/e-19/>
- Government of Canada. (10 de 09 de 2019). Justice Laws Website. Recuperado de: Export and Import Permits Act (R.S.C., 1985, c. E-19): <https://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/e-19/>



- Instituto Nacional de contadores públicos. (29 de 12 de 2016). Las oportunidades de la uchuva en Canadá. Recuperado de: <https://www.incp.org.co/las-oportunidades-de-la-uchuva-en-canada/>
- LEGISCOMEX. (2013). Exportación de frutas exóticas colombianas. Bogotá.
- López, V. (2017). La uchuva en el contexto de la producción agrícola y los TLC's. Manizales.
- Medina, M. A., & ElEspectador. (16 de octubre de 2017). Uchuva, el otro oro de exportación. El país vende en el exterior más de 5.000 toneladas anuales, págs. 1-2.
- Melo, Y. (24 de 11 de 2014). caso de éxito frutas exóticas colombianas - silvania. Recuperado de: <http://emprendimientoyempresarismohoy.blogspot.com/2014/11/caso-de-exito-frutas-exoticas.html>
- Mendieta, J. M., & Moreno García, G. A. (2017). Oportunidades del sector frutícola colombiano y. Recuperado de: <http://repositorio.uniagustiniana.edu.co/bitstream/handle/123456789/439/MendietaCoronado-JonathanManuel-2017.pdf;jsessionid=BEEC465C336AE8621D06E849AD7C4BFD?sequence=1>
- Ministerio de Comercio. (15 de 09 de 2019). Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá. Recuperado de: <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republica>
- Montenegro, D; Cedeño, M. (2004). Plan exportador, logístico y de comercialización de uchuva al mercado de estados unidos para FRUTEXPO. S.C.I LTDA. (Trabajo de Grado). Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia.
- Montoya, A. (2013). Uchuva (*Physalis Peruviana L*): Estudio de su potencial aplicación en el desarrollo de alimentos con características funcionales. (Trabajo de Grado). Corporación Universitaria Lasallista, Caldas, Colombia.
- Morgan, R., y Katsikeas, C. (1997). Obstacles to Export Initiation and Expansion. *The International Journal of Management Science*, 25(6), 677–693
- Osorio, R; Estrada, H; Londoño, L. (2016). Exportación de uchuva fresa colombiana hacia las cadenas minoristas en Canadá. (Trabajo de Grado). Universidad Piloto de Colombia, Bogotá, Colombia.

- ProColombia. (11 de 08 de 2011). Comercio entre Colombia y Canadá se duplicó en los últimos cinco años. Recuperado de: <http://www.procolombia.co/archivo/comercio-entre-colombia-y-canad%C3%A1-se-duplic%C3%B3-en-los-%C3%BAltimos-cinco-a%C3%B1os>
- ProColombia. (20 de 08 de 2019). ProColombia. Recuperado de: Uchuva: [http://www.procolombia.co/docs/int-procolombia/es/exportaciones/ficha\\_uchuvas\\_final.pdf](http://www.procolombia.co/docs/int-procolombia/es/exportaciones/ficha_uchuvas_final.pdf)
- ProColombia. (2016). Canadá un mercado atractivo para la uchuva Colombiana. Recuperado de: [http://www.procolombia.co/sites/default/files/uchuvas\\_can-2016.pdf](http://www.procolombia.co/sites/default/files/uchuvas_can-2016.pdf)
- ProColombia. (2018). Guía práctica para obtener el certificado de origen. Bogotá.
- Prom Perú. (2016). Guía de Requisitos de Acceso. Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/guia-requisitos-acceso-alimentos-canada-2016.pdf>
- Reina, D. T. (14 de 09 de 2019). 60 años de la Política Comercial en Colombia . Recuperado de: Sesenta años de la Política Comercial en Colombia: [http://avalon.utadeo.edu.co/servicios/ebooks/sesenta\\_anos/files/assets/basic-html/page3.html](http://avalon.utadeo.edu.co/servicios/ebooks/sesenta_anos/files/assets/basic-html/page3.html)
- Rodríguez Gómez, I. P., & López Vásquez, D. (2017). Capacidad y Potencial Exportador de la Uchuva, Gulupa, Granadilla y Pitahaya en Colombia 2012-2016. Recuperado de: <https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/14238/RodriguezGomez-IngridPaola-2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rojas, J. J. (20 de 1 de 2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/290/29058775003/html/index.html>
- Saldaña, J. A. (23 de 09 de 2019). Fundamentos de la Política Comercial Estratégica. Recuperado de: <http://www.revistascientificas.udg.mx/index.php/CL/article/download/2906/2640>
- Sarquis, A. (07 de 2002). Barreras Arancelarias y no Arancelarias. Recuperado de: <http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/38589/Ponencia.pdf?sequence=1>

- SICE. (16 de 09 de 2019). Diccionario de términos de comercio. Recuperado de:  
[http://www.sice.oas.org/Dictionary/TNTM\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/Dictionary/TNTM_s.asp)
- Silvestrini Ruiz, M., & Vargas, J. (01 de 2008). Fuentes de información. Recuperado de:  
<https://ponce.inter.edu/cai/manuales/Fuentes-primaria.pdf>
- Steinberg, F. (01 de 01 de 2004). La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica. Recuperado de:  
<https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliouncsp/reader.action?docID=3201276&ppg=34>
- Torres González, J. M., & Ortega González, I. P. (2018). Situación del sector hortofrutícola en Colombia que le impide. Recuperado de:  
<http://repositorio.uniagustiniana.edu.co/bitstream/handle/123456789/363/TorresGonzalez-JuanManuel-2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- UniCESI. (16 de 09 de 2019). Consultorio de comercio exterior. Recuperado de: Barreras no arancelarias: <https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2006/09/29/barreras-no-arancelarias/>
- Varela, M. C., Gómez Hernández, C., & Gaitán Guerrero, L. A. (20 de 05 de 2013). Tratado de Libre Comercio Colombia- Canadá. ventajas y desafíos en materias de inversiones. Recuperado de: <file:///C:/Users/GLADYS%20F/Downloads/927-Texto%20del%20art%C3%ADculo-2312-1-10-20140128.pdf>
- Ventura, J. S. (2014). ¿Se da por obsoleta la política comercial estratégica? Bogotá.