

SITUACIÓN DEL SECTOR HORTOFRUTÍCOLA EN COLOMBIA QUE LE IMPIDE  
SATISFACER LA DEMANDA EN EL MERCADO CANADIENSE, EL CASO DE LA  
UCHUVA (*PHYSALIS PERUVIANA*)

ORTEGÓN GONZÁLEZ INGRID PAOLA

TORRES GONZÁLEZ JUAN MANUEL

UNIVERSITARIA AGUSTINIANA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ D.C.

2018

SITUACIÓN DEL SECTOR HORTOFRUTÍCOLA EN COLOMBIA QUE LE IMPIDE  
SATISFACER LA DEMANDA EN EL MERCADO CANADIENSE, EL CASO DE LA  
UCHUVA (*PHYSALIS PERUVIANA*)

ORTEGÓN GONZÁLEZ INGRID PAOLA

TORRES GONZÁLEZ JUAN MANUEL

Asesor del trabajo

AGUILAR GALEANO ESTÍBALIZ

Trabajo de grado para optar por el título como

Profesional en Negocios Internacionales

UNIVERSITARIA AGUSTINIANA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÀ D.C

2018

**Nota de aceptación**

## Resumen

La presente investigación analiza el sector hortofrutícola de Colombia, tomando como base la producción de uchuva, ya que este es uno de los productos con mayor potencial de exportación en el país, no obstante, presenta varias falencias a nivel interno que le impiden aprovechar su potencial en los diferentes mercados internacionales. Para este análisis se tomó como referencia la exportación de uchuva hacia Canadá, debido a que es un buen mercado para este producto, los consumidores canadienses son fuertes demandantes de uchuva, sobretodo de origen colombiano.

El desarrollo de este proyecto de investigación se basa en el modelo de competitividad de Esser Klaus, específicamente el nivel micro y macro, ya que el análisis de éstos permite conocer que está pasando con el sector de la uchuva, así mismo, permite identificar las oportunidades y falencias que se pueden encontrar a nivel interno y externo, en donde, a nivel interno(micro), se analiza la producción de pequeños, medianos y grandes empresarios, productividad, innovación, eficiencia, calidad; y en el nivel externo(macro), se analizan factores gubernamentales, como los subsidios que ofrece el gobierno a los productores, oportunidades de la firma del TLC entre Colombia y Canadá, proyectos y programas de gobierno que benefician o afectan a los productores del Agro Colombiano, particularmente los productores de uchuva, además de temas de restitución de tierras. Finalmente se presentan alternativas de solución que pueden ayudar al crecimiento del sector interno y así mismo el aumento de las exportaciones a Canadá.

**Palabras clave:** Tratados de libre comercio, productos hortofrutícolas, exportaciones, competitividad sistémica, obstáculos comerciales.

## Abstract

The present investigation analyzes the fruits and vegetables sector of Colombia, taking as case the production of Cape gooseberry, because this is one of the main products exports in the country, and has enormous internal failures that do not allow take advantage of its potential. For this analysis is use as reference the export of Cape gooseberry to Canada, because this is an interesting market for this product, Canadian consumers are strong claimants of Cape gooseberry, especially of Colombian origin.

The development of this research project is based on the competitiveness model of Esser Klaus, specifically the micro and macro level, since the analysis of these allows to know what is happening with the cape gooseberry sector, likewise, it allows to identify the opportunities and failures that can be found internally and externally. An internal level (micro), it analyzes the production of small, medium and large entrepreneurs, productivity, innovation, efficiency, quality; and at the external level (macro), governmental factors are analyze as subsidies offered by the government to producers, opportunities for the signing of the FTA between Colombia and Canada, government projects and programs that benefit or affect agricultural producers. Colombian, particularly Cape gooseberry producers, in addition to land restitution law. Finally, alternative solutions are presented that can help the growth of the intern sector and the increase of exports to Canada.

**Keywords:** Free trade agreements, fruits and vegetables sector, exports, systemic competitiveness, and obstacles.

## Contenido

<b>Introducción</b>	8
<b>Planteamiento del problema</b>	9
<b>Formulación del problema</b>	12
<b>Objetivos</b>	12
<b>Justificación</b>	13
<b>Antecedentes de investigación</b>	14
<b>Marco teórico</b>	15
<b>Marco conceptual</b>	16
<b>Marco histórico</b>	17
<b>Marco legal</b>	19
<b>Metodología de la investigación</b>	21
<b>Capítulo I. Competitividad del sector de la uchuva en Colombia aplicando el modelo de competitividad sistémica de Esser Klaus, nivel micro</b>	24
<b>Sistemas de producción</b>	25
<b>Departamentos que producen uchuva en Colombia</b>	28
<b>Situación de la exportación de uchuva en Colombia</b>	29
<b>Capítulo II. Competitividad del sector de la uchuva en Colombia aplicando el modelo de competitividad sistémica de Esser Klaus, nivel macro</b>	31
<b>TLC Colombia Canadá, lazos para el sector agrícola</b>	31
<b>Requisitos no arancelarios para la entrada a Canadá.</b>	32
<b>Requerimientos de Ley de permisos de importación y exportación</b>	32
<b>Requisitos reglamentarios y voluntarios canadienses</b>	35
<b>Programas de Gobierno que aportan al sector hortofrutícola y agrícola colombiano</b>	35
<b>Apoyos directos del gobierno nacional.</b>	37
<b>Restitución de tierras para las víctimas de conflicto armado.</b>	38
<b>Capítulo III. Obstáculos que impiden satisfacer la demanda de uchuva colombiana en el mercado canadiense</b>	41
<b>Certificaciones</b>	41
<b>Problemas logísticos</b>	41
<b>Migraciones de campesinos a la ciudad</b>	44
<b>Problemas del medio ambiente</b>	44
<b>Enfermedades y plagas</b>	46

<b>Barreras de tipo no arancelario</b>	47
<b>Subsidios para los productores</b>	48
<b>Capítulo IV. Recomendaciones que permitan mejorar la exportación de alimentos hortofrutícolas colombianos buscando suplir su demanda en el mercado canadiense, para el caso puntual de la uchuva</b>	49
<b>Conclusiones</b>	52
<b>Recomendaciones</b>	55
<b>Lista de tablas</b>	56
<b>Referencias</b>	58

## Introducción

Existe un extenso mercado en Canadá para la exportación de uchuva colombiana teniendo en cuenta el beneficio obtenido de arancel del 0% para este producto después de la firma del TLC Colombia-Canadá, en este país las personas tienen fuertes tendencias de consumo con los productos saludables, nutritivos y orgánicos, y ya que la uchuva colombiana se caracteriza por su calidad y apariencia, la hace un producto muy atractivo para los mercados internacionales.

La problemática inicial para abordar este proyecto de investigación es que, teniendo en cuenta que la exportación de uchuva hacia este mercado ya existe, es decir, ya se exporta uchuva colombiana a Canadá, se encuentran diversos obstáculos a nivel interno que impiden suplir la demanda existente, aunque Colombia es un gran productor de alimentos hortofrutícolas debido a las condiciones climáticas y suelos fértiles que este posee, el uso de sus suelos es inadecuado.

Como objetivo general de la investigación se realizara un análisis de la situación del sector hortofrutícola en Colombia que le impide satisfacer la demanda en el mercado canadiense, tomando como caso particular la uchuva, para esto se analizara el nivel micro y macro de acuerdo al modelo de competitividad sistémica de Esser Klaus, en el primero se analizara el sector a nivel interno, es decir en cuanto a producción, certificaciones, exportaciones, tecnología, logística, enfermedades de la planta, entre otras y en el segundo se hablara acerca de los beneficios del TLC, Colombia – Canadá, requisitos no arancelarios para la exportación de uchuva que exige el mercado canadiense, apoyos para el productor por parte del gobierno nacional colombiano, entre otros, además de que se analizara, por qué muchos de estos son obstáculos para el sector y las recomendaciones que aportarían para el crecimiento del mismo.

## Planteamiento del problema

La globalización es un proceso clave para dinamizar las economías, ya que por medio del intercambio de bienes y servicios los países generan mayores ingresos y aumenta a su vez su nivel de competitividad. Teniendo en cuenta lo importante y necesaria que es hoy en día la globalización económica, es importante que Colombia aproveche la ventaja que tiene en la producción del sector agrícola, en este caso, se hace referencia puntualmente a los productos hortofrutícolas, ya que Colombia es uno de los países con mejores condiciones topográficas y cuenta con gran variedad de zonas climáticas para la siembra y producción de cultivos lo cual permite que haya todo tipo de cosechas en la mayor parte del año (Procolombia, 2016). Es así como para el año 2016 en Colombia, la producción de frutas y verduras fue de 10.463,601 toneladas, que equivalen a un crecimiento del 4.7 % con relación al año 2015 (Asociación Hortofrutícola de Colombia, 2016).

A pesar de la gran ventaja con la que cuenta Colombia en el sector agrícola, no se usan todas sus tierras de manera eficiente, el 22.8% de la tierra colombiana es apta para la siembra, pero de este porcentaje, solo se usa el 24.2%, es decir, de 114 millones de hectáreas, 26 millones se pueden usar para producción agrícola, pecuaria y forestal, de las cuales solo se produce en 6.3 millones de hectáreas (El Tiempo, 2016).

Los tratados de libre comercio influyen positivamente al crecimiento económico de un país, además son una gran oportunidad para la exportación de productos hortofrutícolas, así mismo abren oportunidades y potencian el sector agrícola; la firma del TLC entre Colombia y Canadá, trajo consigo grandes beneficios para los productores de frutas y hortalizas, ya que, con este, hubo desgravación inmediata de aranceles para ellos, es decir no pagan impuestos al exportar productos de este tipo (Procolombia, 2016). Los consumidores canadienses se caracterizan por ser demandantes de alimentos saludables, nutritivos, naturales y orgánicos, y por esta razón las uchuvas tienen una muy buena demanda en este país en donde los compradores buscan calidad junto con las características mencionadas anteriormente. Canadá es el país de América que más importa uchuva colombiana (Procolombia, 2016).

A pesar de la gran ventaja con la que contamos en este mercado y las preferencias del consumidor canadiense por la uchuva de origen colombiano, en este país no somos el primer

proveedor de frutas, no estamos en los primeros puestos, la tabla 1 nos muestra cuáles países son los principales proveedores de frutas en Canadá.

Tabla 1.

*Proveedores de fruta en Canadá*

<b>Países</b>	<b>Valor de las impo.</b>	<b>Por ciento</b>
Estados unidos	255M	41%
México	206M	33%
Costa Rica	81.5M	13%
Turquía	7.43M	1.2%
Filipinas	5.6M	0.90%
Israel	5.07M	0.82%
Irán	5.04M	0.81%
Tailandia	4.85M	0.78%
India	3.73M	0.60%
Pakistán	2M	0.32%
China	2.86M	0.46%
Perú	8.54M	1.4%
Brasil	6.57M	1.1%
Ecuador	4.43M	0.71%
<b>Colombia</b>	<b>1.67M</b>	<b>0.27%</b>
Túnez	6.05M	0.97%

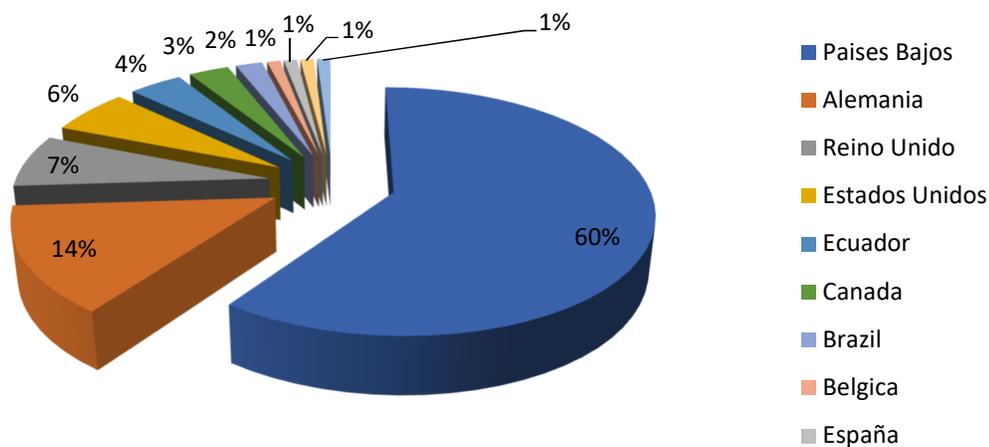
Elaboración propia con datos recopilados de (Simoes, 2018).

Como se puede evidenciar contamos con una participación en el mercado canadiense del 0.27%, lo que es un porcentaje muy bajo con respecto a los demás mercados, teniendo en cuenta las ventajas competitivas con las que contamos en cuanto a producción, gustos y preferencias de los consumidores canadienses.

Colombia es el país número uno en producción de uchuva a nivel mundial seguido por Sudáfrica, esta fruta colombiana se caracteriza por su coloración y gran contenido de azúcares lo que la convierte en un producto muy apetecible para los mercados internacionales (Procolombia, 2011).

A pesar del potencial que tiene Canadá para la exportación de uchuva colombiana y las ventajas competitivas con las que cuenta Colombia para su producción, el mercado de esta no se está supliendo de manera efectiva, ya que de los países a los que Colombia exporta uchuva,

Canadá ocupa un lugar rezagado en la lista, dicho mercado está principalmente concentrado en Países Bajos, Alemania, Reino Unido y Estados Unidos, el 60% de la producción, se exporta únicamente a Países Bajos, abarcando más de la mitad de la producción Colombiana, de la cual, solo viaja a Canadá el 3% como se puede evidenciar en la figura 1



*Figura 1.* Países destino de las exportaciones colombianas de uchuva 2017. Elaboración propia con base en datos de Analdex (2018)

En cuanto a la producción hortofrutícola colombiana, se presentan inconvenientes que impiden que la producción sea mayor y que exista más participación de los productores, pues la mayoría del mercado lo tienen las grandes empresas dejando al pequeño productor a un lado, además de esto, no en toda la tierra fértil se produce, una de las razones de la improductividad, se debe a la propiedad de la tierra, ya que muchos ciudadanos son poseedores, pero no tienen definidos los derechos de propiedad, impidiendo que puedan vender, o alquilar para producir (El Tiempo, 2016).

Por otra parte, encontramos que de las empresas exportadoras colombianas muy pocas de estas le exportan uchuva a Canadá.

**Formulación del problema**

¿Cuáles son los obstáculos del sector hortofrutícola en Colombia que le impiden satisfacer la demanda en el mercado canadiense, tomando como caso particular de la uchuva?

**Objetivos****Objetivo general**

Analizar la situación del sector hortofrutícola en Colombia que le impide satisfacer la demanda en el mercado canadiense, tomando como caso particular de la uchuva.

**Objetivos específicos**

- Analizar la competitividad del sector de la uchuva en Colombia aplicando el modelo de competitividad sistémica de Esser Klaus, tomando solo como referencia, el nivel micro y macro para el desarrollo de la investigación.
- Identificar los obstáculos que impiden satisfacer la demanda de uchuva colombiana en el mercado canadiense.
- Generar recomendaciones que permitan mejorar la exportación de alimentos hortofrutícolas colombianos y así poder suplir su demanda en el mercado canadiense, para el caso puntual de la uchuva

## Justificación

En este proyecto de investigación se analiza el sector hortofrutícola Colombiano, enfocándose en la producción de uchuva, analizando las fallas que tiene actualmente, buscando identificar deficiencias en el sector interno, ya que a pesar de que la uchuva es uno de los productos insignia de exportación en Colombia, se han encontrado varias falencias en los niveles de producción interna que impiden que su comercialización sea mayor en países como Canadá, donde la demanda de este producto es alta debido a las tendencias de consumo de los Canadienses y en donde solo contamos con una participación del 3%. Este análisis tiene como fin, aportar información a los productores y exportadores de fruta, quienes organizados de una mejor manera y conformando agremiaciones, les permitiría una mayor proyección y participación en el mercado, incrementando el nivel de producción y ventas de sus cosechas y así mismo, percibir un crecimiento en el sector que permita beneficiar el desarrollo de la economía colombiana.

Para este fin, tendremos en cuenta principalmente el tratado de libre comercio con Canadá, ya que estudiando a fondo los problemas de producción, podremos brindar soluciones viables que se ajusten a las políticas establecidas y que cumplan con los estándares que nos exige el tratado de libre comercio, para generar así, una mayor satisfacción por parte del consumidor, que conlleve a mejoras en los procesos de producción y a un aumento de la inversión externa, con el fin de mejorar la economía colombiana.

Todo lo mencionado anteriormente será abordado desde el campo de los negocios internacionales, rama que profundiza sobre el intercambio de bienes y servicios entre los diferentes países que componen el globo, los negocios internacionales brindan la oportunidad de tomar decisiones adecuadas e innovadoras, permitiendo generar un buen análisis financiero, económico, político, social e incluso logístico, para prestar un servicio que pueda ser generador de valor agregado en el proceso; también brinda un conocimiento de las leyes relacionadas al comercio exterior, capacidad de negociación y administración de empresas.

## **Marcos de referencia**

A continuación se presentan los marcos que sirven de referencia para la presente investigación, los cuales están compuestos por los antecedentes investigativos, que recopilan información e investigaciones previas del tema a tratar, marco histórico, que trata sobre la historia del tratado libre comercio Colombia-Canadá, marco conceptual, que menciona términos importantes en esta investigación, marco legal, que explica este tratado de libre comercio desde la perspectiva legal y marco teórico, donde se aplica la teoría de Esser Klaus.

### **Antecedentes de investigación**

La uchuva producto frutícola de exportación, es el segundo producto más exportado en Colombia después del banano, su cultivo ofrece grandes ventajas debido a que como país tropical se puede garantizar su producción permanente para los mercados internacionales, además de que es un producto importante para el desarrollo frutícola del país. Entre los departamentos productores de uchuva podemos encontrar a: Boyacá, Antioquia, Cauca, Cundinamarca, Nariño, Norte de Santander, Quindío y Tolima, siendo Boyacá el mayor productor con el 52.2% de áreas sembradas, seguido de Antioquia con 20.7% y Cundinamarca con el 10.1%.

Las investigaciones hechas por Procolombia (2016) dicen que el consumidor canadiense busca alimentos saludables, nutritivos y naturales, por lo que la uchuva entra perfectamente en este prospecto. En cuatro años, Canadá se ha convertido en un mercado estratégico para Colombia, gracias a tendencias de consumo, a partir de la firma del TLC entre estos dos países, vigente desde 2011, se obtiene como principal beneficio, arancel de 0% para esta fruta, de esta manera empresas colombianas iniciaron sus exportaciones a Canadá, convirtiéndose en un gran atractivo para estos consumidores como se menciona en el portal frutícola (Asofrucol, 2014) y dejando ganancias que pasaron de US\$24 millones en 2011 a US\$45 millones en 2015, equivalente a un crecimiento del 88%.

En los países de América Latina la uchuva se produce en: Perú, Ecuador y Colombia, en el cual Colombia tiene ventaja sobre sus competidores en cuanto a valor agregado y calidad, a pesar de esto se presentan inconvenientes como estructura física limitada, poca diversidad de cultivos y pocos socios comerciales (Arias, Gomez, Suarez, & Rendon, 2015).

En los mercados internacionales, la uchuva colombiana es de las frutas exóticas con mayor aceptación. (Medina M. , 2017).

Una de las empresas colombianas que más exporta uchuva es Terrafertil, sus exportaciones llegan a 20 países, cuenta con 400 agricultores provenientes de 5 departamentos; lo que diferencia a esta empresa es que al venderla deshidratada ofrece al mercado un valor agregado, el 50% de los proveedores de esta empresa trabaja de forma exclusiva para ellos, trabajan con un precio fijo para todo el año, esta empresa exporta aproximadamente el 96% de su producción y el 4% restante lo vende a supermercados dentro de Colombia (Medina M. , 2017).

Los principales países a los que Colombia les exporta uchuva son: Holanda, Alemania y Reino Unido; en estos 3 países se concentra el 81% de las exportaciones (Analdex, 2018).

### **Marco teórico**

Para esta investigación se utilizará el modelo de Esser Klaus sobre la competitividad sistémica ya que según el (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2018), este es el más indicado para desarrollar el tema a cabalidad en este proyecto el cual se basa en un fenómeno observado en muchos países en desarrollo, refiriéndose a la inexistencia o insuficiencia de un entorno empresarial eficaz para alcanzar la competitividad estructural. Cada vez se acepta más que la creación de un entorno sustentador con el esfuerzo colectivo de las empresas, las asociaciones, el estado y otros actores sociales, puede conducir a un desarrollo más acelerado de las ventajas competitivas. Este se basa en 4 niveles importantes micro, macro, meso y meta diseñados para que un producto ya sea un bien o servicio pueda alcanzar un cierto nivel de competitividad, en donde se comprenden mejoras en la eficiencia, competitividad, así como también permite tomar decisiones determinantes dentro de una organización. Sus cuatro niveles constan de:

*Nivel micro:* Este está enfocado hacia la empresa y a aquellos procesos en los cuales debe tener cuidado para generar progreso es decir el acortamiento de los ciclos de producción y las innovaciones, las empresas y sus organizaciones necesitan readecuarse tanto a nivel interno como en su entorno. La consecución de eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción por parte de las empresas es necesaria a través de la introducción de cambios en la organización de la producción.

*Nivel macro:* Este nivel se refiere a los factores gubernamentales que son necesarios para propender un desarrollo de la actividad económica realizada, es decir las políticas macro económicas que tiene un país, sin estas ayudas es muy posible que se perjudique la operatividad, transparencia y eficiencia de mercados de factores, bienes y capitales que son claves para una asignación eficiente de recursos en la economía. Este depende solamente del gobierno a diferencia del nivel micro que depende solamente de las empresas.

*Nivel meso:* El nivel meso hace referencia a la integración que se debe tener entre el nivel micro y macro, es decir entre las empresas y el gobierno. Se trata de establecer una estructura institucional eficiente y de promover la capacidad de interacción entre agentes privados, públicos e intermedios. Para que el Estado y los actores sociales deban desarrollar políticas de apoyo específico, fomentar la formación y articular los procesos de aprendizaje de la sociedad con el objetivo de crear un entorno capaz de generar, integrar y multiplicar los esfuerzos de las empresas, todo esto moldea las políticas macro económicas para crear un ambiente propicio de competitividad dentro de las empresas y evitar competidores externos.

*Nivel meta:* Es el nivel al cual se aspira llegar, en este se involucran todos los actores de la economía y es esencial la eficacia de la organización jurídica, política y económica. Porque la competitividad sistémica no puede dar resultados sin la formación de estructuras a nivel de la sociedad entera (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2018)

## **Marco conceptual**

Un modelo económico es una construcción teórica que representa procesos económicos por un conjunto de variables y un conjunto de relaciones lógicas y/o cuantitativas entre ellas. El modelo económico es un marco simplificado diseñado habitualmente mediante relaciones matemáticas para ilustrar procesos complejos, y postulando parámetros estructurales. Un modelo puede tener varios parámetros y esos parámetros pueden cambiar para crear varias propiedades. Los usos a los que se destinan estos modelos económicos incluyen teorías de investigación, modelización y simulaciones económicas. (Enciclopedia Financiera, 2018).

En este caso, el capitalismo es el modelo económico que propende por la globalización, la cual es un proceso que integra la economía de un país con la del resto del mundo permite abrir nuevas oportunidades de crecimiento al país, nuevas fuentes de recursos, mayor comercio

internacional, nuevos destinos para los productos nacionales, entre otros beneficios; igualmente, permite encontrar en el exterior productos que pueden ser utilizados en la economía nacional y que pueden representar un beneficio, mientras que, a nivel internacional, permite el desarrollo de instituciones comerciales internacionales, sistemas de producción integrados. (Banrepcultural, 2018).

Esta integración de procesos a veces termina convirtiéndose en ayudas conocidas como los Tratados de Libre Comercio (TLC) que es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados extranjeros (Ministerio de Comercio de Perú, 2018) Dichos mercados extranjeros son el conjunto de Transacciones Comerciales Internacionales que incluyen el total de las importaciones y exportaciones de bienes, servicios y capital, que se realizan, además el mercado externo constituye un elemento importante en la economía de un país ya que permite el ingreso de divisas al Fisco Nacional por concepto de impuestos a las exportaciones. (Economía.es, 2018)

Además, en estos mercados el concepto de competitividad toma mucha más importancia, que en sí es difícil encasillar en un significado, puesto que es un concepto que no tiene límites precisos y se define en relación con otros conceptos. La definición operativa de competitividad depende del punto de referencia del análisis -nación, sector, firma-, del tipo de producto analizado -bienes básicos, productos diferenciados, cadenas productivas, etapas de producción- y del objetivo de la indagación -corto o largo plazo, explotación de mercados, reconversión, etcétera (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2018) .

## **Marco histórico**

En la última década, la política de comercio exterior de Colombia se fundamentó en la profundización de las relaciones comerciales, tanto con los países con los que ya existían acuerdos preferenciales, como con otros socios que pudieran generar un mayor crecimiento y desarrollo económico.

El Plan de Desarrollo 2006 – 2010 incluye desarrollar una estrategia en materia de acuerdos internacionales con el propósito de generar un ambiente jurídico estable en el territorio

colombiano, que permita aumentar la actividad comercial y la inversión, tanto nacional como extranjera. El Plan de Desarrollo enuncia que se buscará el inicio de negociaciones con varios países, entre ellos, Canadá. (Ministerio de Industria y Comercio, 2018)

Para el logro de los objetivos plasmados en el Plan Nacional de Desarrollo, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo estructuró su plan estratégico, dentro del cual, la negociación de acuerdos comerciales constituyó una de las iniciativas del gobierno para diversificar mercados, tanto de destino de nuestras exportaciones como de abastecimiento de materias primas, insumos y bienes de capital, para mejorar la competitividad de la oferta exportable.

Durante el período 2007-2009, la agenda de negociaciones que estuvo en marcha, incluyó principalmente la negociación de acuerdos de libre comercio con Canadá, con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio – AELC (ya concluido) y con la Unión Europea (ya concluido). Una de las metas para el país, era firmar el acuerdo comercial con Canadá, en el segundo semestre de 2008.

La primera ronda de negociaciones se celebró en Lima, del 16 al 20 de julio de 2007. En esta oportunidad, junto con Perú que inició negociaciones simultáneamente con Colombia, se comenzaron a tratar temas como: acceso a mercados, normas de origen, obstáculos técnicos al comercio, competencia, compras públicas defensa comercial y solución de controversias, entre otros. Se puso en marcha también una mesa de cooperación en el tema comercial, para analizar temas sensibles y definir estrategias y proyectos específicos (Ministerio de Industria y Comercio, 2018)

Luego de la primera ronda se llevaron a cabo 4 rondas más, hasta culminar las negociaciones el 21 de noviembre de 2008 con la suscripción del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá. Durante toda la negociación se compartió información con el Congreso de la República, el sector privado y con representantes de la sociedad civil, para informarles sobre los avances de las negociaciones en cada una de las rondas, la metodología para su desarrollo, así como para recibir las observaciones y comentarios de los ciudadanos.

Se crearon espacios de información y discusión, exclusivos para los pueblos indígenas y las comunidades afrocolombianas, con el objetivo de presentarles los distintos temas incluidos en la negociación y promover las discusiones en torno a los temas de su interés.

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 (Ministerio de Industria y Comercio, 2018).

El panorama actual muestra que han sido mayores las oportunidades que han tenido las empresas canadienses en conquistar los mercados nacionales, que las empresas colombianas en llegar a ese destino. Para los años posteriores al a firma, en la balanza comercial por países entre enero y mayo 2012-2013 muestra que las exportaciones con Canadá pasaron de US\$205,6 millones en el 2012 a US\$163,8 millones en el 2013, y que las importaciones de US\$429,2 millones disminuyeron a US\$375 millones hasta julio del 2013 (Díaz, 2013).

## **Marco legal**

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.

Fue inicialmente propuesto en agosto del 2002, se firmó el 21 de noviembre del 2008 y entró en vigor el 15 de agosto del 2011 (Ministerio de industria y comercio, 2016).

Proyecto de ley 085 del 7 de septiembre del 2010, presentado por el doctor Juan Camilo Restrepo, Ministro de Agricultura y Desarrollo Rural, “Por la cual se establecen normas transicionales para la restitución de tierras”, es un hecho histórico para el sector agropecuario. Es una política pública que contribuye al fortalecimiento del Estado Social de Derecho y su implementación permitirá vincular a la producción nacional a más de medio millón de hogares campesinos, sumidos hoy en la indigencia y en la pobreza en tugurios urbanos. (Agencia de Prensa Rural, 2010).

Está también el proyecto de ley 085 de 2010 cámara, por la cual se establecen normas transicionales para la restitución de tierras:

Se declaran de interés social las tierras requeridas para garantizar la restitución de tierras a los afectados por los actos de violencia generalizada a que se refiere esta ley. El Estado colombiano adoptará las medidas requeridas para la restitución de las tierras a los despojados y, de no ser posible la restitución, para determinar y reconocer la compensación económica correspondiente, el Gobierno Nacional reglamentará la materia (Agencia de Prensa Rural, 2010, pág. 1).

El Fondo Nacional De Fomento Hortofrutícola es una cuenta especial de manejo, constituida por los recursos provenientes del recaudo de la Contribución Parafiscal Cuota de Fomento Hortofrutícola, creada mediante la Ley 118 de 1994. Contribución parafiscal cuota de fomento hortofrutícola.

Es un gravamen obligatorio, de carácter parafiscal, el cual es utilizado en el desarrollo de los objetivos definidos por la Ley, en beneficio del subsector de las frutas y hortalizas.

*Objetivos del fondo nacional de fomento hortofrutícola:* Los objetivos del Fondo Nacional de Fomento Hortofrutícola serán: Promover la investigación, prestar asistencia técnica, transferir tecnología, capacitar, acopiar y difundir información, estimular la formación de empresas comercializadoras, canales de acopio y distribución, apoyar las exportaciones y propender por la estabilización de precios de frutas y hortalizas, de manera que se consigan beneficios tanto para los productores como para los consumidores nacionales, y el desarrollo del Subsector (Art. 15. Ley 118 de 1994).

El Artículo 5 de la Ley 118 de 1994, modificado por el artículo 2 de la Ley 726 de 2001, define que, serán recaudadores de la Cuota de Fomento Hortofrutícola, las personas naturales o jurídicas y las sociedades de hecho, que procesen o comercialicen frutas u hortalizas, conforme a la reglamentación que para el efecto expida el Gobierno Nacional. Dicho artículo fue reglamentado en los artículos 1 (Ámbito de Aplicación), y 2 (Definiciones) del Decreto 3748 de 2004.

Según el ICA en la Resolución 10 de marzo del 2010, se especifica lo siguiente respecto al uso de las semillas en Colombia:

El ICA es la entidad encargada de conceder, suspender o cancelar licencias, registros, permisos de funcionamiento, comercialización, movilización, importación o exportación de animales, plantas, insumos, semillas productos y subproductos agropecuarios, lo mismo que imponer las sanciones a que haya lugar, conforme las normas legales. Debido a la evolución que ha tenido la agroindustria de semillas en el país, se hace necesario expedir la legislación sobre semillas para siembra (Instituto Colombiano Agropecuario, 2010, pág. 1).

### **Metodología de la investigación**

Este trabajo se realizó bajo un enfoque cualitativo, el cual “Utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación.” (Hernández, Fernández , & Baptista, 2006), en este tipo de enfoque el investigador plantea un problema pero para resolverlo no define un proceso claro o definido, este tipo de investigación se fundamenta en un proceso inductivo es decir, se explora, describe para luego generar hipótesis teóricas, en este tipo de enfoque no se estudian las hipótesis, éstas se van confirmando a medida que se va investigando, aquí no se generan datos estadísticos, aquí se

recogen datos a través de lenguaje escrito, verbal o no verbal y también visual, observación no estructurada, entrevistas abiertas, revisión de documentos, datos existentes en encontrados ya sea en páginas web, artículos, revistas científicas, libros entre otros, los cuales se analizan para resolver los interrogantes (Hernández, Fernández , & Baptista, 2006).

El tipo de investigación desde el que se abordó el proyecto es un estudio de caso, el cual de acuerdo con Edgar Castro es, “una investigación de estudio de caso se pueden lograr diferentes objetivos: hacer una descripción, ofrecer explicaciones o interpretaciones sobre el fenómeno investigado, explorar sus características y funcionamiento o hacer una evaluación” (Castro, El estudio de casos como metodología de investigación y su importancia en la dirección y administración de empresas, 2010) Con esto se pretende dar explicaciones de las posibles razones que afectan el poder suplir la demanda de uchuva Colombiana en Canadá mediante exploración de información, descripción y evaluación de los obstáculos para así mismo poder generar una solución frente a este problema.

Para la recolección de la información se realizará una revisión documental.

La investigación documental, a través de la observación y el análisis de la “documentación” nos permite volver la mirada hacia un tiempo pasado para de este modo comprender e interpretar una realidad actual (sincrónica) a la luz de acontecimientos pasados que han sido los antecedentes que han derivado en los consecuentes de situaciones, acontecimientos y procesos de una realidad determinada (Hernández, Fernández , & Baptista, 2006, pág. 1).

Lo anterior a partir de documentos provenientes de revistas científicas, libros, informes académicos, artículos provenientes de organizaciones como Ashofrucol, ProColombia, Anadex, artículos gubernamentales, artículos de periódicos, entre otros.

Además de esto para el desarrollo de esta investigación se trabaja con base en el modelo de competitividad de Esser Klaus, del cual se tomó como referencia específicamente el nivel micro y el nivel macro, el primero teniendo en cuenta que hace un análisis a nivel empresarial, de procesos, producción, rentabilidad, innovación, eficiencia y calidad, el segundo ya que analiza los factores a nivel gubernamental, es decir las políticas macro económicas que tiene un país, como subsidios, proyectos y planes de gobierno.

En la Tabla 2 se muestran de una manera más clara los temas que abordaremos para el desarrollo de esta investigación además del orden que llevarán para así resolver uno a uno los objetivos específicos.

Tabla 2.

*Categorías de análisis del trabajo de investigación*

<b>OBJETIVO</b>	<b>CATEGORIA</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
Analizar la competitividad del sector de la uchuva en Colombia aplicando el modelo de competitividad sistémica de Esser Klaus.	Nivel micro	Análisis del sistema de cultivo de la uchuva Análisis pos cosecha Generación de empleo Tecnología Medidas fitosanitarias Departamentos productores de uchuva en Colombia Toneladas de uchuva exportadas Principales empresas que exportan uchuva Principales países a los que se les exporta uchuva Número de trabajadores en el sector, tecnificación ya sea a nivel tecnológico en cultivos o en capacitaciones para los empleados.
	Nivel macro	TLC, Colombia-Canadá Requisitos y leyes de importación de Canadá. Subsidios en el sector agrícola y/o hortofrutícola Ley de restitución de tierras
Identificar los obstáculos que impiden satisfacer la demanda de uchuva Colombiana en el mercado Canadiense.	Certificaciones	Certificaciones BPA y resolución 970 del ICA Ineficiencia en capacitaciones
	Problemas logísticos	Problemas con prestamos Altas tarifas de energía Problemas medioambientales Fenómenos naturales Enfermedades y plagas

## **Capítulo I. Competitividad del sector de la uchuva en Colombia aplicando el modelo de competitividad sistémica de Esser Klaus, nivel micro**

El presente capítulo busca analizar el sector micro y macro de la competitividad sistémica de Esser Klaus, analizando el entorno del sector hortofrutícola en Colombia para el caso particular de la uchuva, iniciando con la descripción del objeto de estudio.

La uchuva es una fruta de origen americano, de la región de los Andes, la cual es poseedora de excelentes propiedades nutricionales y curativas. Es conocida con diferentes nombres alrededor del mundo, como, por ejemplo: guchuva, vejigón, topetorope, capulí, tomate silvestre, cape goseberry (en inglés) judaskirsche en Alemania y coqueret du perou, en Francia. (Colombia.com, 2011). Esta fruta pertenece a la familia de la solanácea, por lo que tiene características similares a la familia de la papa, el tabaco y el tomate. Tiene una estructura interna que es similar a un tomate, pero en miniatura.

Es una fruta semiácida, redonda, amarilla, pequeña y dulce, es considerada una fruta exótica y tiene diferentes usos, ya sea para preparar glaseados, yogurt, helado entre otros. Como se presenta en la Tabla 3, tiene un alto contenido de pectina lo que la hace ideal para mermeladas y salsas, puede consumirse sola, en jugo, vinos, en almíbar y otras frutas dulces, también sirve de elemento decorativo para tortas y pasteles, procesada se puede encontrar congelada, en pulpa, mermeladas, conservada o deshidratada (Colombia.com, 2011).

Tabla 3.

### *Propiedades nutricionales de la uchuva*

<i>Componentes</i>	<i>Contenido 100g De parte comestible</i>
Calorías	46
Agua	86g
Proteína	1.1g
Fibra	0.3g
Carbohidratos	11g
Calcio	7mg
Fosforo	30mg
Hierro	9mg
Vitamina A	1730 U.I
Ácido Ascórbico	20mg

Elaboración propia con base en: Uchuvas Weebly (2018).

La uchuva es una reconocida fruta de origen nacional, en relación a toneladas producidas y cultivos, para el año 2016 se contaba con una extensión de 12.497.578, en donde los departamentos más relevantes son: Boyacá y Antioquia (AnalDEX, 2018).

### **Sistemas de producción**

- **Sistemas de cultivo**

Con esto se hace referencia al arreglo del espacio-temporal de dos o más especies de cultivo en la misma unidad de área. Esta técnica se utiliza mucho por los productores con el fin de poder hacer uso más eficiente de la tierra y además como una estrategia para generar ingresos adicionales. Mencionan que los principales cultivos con los que se mezcla la uchuva es con tomate de árbol, arveja, papa principalmente, todos estos tienen diferentes comportamientos de rendimientos y dificultades. Este tipo de mezclas entre especies a cultivar implica que debe conocerse las fases y etapas fenológicas de los cultivos que se asocian, sus problemas, limitantes productivos causados por plagas y enfermedades (Universidad Nacional De Colombia, 2018).

- **Métodos de poda en la uchuva**

Definieron podas como prácticas importantes para controlar el crecimiento de la planta, para facilitar las labores de manejo, mejorar la producción y mantener la calidad.

Mencionando que la Poda de limpieza y mantenimiento que buscan eliminar ramas secas y quebradizas con el fin de eliminar ramas secas generando mayor entrada de luz y aire al cultivo, está la poda de formación, donde se busca el tallo más vigoroso haciéndole un corte de 15 cm para que de ahí crezcan cuatro tallos igual de vigorosos y la poda de renovación que busca eliminar ramas que por su longitud excesiva dificultan la cosecha (Universidad Nacional De Colombia, 2018).

- **Condiciones climáticas necesarias**

Para un óptimo cultivo de uchuva, esta se debe cultivar bajo ciertas condiciones, la uchuva tiene buena adaptación a las condiciones agroecológicas, para el caso Colombiano esta crece entre los 1.500 y los 3.000 msnm, pero los mejores cultivos se ubican a una altura entre los 1.800 y los 2.800 msnm, con una temperatura promedio que oscila entre los 13 y 18°C Requiere además de suelos que estén bien drenados con un PH que esté entre 5.5 y 7.0 y con riqueza en materia orgánica (Finagro, 2018).

- Cosecha

Antes de iniciar la labor de cosecha es necesario planear todas las actividades relacionadas a esta labor, con el objetivo de cumplir las exigencias del consumidor final y satisfacer sus necesidades en cuanto a calidad, cantidad, oportunidad en la entrega y finalmente el precio del producto. Por tanto debe programarse con la anticipación suficiente teniendo en cuenta las exigencias del mercado, condiciones climáticas, estado de las vías y disponibilidad de la mano de obra (Universidad Nacional De Colombia, 2018).

- Tecnología

Para el caso de la uchuva se ha venido trabajando en cada uno de los eslabones que constituyen esta cadena, buscando mejorar procesos productivos y manejo pos cosecha que sea eficiente y eficaz, mejores canales de comercialización que logren responder a los requerimientos del mercado en volumen calidad y precio. A pesar de que la uchuva se ha desarrollado a partir de las oportunidades de exportación identificadas para este producto en los mercados internacionales, no se cuenta con una oferta tecnológica adecuada para el buen manejo de la fruta durante las etapas de cosecha y pos cosecha de la misma. (Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo – CYTED, 2014) También se mencionan los procesos membrana ríos definidos como:

Son empleados en la preparación de los jugos de frutas y muchos de ellos intervienen de manera combinada, como las filtraciones sucesivas sobre membranas de diferente umbral de corte o como los procesos de separación que conllevan pre-tratamientos por hidrólisis enzimática, despectinización, floculación, osmodeshidratación entre otros (Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria, 2008, p. 88)

Estos procesos se utilizan para la preparación de los jugos de frutas y otras presentaciones de uchuva como lo son salsa gourmet, barra energética o incluso fruto deshidratado. La importancia de esto radica en que, al mostrar diferentes formas de uchuva para comercializar, esta se vuelve un producto más interesante y con una mayor vida útil, ya que el traslado a Canadá y en general a otros países toma unos cuantos días que dificultan en algunos casos la llegada al país de destino con un producto fresco y de buen sabor.

- Medidas fitosanitarias

En cuanto a tecnología en medidas fitosanitarias en Colombia se utiliza el tratamiento cuarentenario de enfoque de sistemas, que está aprobado y es utilizado para exportación de

uchuvas, este tratamiento es efectivo contra plagas y conserva el producto en buen estado para su exportación, está también el tratamiento de frío que implica una infraestructura y una logística que no permite que salga suficiente uchuva al exterior, necesitando de contenedores y embarques con sistemas de refrigeración que permitan mantener la uchuva fresca (Instituto Nacional Agropecuario, 2013).

- Transporte

Dentro de las fincas en las que se cosecha uchuva normalmente se tiene un vehículo especial para el transporte de esta, con una capacidad de máximo 60 kg, que equivale entre tres a cuatro canastas de uchuva, (Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo – CYTED, 2014).

Cuando se transporta a centros de acondicionamiento o empaque, se realiza en vehículos que cumplan características como estar limpios, que tengan amortiguación, que estén refrigerados o al menos tengan una carpa con colores claros y se transporte en horas de la mañana donde la temperatura aún es baja, todo esto con el fin de prolongar la vida útil de la uchuva. (Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo – CYTED, 2014). Esto se hace principalmente con el fin de evitar al máximo los golpes, permitiendo que la uchuva pueda conservar una mayor vida útil y una mejor calidad, con el fin de cumplir con los estándares que piden en Canadá.

- Recepción

Generalmente las operaciones pos cosecha son realizadas por comercializadoras o exportadoras, en esta parte la uchuva se verifica con su peso, se inspecciona su estado de calidad, se hace un registro de entrada, se explica quién es el proveedor, fecha, hora y se almacena para iniciar las operaciones de acondicionamiento. (Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo – CYTED, 2014)

- Generación de empleo

Para esta se tomará en cuenta a Terrafertil la cual es una empresa mencionada en diferentes fuentes de artículos de periódico, pero que en Legiscomex no figura dentro de las empresas exportadoras, esta se caracteriza por ser la empresa insignia en cuanto a procesado y exportación, ya que para el 2017 alcanzó a expender 650 toneladas de uchuva que generan un ingreso de \$7.500 millones (Portafolio, 2017). Y la empresa genera más de 40 empleos directos y de manera

indirecta acoge a más de 400 campesinos en los departamentos de Cundinamarca, Boyacá, Santander, Antioquia y Nariño.

En promedio se generan siete empleos directos por hectárea, entre los cuales destacan las madres cabezas de familia por ser las encargadas de seleccionar y empacar el producto (Portafolio, 2017).

Lo que ha permitido que esta empresa se vuelva la primera en procesado y exportación de uchuva, fue mostrar diferentes formas para consumirla, ya sea deshidratada, con azúcar o endulzada con jugo de piña, cereales, barras, helados y galletas, bebidas este tipo de ideas innovadoras han permitido que Terrafertil haya tenido un crecimiento constante desde el 2011 y se aspira que a finales del 2020 sea el doble de lo actual. Con relación al 2016, este año será de aproximadamente 20% en volumen y facturación. El año pasado se exportaron aproximadamente 450 toneladas por unos \$5.000 millones.

Mencionan que la infraestructura de Terrafertil cada vez es más amplia con el objetivo de poder cumplir sus objetivos a futuro, puesto que este es un negocio en el que se debe estar actualizado y se debe ofrecer en el mercado lo mejor en términos de calidad y cantidad. Terrafertil asegura a los productores de uchuva comprarles toda la cosecha que produzcan y además mantenerles el mismo precio durante todo el año, para esto la empresa a cada momento ajusta su infraestructura y tecnología para brindar un mejor servicio a sus clientes. Cerca del 70 % de los trabajadores son mujeres, lo común, además, es que los agricultores trabajen en alrededor de una hectárea. Mencionan que muchas veces hay escasez de mano de obra en el campo, de donde 12 de cada 100 jóvenes están migrando a las ciudades (Portafolio, 2017).

### **Departamentos que producen uchuva en Colombia**

En la Tabla 4, se puede evidenciar que para el año 2016, de los 8 departamentos en los que se cultiva uchuva, Antioquia, Boyacá y Cundinamarca son los que en realidad tienen una participación relevante en el cultivo de esta fruta, teniendo los tres, una participación superior al 86% del total del área cultivada en Colombia.

Tabla 4.

*Participación productiva en los departamentos año 2016*

Año	Departamento	Toneladas		Área cultivada	
		Total	Participación %	Total	Participación
		<b>región</b>		<b>Región</b>	<b>%</b>
<b>2016</b>	Antioquia	3.442.9	22,78%	143,6	14,04
	Boyacá	6114.4	40,47%	357,3	34,92
	Cauca	344	2,28%	43	4,2
	Cundinamarca	3457.68	22,88	307,2	30,03
	Nariño	509	3,37%	61	5,96
	Norte de Santander	526	3,48%	54	5,28
	Santander	636.8	4,21%	47	4,59
	Tolima	800	53,00%	10	0,98
	<b>TOTAL</b>	<b>15.111,78</b>		<b>1023,1</b>	

Elaboración propia con datos de (AnalDEX, 2017).

### Situación de la exportación de uchuva en Colombia

#### Uchuva colombiana exportada.

Para el año 2017 las cantidades exportadas mejoraron con un valor de USD 27.80 millones, aun así el año que mejor rentabilidad tuvo fue el USD2014 con 30.24 millones, el cual no se ha podido alcanzar ni superar.

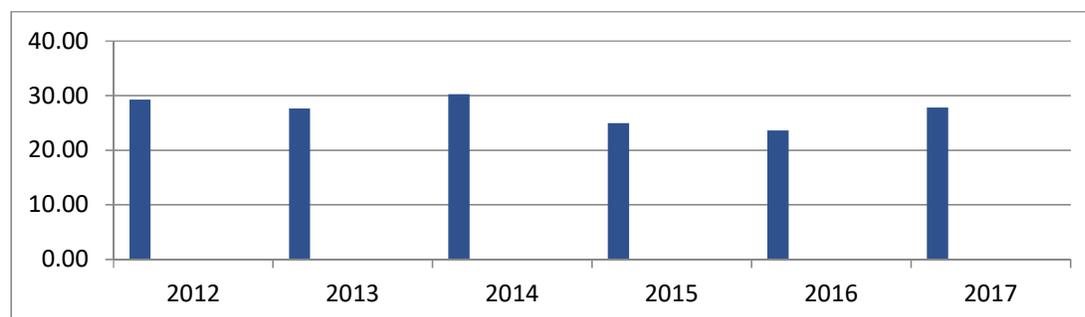


Figura 2, Exportaciones de uchuva 2012-2017. Elaboración propia con datos de (AnalDEX, 2017)

Tabla 5.

*Principales empresas exportadoras de uchuva 2017-2018.*

<b>Empresa</b>	<b>Valor FOB ( USD )</b>	<b>%</b>
OCATI S.A.	3.022.478,12	26.84
NOVACAMPO S.A.	2.605.638,44	23.13
COLOMBIA PARADISE SAS	2.335.718,26	20.74
C.I. CARIBBEAN EXOTICS S.A.	2.017.368,21	17.91
FRUTAS COMERCIALES S.A.	1.261.685,48	11.38

Elaboración propia con base de datos de (Legiscomex, 2017-2018).

De acuerdo a la información anterior es de resaltar que según Procolombia, para el año 2014 de estas empresas la única que le exportaba uchuva a Canadá era C.I. Caribbean Exotics S.A.

#### **Principales países destino de exportaciones de uchuva colombiana 2016.**

La Tabla 6 muestra los diferentes destinos de exportación de uchuva colombiana, dentro de los que destaca Países Bajos llevándose la mayor parte, esto no necesariamente quiere decir que Países Bajos sea un gran consumidor de uchuva, sino que ahí está el puerto más grande de toda Europa, Canadá se encuentra con un pequeño porcentaje el cual podría ser mayor, gracias a herramientas como el TLC firmado que permite que la uchuva entre a Canadá sin pagar aranceles (Analdex, 2017).

Tabla 6.

*Principales países destino de las exportaciones de uchuva colombiana 2016.*

<b>País destino</b>	<b>Valor FOB USD</b>	<b>País destino</b>	<b>Valor FOB USD</b>
<b>Países Bajos</b>	16.623.526	<b>Brasil</b>	637.927
<b>Alemania</b>	3.922.625	<b>Bélgica</b>	329.583
<b>Reino Unido</b>	1.855.782	<b>Francia</b>	256.265
<b>Estados Unidos</b>	1.708.030	<b>España</b>	186.779
<b>Ecuador</b>	1.082.350	<b>Italia</b>	138.457
<b>Canadá</b>	869.627		

Elaboración propia con datos de (Analdex, 2017)

## **Capítulo II. Competitividad del sector de la uchuva en Colombia aplicando el modelo de competitividad sistémica de Esser Klaus, nivel macro**

En el desarrollo de este capítulo se presenta el nivel macro-económico, de acuerdo al sistema de competitividad de Esser Klaus, teniendo en cuenta que este nivel en su definición hace referencia a factores gubernamentales es decir políticas macro-económicas de un país, de esta manera se dará claridad a aspectos relevantes para el sector agrícola y hortofrutícola colombiano después de la firma del TLC, Colombia-Canadá, además de políticas y leyes canadienses para la importación de este tipo de alimentos, programas de gobierno y subsidios en Colombia que apoyan a los productores nacionales y se hablara sobre la Ley de Restitución de Tierras.

### **TLC Colombia Canadá, lazos para el sector agrícola**

El TLC entre Colombia y Canadá fue firmado en el año 2011, el objetivo inicial de la firma de este tratado de libre comercio, es la creación de una movilidad libre de restricciones a los comercios, esto para el crecimiento y desarrollo de las economías de ambos países, este acuerdo además de buscar la apertura de comercio para bienes y servicios, contempla también el tránsito de personas, temas medio ambientales, inversiones, compras de estado, entre otras.

En cuanto a el sector agrícola, de acuerdo con (Medina & Muñoz, 2016) se habilita el acceso para el 97.6% de estos productos con arancel del 0%, adicional a esto se obtuvo eliminación de barreras arancelarias, restricciones cuantitativas y condiciones no arancelarias y así asegurar el acceso real a la oferta agro de Colombia.

Con la firma de este acuerdo se incentiva la inversión extranjera, al mismo tiempo que se generaran más empleos, nuevas tecnologías además de desarrollo y crecimiento para el país.

Para el año 2014 Canadá hizo una inversión de USD54 millones exclusivos para el sector agropecuario colombiano con los cuales se buscaba mejorar tanto la productividad como la competitividad del sector para así fortalecerlo y mitigar los impactos que este ha tenido por el conflicto armado y la industria extractiva que se lleva a cabo dentro del país, así mismo se realizaron acuerdos a favor del cuidado del medio ambiente y cooperación laboral.

A pesar del beneficio arancelario otorgado por Canadá a Colombia, las barreras no arancelarias, para los importadores son un obstáculo, estas son en gran parte las causantes de que no se avance en cuanto a las exportaciones del país (Lozano, 2014), además de factores internos.

### **Requisitos no arancelarios para la entrada a Canadá.**

Las medidas de tipo no arancelarias, son medidas de política comercial diferentes a las de los aranceles, estas barreras no arancelarias se establecen como medidas de protección, de esta manera evita o restringe el ingreso de algún producto o servicio determinado al país (Lozano, 2014).

De acuerdo a lo anterior según (Prom Perú, 2016) el uso de las barreras no arancelarias se permite por la Organización Mundial de Comercio (organismo multilateral a nivel mundial que regula el comercio de bienes y servicios entre los paises miembros), bajo el Acuerdo de Barreras Técnicas al Comercio o el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Estos requisitos de entrada se ven como: licencias o permisos para importar, requisitos de calidad, inspecciones, además de control de precios.

Diversas agencias y departamentos como, la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos, (CFIA) por sus siglas en inglés, la Agencia de Servicios Fronterizos, (CBSA) por sus siglas en inglés y el Ministerio Health Canadá, tienen como función ejercer procesos de vigilancia y control en cuanto al cumplimiento de las leyes establecidas con el fin de salvaguardar la salud humana y la sanidad agraria, en los cuales se establecen requisitos de entrada al país para los alimentos que sean comercializados en Canadá, tanto en documentación como en verificación física, los requisitos que deben cumplir los alimentos frescos y procesados, sean productos agrícolas, agro industriales y/o pesqueros de acuerdo con (Prom Perú, 2016) son:

### **Requerimientos de Ley de permisos de importación y exportación**

Estos son permisos, certificados, reglamentos, prohibiciones además de licencias, las cuales deben gestionar tanto exportadores como compradores canadienses para sus operaciones de comercio internacional.

- Certificado Internacional de Importación.

Este debe ser solicitado por el comprador, este documento reconoce de manera formal que el Gobierno Canadiense no se opone de ninguna manera a la importación de determinados bienes a Canadá.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> El listado de controles a la importación en Canada, se encuentra en:  
<http://www.international.gc.ca/controls-controles/prod/agri/index.aspx?lang=eng>

- Controles previos de importación.

Canadá pone una serie de controles a algunos alimentos para su importación (ICL), esta lista de control de importación se encuentra en los apartados del 94 al 194, que se puede consultar en Global Affairs Canadá.

- Documentación requerida para exportación a Canadá.

1. Conocimiento de embarque o guía aérea de carga
2. Certificado de origen (Formulario A)
3. Factura comercial
4. permisos de exportación
5. Certificados de inspección
6. Lista de empaque

- Requisitos para Productos Agrícolas frescos

La importación de frutas y verduras en Canadá se encuentra monitoreada por la Agencia de Inspección Alimentaria de Canadá, quien se encarga de administrar y aplicar las reglas para los alimentos, esta agencia es la que otorga licencias, procesos documentales y conducción de inspecciones, el Ministerio de Salud de Canadá desempeña el papel de inocuidad alimentaria y etiquetado, y la Agencia Canadiense de Servicios Fronterizos (CBSA) es la encargada de la vigilancia y el control Fitosanitarios en aeropuertos, puertos y zonas de frontera, esto para restringir el ingreso de plagas y enfermedades que puedan amenazar la producción nacional Canadiense, estos controles también se hacen a soportes de madera, embalajes, entre otros.

- Licencias de Importación

La Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos, otorga una licencia a los importadores comerciales de verduras y frutas frescas, en caso de no tenerla debe ser miembro de la Corporación de Soluciones de Controversias sobre Frutas y Hortalizas (DRC), La DRC es una organización sin fines de lucro que ofrece servicios para los productos agrícolas de comercio con el fin de resolver todo tipo de controversias, para esto el exportador también debe estar registrado como miembro de la DRC.

Antes de realizar cualquier envío, los exportadores deben verificar si su importador en Canadá cuenta con una licencia válida, esto como beneficio para el exportador ya que lo protege, para saber si este se encuentra en la lista de puede verificar a través de la Lista Federal de

Titulares para Productos de Campo de la CFIA o en la Lista de Miembros Activos de DRC dependiendo de la licencia del importador.

- Grados y requisitos de calidad

Determinadas frutas y hortalizas frescas deben seguir unos reglamentos específicos de calidad y seguir el estándar que debe cumplirse, estos grados y requisitos de calidad son instrumentos legales que establecen un criterio común para clasificar algunas frutas y vegetales, para estos existen grados de calidad, tamaño, diámetro, color y control de insectos, dentro de los productos que deben cumplir estos requisitos, no se encuentra la uchuva.

- Requisitos sanitarios

Certificaciones fitosanitarias o determinados permisos de importación son algunos de los requisitos que exige el Gobierno de Canadá para la importación de determinados productos y determinados países, algunos productos son declarados prohibidos hasta que sea culminada la evaluación de riesgo de plagas, esto se hace con el fin de evitar la introducción y así misma propagación de enfermedades y plagas, las verduras y frutas frescas siempre están sujetas al Reglamento de Protección Fitosanitaria.

Por esta razón la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos le exige a determinados países o estados específicos, permisos de importación y / o certificados Fitosanitarios de ciertas frutas y hortalizas frescas, a algunos productos que ingresan al país por primera vez y que a su vez puedan presentar algún tipo de riesgo se les puede exigir por la CFIA una evaluación de riesgo de plagas, y hasta que no son entregados los resultados esta prohíbe su ingreso al país; para evitar retraso en entrega o rechazo por parte de la CFIA, es necesario que los importadores se comuniquen con esta, antes de ordenar el envío de sus productos.

- 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.

- 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).

## Requisitos reglamentarios y voluntarios canadienses

- Leyes para la importación de alimentos agrícolas en Canadá

De las Leyes específicas que podemos encontrar para la exportación de alimentos agrícolas se dividen en reglamentarias y voluntarias, así como se muestra en la Tabla 6.

Tabla 7.

### *Reglamentos para la exportación de alimentos a Canadá*

TIPO	REGLAMENTARIO	VOLUNTARIO
Embalaje y plásticos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ley de protección ambiental de Canadá (CEPA)</li> <li>• Ley de etiquetado y de embalaje del consumidor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Esquemas Bio-degradables o Eco-etiquetados</li> <li>• Etiquetado de reciclaje</li> </ul>
Productos agrícolas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ley de Productos Agrícolas canadiense (CAPA)</li> <li>• Regulaciones de Productos procesados (PPR)</li> <li>• Ley /Reglamento de embalaje e etiqueta para el Consumidor (para productos pre envasados)</li> <li>• Regulaciones de Productos Orgánicos de Canadá</li> </ul>	<p>Associations de Alimentos Orgánicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Canadian Health Food Association <a href="http://www.chfa.ca">www.chfa.ca</a></li> <li>• Canadian Organic Growers <a href="http://www.cog.ca">www.cog.ca</a></li> <li>• Canada Organic Trade Association <a href="http://www.ota-canada.ca">www.ota-canada.ca</a></li> </ul>

Elaboración propia con datos extraídos de (Proexport Colombia, 2013).

## Programas de Gobierno que aportan al sector hortofrutícola y agrícola colombiano

Según (Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria, 2015). Estos son los programas de gobierno a los que pueden acceder los productores agrícolas y hortofrutícolas de Colombia.

*Programa de Transformación productiva (PTP)* dirigido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, busca alcanzar una transformación productiva.

Plan de Negocio del Sector Hortofrutícola, este se realizó entre empresarios y gobierno con el fin de impulsar este sector y convertir el país en un fuerte exportador de frutas y hortalizas a nivel mundial, este impulsa únicamente 7 productos entre los que no se encuentra la uchuva. El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural lanzó en 2010 el *Proyecto Transición de la Agricultura*, en este se invirtieron \$2.057 millones de pesos, estos fueron destinados para la construcción de 25 agencias prospectivas de investigación para igualar el número de cadenas productivas agropecuarias, a través del Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología, por medio de este se busca fortalecer el sector y hacer competitivos en los mercados internacionales a algunos productos como, frutas, hortalizas, carnes, entre otros.

Los recursos para este proyecto fueron provenientes un préstamo solicitado al Banco Mundial, aportes del Sena, Colciencias que aportó \$500 millones adicionales y \$38 millones de la Universidad del Valle (Agronet, 2009).

Entre 2015 – 2018 A través de una política agropecuaria del gobierno nacional se implementó *Colombia Siembra*, está, según el (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2018) busca el desarrollo del sector agropecuario Colombiano, aumentar la oferta de productos y fomentar las exportaciones con valor agregado, por medio de aumento de área sembrada y mayor productividad. Con esto se pretende beneficiar a todos los agricultores, a través de instrumentos financieros necesarios para el desarrollo de sus actividades productivas, ya sean: paquetes tecnológicos, soluciones de agua, infraestructura, maquinaria, investigación y transferencia tecnológica.

Esta política tiene como objetivos principales:

- Aumentar la oferta agropecuaria
- Incrementar área y rendimientos destinados a la producción, además del fomento de las exportaciones
- Impulsar los negocios de los productores y así mismo mejorar sus ingresos.
- Fortalecer el desarrollo tecnológico.

*Misión para la Transformación del campo* (MTC) iniciativa realizada por el gobierno nacional con colaboración de Secretaria Técnica del DPN y el Ministerio de Agricultura y desarrollo Rural y el Departamento de Prosperidad Social, a través de esta se busca la elaboración de amplios instrumentos y políticas públicas para así fortalecer el campo colombiano

en un tiempo estimado de 20 años, los principios en los cuales se basan para orientar estas políticas son:

- Fomento de un enfoque territorial participativo
- Inclusión social y productiva para todos los habitantes de campo
- Promover un desarrollo rural competitivo y amigable con el medio ambiente

### **Apoyos directos del gobierno nacional.**

En los apoyos directos encontramos instrumentos de financiación

*Incentivo a la Capitalización Rural* este es un abono realizado por FINAGRO, para financiar actividades de inversión, este beneficio se puede otorgar a personas naturales o jurídicas de manera individual o colectiva, con el fin de que ejecuten sus proyectos de inversión, ya sea para mejorar su competitividad y producción además de disminuir los riesgos de manera duradera.

Los campos de inversión para estos son los siguientes:

- Adecuación de tierras
- Biotecnología
- Plantación y sostenimiento de cultivos de tardío rendimientos
- suministro y manejo del agua
- Compra de maquinaria agrícola
- Infraestructura para la transformación primaria y comercialización
- Infraestructura para la producción
- Equipos pecuarios y acuícolas
- Modernización pesquera
- Sistema silvopastoriles

*Fondo agropecuario de garantías (FAG)* Este respalda los créditos redes contados por FINAGRO, o que hayan sido otorgados bajo las condiciones de FINAGRO, a través de este se puede financiar proyectos del sector agropecuario, estos deben ser viables de manera técnica, financiera y ambiental.

*Líneas especiales de créditos* son créditos transitorios que otorgan recursos con tasas de interés subsidiadas por aportes del Gobierno Nacional, estas se ofrecen con plazos favorables para el agricultor, son otorgadas a agricultores con necesidades especiales, es decir, cuando el

Gobierno Nacional determina que los productores necesitan apoyo por razones excepcionales, cuando esto ocurre la Comisión Nacional de Crédito Agropecuario (CNCA) evalúa el caso y las condiciones del crédito para este, con base en las necesidades de los productores y la disponibilidad que haya en los recursos del Gobierno Nacional.

*Programa nacional de Reactivación Agropecuaria (PRAN)* Este se da con el fin de reactivar sectores agropecuarios teniendo en cuenta que los pequeños y medianos productores presentan mayores dificultades para el acceso a los créditos, debido a las moras que estos generaban en el pago de sus obligaciones financieras, por esta razón se diseñaron programas que beneficiarían a medianos y pequeños productores, se les otorga compra de cartera crediticia para normalizar la cartera agropecuaria.

Para esta modalidad por medio de la ley 1504 de 2011 se establecen algunas condiciones, el beneficiario podrá extinguir la obligación siempre y cuando cancele mayor valor entre el 30% saldo inicial además del valor que pago FINAGRO al momento de la compra de cartera y la suspensión de los cargos judiciales en el periodo de dos años por parte de FINAGRO

*Fondo de Solidaridad Agropecuaria (FONSA)* Este fondo fue creado en 1996 por la Ley 302, el cual esta administrado por FINAGRO, el objetivo de este es brindar apoyo a los pequeños y medianos productores agricultores y pesqueros, supervisa y ofrece alivio parcial o total a sus deudas, cuando el desarrollo de estas se vea afectado por situaciones climáticas, catástrofes naturales, problemas fitosanitarios o de orden público.

A través de este fondo se pueden comprar de manera total o parcial los créditos otorgados por entidades financieras y pactar con los deudores modalidades de pago para estas obligaciones, tiempo y pagos (Minagricultura, 2016).

### **Restitución de tierras para las víctimas de conflicto armado.**

Gran variedad de territorios fértiles, no se usan para la producción agrícola, ya que muchos campesinos a causa de desplazamiento por fuerzas armadas, migración interna a ciudades en busca de oportunidades, falta de recursos para la producción, problemas de propiedad de la tierra, son algunos de los obstáculos, teniendo en cuenta la situación de guerra interna que se ha presentado durante muchos años al interior del país, y los acuerdos de paz a los que se ha llegado muchas de las víctimas han sido reconocidas por esta situación mediante la ley 1448 de 2011

establecida en el Gobierno de Juan Manuel Santos nombrada como “la Ley de víctimas y restitución” basada principalmente en el reconocimiento de las víctimas de conflicto armado colombiano y sus derechos a la verdad, justicia, reparación con garantías de no repetición (Martínez, 2013).

Se calcula que entre 6,6 y 8 millones de hectáreas han sido despojadas de sus dueños de diversas maneras, por este motivo, el patrimonio de terratenientes, traficantes de drogas ilegales, paramilitares, grandes empresarios, entre otros ha incrementado sustancialmente. A pesar de la creación de esta ley con el fin de reintegrar y dignificar a los afectados, no han sido beneficiados con la restitución total de sus tierras todos los campesinos, ya que esta prioriza y divide por periodos de tiempo de acuerdo a la época en que se presentó el desalojo, de la siguiente manera:

Las víctimas de desplazamiento forzado y otros abusos contra los derechos humanos cometidos antes de 1985 sólo podrán beneficiarse de una reparación simbólica. Las víctimas de abusos contra los derechos humanos cometidos entre 1985 y 1991 tendrán derecho a una compensación económica, pero no a la restitución de tierras. Únicamente las víctimas cuyas tierras fueron apropiadas indebidamente u ocupadas ilegalmente mediante abusos contra los derechos humanos después de 1991 y antes del final de la vigencia de la ley tendrán acceso a la restitución de tierras. Esto aplicaría hasta antes del 10 de junio de 2021. (Martínez, 2013, pág. 13).

La injusticia de esto hace ver que parece no haber cabida para los campesinos, indígenas y afrodescendientes, los cuales han sido víctimas del conflicto armado que se ha desarrollado a lo largo de los años en Colombia, la opción que el gobierno les da es que se incorporen de nuevo a sus tierras como mano de obra barata (Martínez, 2013).

A pesar de que a muchos campesinos les han devuelto sus tierras, muchos otros no tienen reconocimiento alguno sobre ellas, lo que se ve como el problema jurídico de propiedad de la tierra, por lo cual al no ser solucionado no hay quien produzca en ellas. A pesar de esto esta ley es aplaudida en el sector agropecuario, ya que en su implementación se podrán vincular a la producción hortofrutícola a más de medio millón de campesinos colombianos debido a que podrán ser devueltas sus tierras, muchos de ellos, que se encontraban en condiciones precarias, teniendo que soportar situaciones de pobreza e indigencia. La empresa Ashofrucol decidió intervenir y apoyar esta ley por medio de programas de desarrollo rural para el sector hortofrutícola teniendo en cuenta que este tiene un enorme potencial para recibir ingresos,

además de esta manera habrá reducción de pobreza y aumentaría seguridad alimentaria (Garcia J. M., 2010).

### **Capítulo III. Obstáculos que impiden satisfacer la demanda de uchuva colombiana en el mercado canadiense**

En este capítulo se explicará que fallas internas presenta Colombia que se ven reflejadas como obstáculos e impiden que este producto sea exportado a más países y que se pueda fortalecer en los mercados ya existentes, como lo es el mercado canadiense, ya que a pesar de que Colombia es un país que cuenta con el potencial para producir no lo hace de manera eficiente.

#### **Certificaciones**

- Buenas Prácticas Agrícolas

Los requisitos para la certificación de predios, son una serie de permisos relacionados con documentos de propiedad del predio, planos, certificados del uso del suelo y de aguas que se solicitan al futuro cultivador, también están las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) que consisten en una serie de normas que buscan que la uchuva pueda cumplir con ciertos estándares de calidad en países que son importadores de esta fruta, este tipo de requisitos representan un obstáculo para los productores debido a su costo, ya que requieren materiales e implementos especiales, además de detallados procesos para cada actividad de la siembra del producto, muchos de estos certificados se deben renovar de manera anual (Instituto Colombiano Agropecuario, 2012).

#### **Problemas logísticos**

Hay dos tipos de productores de uchuva, el pequeño productor que es el más común el cual vende la fruta durante los meses en los que hay alta demanda a intermediarios o exportadores, en los meses de baja demanda tienen dificultades para comercializar esta fruta, Por lo que en muchos momentos para ellos no es rentable el cultivo de esta, además que al no tener la suficiente capacitación, se pierde la oportunidad de vender su producción a exportadores y que se apalanque a mercados extranjeros como el canadiense donde es bien remunerada, siempre y cuando cumpla con los estándares de calidad que se exigen.

El otro tipo de productor corresponde al de corte empresarial, que tiene un mayor grado de preparación y mantiene contratos de compra con las exportadoras, esto le garantiza la venta de

uchuva permanente durante todo el año a un precio establecido con anterioridad. Estos cumplen con los estándares de calidad que solicitan países como Canadá, lo que les permite vender su producto a un precio mejor (Instituto Nacional Agropecuario, 2013)

- Medidas cuarentenarias.

Para poder exportar frutos a otros países como Canadá en donde se tiene como restricción plagas cuarentenarias como la mosca del mediterráneo, existen varias medidas tales como tratamientos cuarentenarios, tratamientos de frío y enfoque de sistemas que es el que actualmente el que más se usa; 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:

Los predios dedicados a la producción deben registrarse en el ICA, deben contar con un sistema de vigilancia o de monitoreo de plagas, deben adelantar programas de mitigación de dichas plagas en caso de presentarse, en los productos debe identificarse el origen de los predios, que tengan un código de identificación de cada predio. Por parte de los exportadores, que el producto deba ser recibido solo a los que sean provenientes de predios que tengan registro y cumplan con una serie de medidas que eviten el riesgo que por medio de ese producto exportado (en este caso la uchuva) pueda entrar algún tipo de plaga, como la mosca del mediterráneo (Instituto Nacional Agropecuario, 2013).

Mencionando el método del área libre se encuentra que:

En el caso del área libre, para Colombia es complicada esta medida debido a que las áreas libres implican una serie de restricciones a las movilizaciones de productos agrícolas que sean hospedantes, en este caso, de frutas y hortalizas que puedan ser hospedantes de la mosca del mediterráneo. Eso implica que no pueden ingresar esos productos hacia las zonas de producción o hacia las zonas que se estén autorizando y si entran tendrían que estar fumigados.

También está el tratamiento cuarentenario, que está aprobado y se utiliza para la exportación de uchuva. Este tratamiento no daña el producto en las condiciones en las que se haya evaluado y además es efectivo contra la plaga en caso de que esta se llegue a presentar. Las complicaciones que este tratamiento implica son las siguientes

Mencionando que el tratamiento de frío implica una infraestructura y una logística que no permite que salga suficiente uchuva con destino al exterior, se necesita una logística de

contenedores y embarques en puertos, la cual Colombia no la tiene tan disponible además de lo costosa que es. De acuerdo con el ICA otra condición que se requiere en el tratamiento de frío, es que el producto debe estar sometido entre 14 a 18 días en enfriamiento constante, con una temperatura de 1 a 2 grados centígrados. Esto hace que no sea tan operativo y tan viable para el sector exportador de uchuva (Instituto Nacional Agropecuario, 2013).

De todo esto se puede evidenciar que todos los métodos que hay vigentes para combatir a la mosca del mediterráneo, ninguno es fácil para aplicar en Colombia, debido a diferentes razones, ya sea por costos, por temas logísticos, por tema de tiempos como se menciona en el tratamiento de frío, el cual no sólo por temas logísticos, sino también por tema de tiempo, lo cual no permite que el producto esté, ya que pueden pasar hasta 18 días en los que el producto debe estar sometido a enfriamiento, dificultando que la uchuva pueda salir del país durante ese período generando una pérdida de competitividad bastante grande. Otro problema que está presente, pero que pasa desapercibido es el uso de bromuro de metilo ya que este tiene un impacto sobre la salud humana, debido a que es un gas inodoro, incoloro y sin sabor, que resulta imposible de detectar cuando se inhala. Se trata de un gas altamente tóxico. La Agencia Ambiental Americana (EPA), por su lado, clasificó al bromuro de metilo como un producto "agudamente tóxico" en la Categoría I, reservada a las sustancias más peligrosas (Revol, 2018).

- Altas tarifas de energía

En este caso se hace referencia a que en el campo, cualquier método que se emplee en la producción como el sistema de riego, hace que se consuma energía eléctrica, es una desventaja debido a que en Colombia se paga por este servicio tarifas entre un 40% y 60% más altas que en los países que se dedican también a actividades agrícolas, lo que ocasiona que sea muy difícil ser competitivo, ya que para el cultivo de esta fruta y en general de muchas actividades rurales es necesario tener infraestructura que permita generar productividad y competitividad. Como citó Caballero en Contexto Ganadero (Lafaurie, 2018).

- Capacitaciones

De acuerdo con entrevista realizada a un campesino, afirma que en algunos casos las capacitaciones brindadas son de mala calidad, en esta él hace referencia específicamente a la UMATA, (Unidad Municipal de Asistencia Técnica Agropecuaria), las capacitaciones se

ofrecen a los campesinos que quieren producir uchuva, donde los encargados de dar las capacitaciones lo hacen de manera errada, además del incumplimiento de términos, donde en algunos casos se garantiza que empresas exportadoras van a comprar el producto durante un determinado tiempo y no es así. Es así donde la UMATA, afirmaba que el cultivo de la uchuva era muy parecido al de la mora, también afirmando que la uchuva con los cuidados correctos podía durar 24 meses, cuando en realidad no llegó ni a 8 meses (Corporación Radio San Pedro, 2014).

### **Migraciones de campesinos a la ciudad**

En muchos casos a pesar de la existencia de suelos habilitados para la siembra, debido a la escasez de mano de obra en el campo donde sólo reside el 23% de la población colombiana y donde aproximadamente 12 de cada 100 jóvenes migran a las ciudades en busca de mejores oportunidades, no se puede cultivar uchuva como el campo lo permitiría.

### **Problemas del medio ambiente**

- Encharcamiento o estrés por anegamiento

La uchuva es una fruta la cual no resiste mucho tiempo la falta de oxígeno en sus raíces, lo cual es causado por encharcamiento o inundación, para esto se realizó un experimento sometiendo plantas de uchuva a diferentes duraciones de anegamiento continuo, con la intención de mostrar que efectivamente esto afecta al crecimiento de la planta, disminuyendo el número de hojas, nudos, diámetro de la base del tallo y en general síntomas de marchitamiento (Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo – CYTED, 2014).

- Fenómeno de la niña

Este tiene grandes repercusiones, no sólo por que inunda los cultivos, sino porque también las aguas de estos ríos que se desbordan, tienen según diversos estudios, un alto grado de contaminación con arsénico, cadmio, cobalto, cromo, cobre, hierro, mercurio, manganeso, níquel, plomo, estroncio y zinc, además de moléculas orgánicas e inorgánicas altamente tóxicas (Villareal, Aguirre, & Hoyos, 2014, pág. 122).

Se estima que las consecuencias de la ola invernal 2010-2011 para el caso de la uchuva en Cundinamarca según Agro cadenas como se cita en (Villareal, Aguirre, & Hoyos, 2014) para el año 2003 Cundinamarca era el principal productor de uchuva del país, teniendo un 88,8% de área cultivada, a partir del 2007 el cultivo empieza a aumentar en Boyacá principalmente, por lo cual en Cundinamarca la participación en área cultivada se redujo a niveles del 10.02% en años de olas invernales. Lo que quiere decir que fenómenos ambientales como el de la niña, significan un grave peligro para la producción de uchuva, generando una fuerte disminución en la producción, sin duda algo muy negativo si lo que se busca es poder satisfacer la demanda de mercados externos como el canadiense.

- Humedad relativa del aire

Menciona que las plantaciones de uchuva prosperan en humedades relativas entre 70y 80% Como cita Fischer y miranda en (Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo – CYTED, 2014). Si hay un exceso de HR, este favorece a la propagación de enfermedades de hoja y cáliz cita. Estos daños hacen que el fruto (con capacho) no pueda ser exportable. Según Turkey como se citó en (Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo – CYTED, 2014, pág. 38) una alta y prolongada HR tiene un efecto que inhibe sobre el potencial formador de cutícula o en la modificación de la composición que pueda llegar a causar la pérdida de la capacidad protectora cuticular.

- Granizada

Los trozos de granizo en algunas ocasiones también afectan a las plantas de uchuva, mostrando perforaciones foliares y en el cáliz del fruto, lo que la hace inexportable a países que exigen empaquetamiento natural y de calidad. La planta sufre una disminución del área fotosintética por infección funguicida y bacteriana, que según la gravedad del daño, puede dañar completamente el cultivo, para esto se aconseja eliminar las partes lesionadas como ramas hojas y frutos, aplicar fungicidas para que se pueda reactivar la etapa vegetativa después de una granizada (Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo – CYTED, 2014).

- Pérdida por rajado del fruto

Menciona que una de las causas más importantes de la pérdida en pos cosecha, es el rajado de este fruto, ya que esta baya es muy jugosa, ocasionando que tenga una epidermis muy delgada y estructuralmente esta no es muy fuerte, los cambios bruscos de las condiciones, principalmente de la humedad, permiten con mayor facilidad el rajado del fruto (Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo – CYTED, 2014).

Otros factores que afectan son la exposición directa al sol, la falta de ventilación de los recipientes, de los vehículos de transporte y los lugares de almacenamiento, lo que genera un aumento de temperatura, obteniendo frutas deshidratadas, blandas, que se descomponen rápidamente generando sabores desagradables, por lo que hay que mantenerlas frescas protegidas del sol y del agua (Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo – CYTED, 2014, pág. 106). Esto ocasiona que muchos de estos frutos no estén aptos para mercados como el canadiense y en el mercado interno tendrán que venderse a un menor precio, ocasionando pérdidas para el sector.

### **Enfermedades y plagas**

Un gran problema que aqueja a los productores de uchuva es referente a las plagas. Principalmente la mosca del mediterráneo, ya que esta es la que más representa un peligro para los cultivos de uchuva y en general de muchas frutas, para esto el ICA ha implementado un sistema de vigilancia para esta plaga, la cual se describe como:

La Mosca del Mediterráneo, *Cera titis capitata* (Wiedemann), es una de las plagas agrícolas más peligrosas que ataca a más de 250 especies frutales, entre ellas: cítricos, pera, manzana, guayaba, durazno, provocando daños físicos directos en la pulpa de las frutas, producidos por las larvas y daños secundarios causados por la entrada de microorganismos patógenos, además de implicaciones indirectas tales como las medidas cuarentenarias y los tratamientos de pos cosecha (Instituto Colombiano Agropecuario, 2017, pág. 1).

*Fusarium oxysporum* es otra enfermedad importante, que para el 2010 y 2011 hubo un aumento en la incidencia de esta enfermedad, generando pérdida de los cultivos e impidiendo que nuevas

plantaciones se establecieran de forma rentable en esos suelos, generando un desplazamiento hacia los cultivos de Boyacá. Como cita Agronet 2012 en (Villareal, Aguirre, & Hoyos, 2014, pág. 123) Donde se infiere que el uso de material de propagación infectado en la rotación de cultivos, el uso de riego por gravedad, reutilización de material de tuborado, entre otros, fueron los causantes que permitieron que el patógenos se dispersara por los sueños. Esto tuvo como consecuencia la generación de unas clamidosporas, las cuales afectan el sueño y lo pueden invadir por más de 40 años, para esto se tiene que usar fungicidas y técnicas como choque térmico para poder liberarlo de estas como Cita Bennet, 2012 en (Villareal, Aguirre, & Hoyos, 2014) Esto genera que los costos de los campesinos aumenten para poder tener suelos libres de plagas y poder ser productivos en pro del objetivo de la internacionalización de la uchuva.

También se mencionan enfermedades como el mal de semilleros, la mancha gris, muerte descendente, excleriontosis, mancha negra de las hojas Moho gris, mancha grasienta, marchitez bacterial, ojo de callo que son enfermedades que atacan diferentes partes de la planta como las raíces y los tallos, mostrando gran deterioro en el fruto.

### **Barreras de tipo no arancelario**

Canadá es un país que cuenta con fuertes barreras de entrada para los alimentos, ya que el gobierno de este país se preocupa mucho por el bienestar de sus ciudadanos y así mismo del país y producción interna, por esta razón pone barreros requisitos de entrada los cuales deben cumplir tanto importadores como exportadores, existen varias entiéndales que se encargan de verificar la procedencia y estado de los alimentos que entran al país, estas barreras llamadas barreras de tipo no arancelario son vistas por los colombianos como un obstáculo debido a su alta exigencia.

### **Programas de gobierno**

En este tipo se programas se encuentran los proyectos dedicados al sector agropecuario y hortofrutícola, estos se ven representados como un obstáculo ya que muchos de ellos no cuentan con los recursos económicos suficientes para su implementación, por lo cual no pueden ser desarrollados, por otra parte en el caso de los programas dirigidos al sector hortofrutícola, únicamente el gobierno ha implementado un proyecto para el crecimiento de este sector, pero este abala 7 productos entre los que no se encuentra la uchuva.

**Subsidios para los productores**

Los subsidios representan un obstáculo ya que gran parte de ellos son únicamente préstamos con tasas preferenciales que se les otorgan a los productores y otros son préstamos para respaldar las deudas no saldadas.

**Ley de Restitución de tierras**

Esta ley afecta el sector hortofrutícola y agrícola en general, ya que al no serles devuelta sus tierras a todas las personas que han sido víctimas del conflicto armado interno en Colombia, muchas tierras quedan sin propietario legal, por esta razón quedan improductivas, en muchos casos son usadas con fines ilícitos, en actividades que no favorecen el sector o simplemente abandonadas y quietas, ya que al no tener dueños no se puede producir en ellas, vender o alquilar para su producción.

#### **Capítulo IV. Recomendaciones que permitan mejorar la exportación de alimentos hortofrutícolas colombianos buscando suplir su demanda en el mercado canadiense, para el caso puntual de la uchuva**

Este capítulo se desarrolló con base en la información recolectada y analizada en los capítulos anteriores, presentando recomendaciones que aporten a superar los obstáculos que existen y que no permiten hacer de la uchuva un negocio más rentable para Colombia.

- Buenas prácticas Agrícolas (BPA)

Primero podría comenzarse hablando de las BPA, donde se menciona que debe hacerse un pago anualmente para seguir adaptando y mejorando cultivos, esto que se describe como de costo elevado no es precisamente la mejor oportunidad para que los campesinos se animen a cultivar uchuva de manera continua, puesto que la rentabilidad de la uchuva no siempre es la mejor, acá deberían buscarse formas de financiación más cómodas para que los campesinos las puedan implementar y así puedan tener productos que puedan vender en el exterior y por ende tener mayores ganancias.

- Problemas logísticos

Hay varias cosas importantes que deben cambiar, las capacitaciones deben ser de mejor calidad, puesto que muchos campesinos son mal asesorados o en algunos casos se ven forzados a conocer a punta de ensayo error, lo cual genera pérdidas para estos y en general para el país, se recomienda buscar alianzas que permitan fortalecer el gremio de los campesinos que cosechan esta fruta.

El mejoramiento de la infraestructura también es importante, debido a que los tratamientos pos cosecha como el tratamiento de frío requieren de una gran logística, Colombia no cuenta con la suficiente infraestructura para poder darle tratamiento de frío a toda la uchuva que se exporta. Debería también plantearse seriamente el uso de Bromuro de metilo en la cosecha de uchuva, debido a que este está catalogado como altamente tóxico por la Agencia Ambiental Americana (EPA).

- Enfermedades y plagas

Colombia es un país privilegiado por tener grandes recursos ecológicos, pero esta variedad también se expresa en enfermedades y plagas que pueden afectar a los cultivos, sin duda acá lo que más se necesita es de una correcta capacitación a los campesinos por parte de institutos como el ICA, para que estos sepan cómo atacar las diferentes amenazas que puedan presentarse.

- Migración de campesinos a la ciudad

Deben ofrecerse mejores oportunidades a los campesinos en todo sentido, no solo a cultivar, sino enseñarles a manejar su propio negocio, mostrarles la manera correcta de negociar, para generar un aprendizaje muy completo que permita obtener mayores ingresos y así obtener una mayor calidad de vida, esto con el fin de que dejen de irse del campo por busca de mejores oportunidades en la ciudad, es claro que Colombia es un país que tiene un gran potencial agrícola por lo que a lo que mayor atención debe prestarse es al campo.

- Recomendación General nivel macro

Se debe plantear una Ley de Restitución de Tierras más incluyente, en donde el campesino afectado sea realmente reconocido y pueda recuperar su dignidad y sus tierras, con el compromiso de usar dicho suelo para fines agrícolas y hortofrutícolas, así mismo que el gobierno brinde las capacitaciones y recursos necesarios a los campesinos teniendo en cuenta las BPA, que generen y fortalezcan los conocimientos para controlar y mitigar los problemas de producción frente a las plagas, dar un uso adecuado a los suelos eliminando así los reprocesos y sobrecostos, y que así mismo brinde las facilidades de acceso a subsidios o créditos que incentiven la producción y mejoren la competitividad del sector y del mercado, con esto se evita al mismo tiempo, la migración y desplazamientos a la ciudad.

Mediante la inclusión del gobierno hacia los campesinos, mejorar las vías de comunicación entre productores y exportadores, generando así, innovadoras alianzas comerciales y mayor proyección del mercado, las cuales se plantearían partiendo de la idea de que para un pequeño productor o un productor ingresado de la ley de restitución de tierras es complicado entrar al mercado de exportaciones y queda relegado al mercado nacional, y teniendo en cuenta que este es muy pequeño y que el consumo interno de uchuva en Colombia es bajo, su campo de acción queda obsoleto lo cual se ve reflejado en pérdidas. El beneficio intrínseco a una política

incluyente sería que el pequeño productor no se limitaría únicamente al mercado nacional, si no que, por medio de estas alianzas estratégicas realizadas con los grandes productores y las exportadoras, por medio de un sistema organizado y regionalizado, accedería a un mercado más amplio, mejorando así la remuneración de su actividad y entendiendo las grandes oportunidades que el mismo genera.

Con esto las empresas exportadoras tendrán la cantidad de producción necesaria para su exportación y poder suplir la demanda de los países que soliciten el producto, con calidad y de manera concordante con la normatividad, tanto nacional como internacional, obteniendo así mismo a partir del proceso inicial un producto que cumpla con los estándares establecidos, y así mismo ingresar a los mercados internacionales sin ningún obstáculo generando un arquetipo que evite pérdidas en producción y que brinde mayor rentabilidad.

Con el mejoramiento de la infraestructura se podrá realizar el tratamiento de frío necesario para la exportación de la uchuva, además de que se deben implementar tratamientos sustitutos para la producción y protección de los cultivos de uchuva y que estos no presenten ningún tipo de riesgo tóxico y sean avalados por los mercados internacionales

## Conclusiones

Inicialmente encontramos que en cuanto al nivel micro, el sector productor de la uchuva tiene buen potencial en Colombia debido a las condiciones climáticas de las que requiere y con las que Colombia cuenta para poder producirla, además de esto, gracias a implementación de tecnología, la uchuva se distribuye en diferentes presentaciones para hacerla más llamativa al mercado extranjero, esto son puntos positivos sin duda alguna, la uchuva tiene varios países los cuales son compradores potenciales, cuenta con un gran número de hectáreas para cultivo en varias zonas del país y varias empresas que se encargan de transformar y exportar la uchuva, por otra parte, existen problemas que no permiten aumentar la producción y exportación del producto como lo son gastos elevados para certificaciones en medidas fitosanitarias, puntualmente el tratamiento de frío que genera costos extras, también está la uchuva que por falta de certificaciones no puede salir del país por no cumplir con los estándares de calidad, que además en algunos casos dicha producción no tiene un precio acordado con anterioridad, por lo que genera pérdidas, casi todos estos obstáculos son productos de una mala organización del sector en general, que mejorándolos permitirían aumentar exponencialmente la producción de uchuva y así mismo los ingresos que percibirían los productores por esta.

De acuerdo a la información desarrollada del nivel macro, la firma del TLC se puede ver como una alianza estratégica, cuyos objetivos aportan de manera importante al sector agrícola colombiano, Canadá busca apoyar el crecimiento del sector; aun así las barreras de tipo no arancelario son vistas como un obstáculo, ya que los procesos de importación canadiense, tienen como pilar, un rigor estructurado y altos estándares de calidad, esto con el fin de salvaguardar la salud de los consumidores, el cuidado del medio ambiente y la protección del sector agrícola interno. En concordancia con este fin, Colombia debe organizar su producción interna para así poder responder las exigencias del mercado internacional satisfactoriamente, pero para esto necesario que exista mayor inversión en el sector agrícola, de lo cual se desprende el otorgar subsidios tangibles de manera controlada y supervisada, con el fin de incentivar la producción de menor escala, ya que la mayoría de los beneficios que ofrece el gobierno, se limitan a créditos con tasas preferenciales o de mayor financiación, o reestructuraciones para respaldar créditos que no se pudieron saldar.

En cuanto a los obstáculos que impiden que la producción de uchuva sea mayor, se encuentran varios, entre ellos los costos con los que deben incurrir los pequeños productores para la cosecha de uchuva debido a las exigencias de certificados como el de las BPA, problemas logísticos en los que el pequeño productor se ve afectado ya que se ve más favorecido el gran productor por que cuenta con contratos de venta todo el año, a diferencia del pequeño productor que se debe limitar a la producción y venta en temporada teniendo en cuenta que el consumo interno de uchuva en el país es bajo, las plagas y enfermedades de la planta, así como los cambios climáticos, son otro obstáculo teniendo en cuenta que en muchos casos los productores no tienen la capacitación suficiente, además de que las capacitaciones ofrecidas no son de alta calidad para poder afrontar estos problemas lo cual genera grandes pérdidas para ellos, ya que así mismo muchas de sus prácticas no son las mejores para el manejo del fruto, por otra parte las barreras de tipo no arancelario también son vistas como un obstáculo por su alta exigencia y los programas de gobierno y subsidios en muchos casos no son de gran ayuda para los productores y si terminan afectándolos.

Teniendo en cuenta el objetivo general de este proyecto de investigación, se puede evidenciar que a pesar del gran mercado que es Canadá para Colombia y las ventajas que se adquirieron con la firma del TLC, además de los gustos y preferencias de los canadienses teniendo en cuenta así mismo que este es el país de América que más importa uchuva colombiana, la participación en este es muy baja, esto se debe en gran parte a los grandes obstáculos internos que impiden que la producción de este fruto sea más alta, esto, por falta de capacitaciones, apoyo del gobierno, falta de recursos para el sector, necesidad de alianzas estratégicas, entre otras; adicional a esto, el que las exigencias de calidad del producto sean vistas como un obstáculo no dejan grandes expectativas, ya que el productor colombiano debe mentalizarse en ofrecer productos de excelente calidad al mercado nacional e internacional, al ofrecer siempre un producto con las características exigidas según las BPA no existirán obstáculos al exportar la uchuva de origen colombiano en ningún mercado, igualmente el sector productor de la uchuva tiene el potencial para volverse más rentable, y al reducir estos obstáculos podrá generar más empleos, mejorar la calidad de vida e incluso podría mejorar la productividad de muchos productos del sector agrícola que también se ven estancados por problemáticas parecidas a las que aquejan a la uchuva, mostrando así que el campo es donde realmente se encuentra la riqueza y la verdadera producción del país, esto es algo necesario, para que disminuya la dependencia del petróleo e

hidrocarburos que son una fuente finita, y genera detrimentos irreparables en los recursos naturales, mientras que el campo generará ingresos mucho más longevos amigables para el medio ambiente, este es un país agrícola al cual no se le ha dado el enfoque productivo necesario, pero que con una nueva dirección y con una conciencia medioambiental, podría cambiar la economía de manera muy positiva.

## **Recomendaciones**

Es importante que se sigan realizando este tipo de investigaciones, ya que estas permiten conocer de mejor manera la situación actual agrícola del país, conociendo cómo funciona, cómo va la producción, qué tal es la generación de empleo, qué tan pendiente está el gobierno del sector, qué herramientas se proponen para mejorar los problemas o simplemente para hacer mejor lo que ya está bien, conocer toda esta información permitirá que se puedan generar soluciones acordes a una problemática puntual, haciendo una mejor gestión de los ingresos y de las personas encargadas de esta labor. Además de que estas investigaciones, no solamente sirven para temas puntuales como la uchuva, sino en general para todo el sector hortofrutícola, ya que muchas de las fallas que se evidencian en la uchuva, también se encuentran en demás fruta, verduras y en general en toda actividad agrícola.

**Lista de tablas**

Tabla 1. Proveedores de fruta en Canadá	9
Tabla 2. Categorías de análisis del trabajo de investigación	22
Tabla 3. Propiedades nutricionales de la uchuva	23
Tabla 4. Participación productiva en los departamentos año 2016	27
Tabla 5. Principales empresas exportadoras de uchuva 2017-2018	29
Tabla 6. Principales destinos de las exportaciones de uchuva colombiana 2016	29
Tabla 7. Reglamentos para la exportación de alimentos a Canadá	35

**Lista de figuras**

Figura 1. Países destino de las exportaciones colombianas de uchuva 2017	10
Figura 2. exportación de uchuva 2012-2017	28

## Referencias

- Agencia de Prensa Rural. (14 de 09 de 2010). *Agencia de Prensa Rural*. Obtenido de <https://prensarural.org/spip/spip.php?article4582>
- Agronet. (2009). Minagricultura destina \$2.057 millones para 25 agendas de investigación para cadenas productivas agropecuarias. *Agronet*, 2-3.
- ANALDEX. (Febrero de 2016). Importaciones de uchuva 2015. Bogotá D.C, Colombia.
- Analdex. (02 de 2017). *Comportamiento de la uchuva- Producción y Comercio*. Obtenido de <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2018/02/2018-02-08-Mercado-de-la-Uchuva.pdf>
- Analdex. (02 de 2017). *Exportaciones de uchuva 2016*. Obtenido de <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2017/02/Informe-Uchuva-2017-SE.pdf>
- Analdex. (8 de 02 de 2018). *Comportamiento de la uchuva – Producción y comercio*. Obtenido de <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2018/02/2018-02-08-Mercado-de-la-Uchuva.pdf>
- Arias, F., Gomez , L., Suarez, E., & Rendon, S. (2015). *Inteligencia de mercados para la cadena de uchuva colombiana (PHYSALIS PERUVIANA L)*. EUMED.NET.
- Asociación Hortofrutícola de Colombia. (2016). *Producción Hortofruticola 2011-2016*. Obtenido de [http://www.asohofrucol.com.co/imagenes/Produccion\\_Hortofruticola\\_2011](http://www.asohofrucol.com.co/imagenes/Produccion_Hortofruticola_2011)
- Asociación Nacional de Comercio Exterior (ANALDEX). (28 de 02 de 2017). *Analdex*. Obtenido de <http://www.analdex.org/2018/02/26/mercado-de-la-uchuval>
- Asofrucol. (2014). *Asociacion hortofruticola de Colombia* . Obtenido de crecen exportaciones de Colombia: <http://www.frutisitio.com/frutisitio/index.php/inicio/noticias/98-crecen-exportaciones-de-colombia-a-canada>
- Asohofrucol. (2009). Guía ambiental Hortofruticola de Colombia. *Cartilla Ambiental Hortofrucciola*, 7. Obtenido de [http://www.asohofrucol.com.co/archivos/biblioteca/biblioteca\\_30\\_GUIAhortifruticultura%5B1%5D.pdf](http://www.asohofrucol.com.co/archivos/biblioteca/biblioteca_30_GUIAhortifruticultura%5B1%5D.pdf)
- Banrepcultural. (02 de 04 de 2018). *Banrepcultural*. Obtenido de <http://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php?title=Globalizaci%C3%B3n>
- Castro, E. (07-12 de 2010). El estudio de casos como metodología de investigación y su importancia en la dirección y administración de empresas. *Revista nacional de investigacion*, 1(2):(31-54). Obtenido de Revista nacional de administración: <file:///C:/Users/user/Downloads/Dialnet-ElEstudioDeCasosComoMetodologiaDeInvestigacionYSuI-3693387.pdf>

- Castro, E. (07-12 de 2010). El estudio de casos como metodología de investigación y su importancia en la dirección y administración de empresas. *Revista Nacional de Investigación*, 1(2):(31-54), 31-54. Obtenido de Revista nacional de administración: file:///C:/Users/user/Downloads/Dialnet-ElEstudioDeCasosComoMetodologiaDeInvestigacionYSuI-3693387.pdf
- Colombia.com. (21 de 06 de 2011). Obtenido de <http://www.colombia.com/vida-sana/nutricion/sdi/13374/la-uchuva-una-fruta-con-propiedades-terapeuticas>
- Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria. (2015). *Mision para la transformacion del campo*. Bogota D.C.: Departamento Nacional de Planeacion .
- Corporación Radio San Pedro. (29 de 11 de 2014). *Corporación Radio San Pedro*. Obtenido de <http://lavozdesanpedro.com/todas-las-noticias/1251-tras-perdidas-en-cultivos-de-uchuva-productores-no-tienen-como-responder-a-creditos-bancarios.html>
- Diaz, M. (13 de 08 de 2013). *El Espectador*. Obtenido de <https://www.elespectador.com/noticias/economia/panorama-tras-dos-anos-del-tlc-de-colombia-canada-articulo-439637>
- Dietnut. (15 de 06 de 2011). *Dietnut*. Obtenido de <http://dienut.com/la-uchuva-una-fruta-con-propiedades-terapeuticas/>
- Economía.es. (02 de 04 de 2018). *Economía.es*. Obtenido de <http://economiaes.com/comercio/internacional-mercado.html>
- El tiempo. (23 de 05 de 2016). El 65,8 % de la tierra apta para sembrar en Colombia no se aprovecha. pág. 3.
- El Tiempo. (26 de 05 de 2016). *EL TIEMPO*. Obtenido de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16601436>
- Enciclopedia Financiera. (02 de 04 de 2018). *Enciclopedia Financiera*. Obtenido de <https://www.encyclopediainanciera.com/definicion-modelo-economico.html>
- Finagro. (10 de 03 de 2018). *La uchuva (Physalis Peruviana L.)*. Obtenido de [www.asohofrucol.com.co/archivos/.../biblioteca\\_23\\_Avances%20cultivo%20uchuva...](http://www.asohofrucol.com.co/archivos/.../biblioteca_23_Avances%20cultivo%20uchuva...)
- Fischer, G., Piedrahita, W., Miranda, D., & Romero, J. (2005). *Avances en cultivo, poscosecha y exportacion de Uchuva en Colombia* . Bogota: Universidad Nacional de Colombia.
- García, J. M. (2010). La ley de restitucion de tierras y el sector hortofruticola. *Frutas y Hortalizas*, 5.
- García, R. R. (noviembre de 2013). *Potencial competitivo del sector hortofruticola colombiano* .
- Gonima, C. (09 de 08 de 2012). *Comucinacion e investigacion 3*. Obtenido de <https://comunicacioneinvest3.wordpress.com/2012/08/09/revision-documental/>
- Güesguán, O. (05 de Marzo de 2015). Problemas para el comercio exterior están en Colombia. *El Espectador*.

- Hernández, S., Fernández, C., & Baptista, L. (2006). *Metodología de la investigación*. México : McGraw-Hill.
- Instituto Colombiano Agropecuario. (10 de 04 de 2010). Instituto Colombiano Agropecuario. Bogotá, Colombia. Obtenido de <https://www.ica.gov.co/Normatividad/Normas-Ica/Resoluciones-Oficinas-Nacionales/RESOLUCIONES-DEROGADAS/RESOL-970-DE-2010.aspx>
- Instituto Colombiano Agropecuario. (2012). *Mis Buenas Prácticas Agrícolas*. Corporación Colombiana Internacional.
- Instituto Colombiano Agropecuario. (17 de 09 de 2017). *ICA Comunica*. Obtenido de [https://www.ica.gov.co/Periodico-Virtual/Prensa/2013-\(2\)/Informe-especial-Mosca-del-Mediterraneo.aspx](https://www.ica.gov.co/Periodico-Virtual/Prensa/2013-(2)/Informe-especial-Mosca-del-Mediterraneo.aspx)
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (02 de 04 de 2018). *Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura*. Obtenido de <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/icap/unpan038655.pdf>
- Instituto Nacional Agropecuario. (23 de 12 de 2013). *Instituto Nacional Agropecuario*. Obtenido de <https://www.ica.gov.co/Noticias/Agricola/2013/El-ICA-socializa-con-exportadores-otra-medida-fito.aspx>
- Lafaurie, J. (06 de 04 de 2018). *Contexto Ganadero*. Obtenido de <http://www.contextoganadero.com/regiones/alto-coste-de-la-energia-en-colombia-destruye-la-competitividad-del-campo>
- Legiscomex. (15 de 5 de 2013). *Exportación de frutas exóticas colombianas*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio-frutas-exoticas-colombia-completo.pdf>
- Lizarazu, V., Martínez, A., Marulanda, S., & Muñoz, P. (25 de 02 de 2018). Obtenido de [http://aprendeonline.udea.edu.co/lms/moodle/file.php/658/Glosario\\_Estudio\\_de\\_Caso\\_-\\_Veronica\\_Angelica\\_Sandra\\_Milena\\_Pablo\\_Munoz.pdf](http://aprendeonline.udea.edu.co/lms/moodle/file.php/658/Glosario_Estudio_de_Caso_-_Veronica_Angelica_Sandra_Milena_Pablo_Munoz.pdf)
- Lozano, A. R. (Enero de 2014). Las barreras No arancelarias, como dificultad a superar para exportar a Canadá por productores colombianos. *Revista LOGOS CIENCIA & TECNOLOGIA*, 8(2), 224.
- Lucía, R. M. (2014). *Frutisítio*. Obtenido de *Crecen exportaciones de Colombia a Canadá: los canadienses están en busca de un estilo de vida saludable*
- Martínez, P. (12 de 2013). *Ley de víctimas y restitución de tierras en Colombia en contexto*. Obtenido de [https://www.fdcl.org/wp-content/uploads/2014/01/web\\_LEY-DE-V%C3%8DCTIMAS-Y-RESTITUCI%C3%93N-DE-TIERRAS-EN-COLOMBIA-EN-CONTEXTO1.pdf](https://www.fdcl.org/wp-content/uploads/2014/01/web_LEY-DE-V%C3%8DCTIMAS-Y-RESTITUCI%C3%93N-DE-TIERRAS-EN-COLOMBIA-EN-CONTEXTO1.pdf)
- Medina, M. (16 de 09 de 2017). Uchuva, el otro oro de la exportación. *El espectador*, pág. 8.
- Medina, M. A. (2017). *AnalDEX*. Obtenido de Uchuva, el otro oro de exportación: <http://www.analdex.org/2017/10/18/uchuvas-el-otro-oro-de-exportacion/>

- Medina, M., & Muñoz, M. (2016). *Universidad del rosario*. Obtenido de Centro de recursos para el aprendizaje y la investigación:  
<http://repository.urosario.edu.co/flexpaper/handle/10336/11895/1013646613-2016.pdf?sequence=14&isAllowed=y>
- Mejia, R. (23 de Mayo de 2016). *EL TIEMPO*. Obtenido de  
<http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16601436>
- Minagricultura. (07 de 04 de 2016). *Apoyos directos* . Obtenido de Instrumentos de financiación : <https://www.minagricultura.gov.co/atencion-ciudadano/preguntas-frecuentes/Paginas/Apoyos-Directos.aspx>
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (07 de 04 de 2018). *Colombia Siembra*. Obtenido de <https://www.minagricultura.gov.co/Colombia-Siembra/Paginas/default.aspx>
- Ministerio de Comercio de Perú. (14 de 03 de 2018). *Acuerdos Comerciales del Perú*. Obtenido de <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>
- Ministerio de Industria y Comercio. (03 de 04 de 2018). *tlc.gov.co*. Obtenido de [http://www.tlc.gov.co/publicaciones/16157/acuerdo\\_de\\_promocion\\_comercial\\_entre\\_la\\_republica\\_de\\_colombia\\_y\\_canada](http://www.tlc.gov.co/publicaciones/16157/acuerdo_de_promocion_comercial_entre_la_republica_de_colombia_y_canada)
- Misión Pyme. (28 de 11 de 2014). *Misión Pyme*. Obtenido de <http://www.masmisionpyme.com/negocios/5322-uchuvas-un-negocio-prospero>
- Observatorio de Colombia. (17 de 04 de 2018). *Observatorio de Colombia*. Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/col/>
- Ortiz, X., Acevedo, X., & Martínez, H. (2002). *Características y estructura de los frutales de exportación en Colombia*. Bogotá, Colombia.
- PERU, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2011). *Acuerdos comerciales del peru*.
- Petro. (s.f.). Plan de gobierno. Bogotá DC.
- Portafolio. (13 de 11 de 2017). *Portafolio*. Obtenido de <http://m.portafolio.co/negocios/uchuvas-secas-que-llegan-a-4-continentes-desde-colombia-511593>
- Procolombia. (7 de 02 de 2011). *Uchuva colombiana tiene el sello fairtrade*. Obtenido de <http://www.procolombia.co/noticias/uchuvas-colombiana-tiene-el-sello-fairtrade>
- Procolombia. (14 de 12 de 2016). *Canada, un mercado atractivo para la uchuva colombiana*. Obtenido de <http://www.procolombia.co/publicaciones/canada-un-mercado-atractivo-para-la-uchuvas-colombiana>
- Procolombia. (12 de 2016). *Conozca las tendencias y oportunidades para la uchuva colombiana en el mercado canadiense*. Obtenido de <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/conozca-las-tendencias-y-oportunidades-para-la-uchuvas-colombiana-en-el-mercado-canadiense>
- Procolombia. (12 de 2016). *Conozca las tendencias y oportunidades para la uchuva colombiana en el mercado canadiense* . Obtenido de <http://www.procolombia.co/actualidad->

internacional/conozca-las-tendencias-y-oportunidades-para-la-uchuva-colombiana-en-el-mercado-canadiense

PROCOLOMBIA. (2016). *El mundo invierte en Colombia*.

Proexport Colombia. (06 de 2013). *Exportando productos al Canada*. Obtenido de [http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/exportando\\_productos\\_-\\_export\\_rally.pdf](http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/exportando_productos_-_export_rally.pdf)

Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo – CYTED. (2014). En *Uchuva, Physalis Peruviana.: Fruta Andina para el Mundo* (pág. 38). Red Cornucopia, Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo.

Prom Perú. (2016). *Guía de requisitos de acceso de alimentos a Canadá*. Obtenido de Servicios al exportador: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/472991623radA9E3D.pdf>

Revol, I. (2018). *ESTUDIO DEL BROMURO DE METILO*. Salta: Facultad de Ciencias Exactas.

Ruiz, M. L. (2014). *Frutisítio*. Obtenido de Crecen exportaciones de Colombia a Canada: los canadienses están en busca de un estilo de vida saludable

SENA, Gobernación de Antioquia. (2014). *Manual técnico del cultivo de uchuva bajo Buenas Prácticas Agrícolas*. Medellín: Francisco Velez.

Taylor, s., & Bogdan, R. (25 de 02 de 2018). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Obtenido de <https://asodea.files.wordpress.com/2009/09/taylor-s-j-bogdan-r-metodologia-cualitativa.pdf>

Universidad Nacional De Colombia. (2018). Avances en cultivo, poscosecha y exportación. *Asohofrucol*, 39.

Villareal, A., Aguirre, W., & Hoyos, L. (2014). Fenómeno de la niña: impacto en la producción de uchuva en Cundinamarca, Colombia. *Revista de Ciencias Agrícolas*, 30(1), 122-130.

weebly, U. (20 de 03 de 2018). *Uchuvas weebly*. Obtenido de <https://uchuvas.weebly.com/valor-nutricional.html>