

TRABAJO DE GRADO

**VIABILIDAD DEL AUMENTO DE LA CUOTA DE EXPORTACIÓN DE
UCHUVAS A CANADÁ**

NOTA: 4.5 PTS

PRESENTADO POR:

LEIDY PAOLA CUERVO ACUÑA COD. 1311800050

LINDA PALACIO OCAMPO COD. 1621021597

Asesorado por: María Gabriela Ramos Barrera

FACULTAD DE NEGOCIOS, GESTION Y SOSTENIBILIDAD

INSTITUCION UNIVERSITARIA POLITECNICO GRANCOLOMBIANO

BOGOTÁ, D.C. DICIEMBRE DE 2019

TABLA DE CONTENIDOS

	Pag
Resumen	3
Introducción	5
Planteamiento del problema.....	6
Pregunta problema	7
Objetivos	8
Marco teórico	9
Marco metodológico	11
Matriz DOFA.....	12
Diagnóstico del mercado	14
Análisis de las variables externas	17
Análisis de las variables internas.....	23
Plan de negocios	27
Conclusión	30
Anexos	31
Bibliografía	44
Lista de Tablas.....	47
Lista de Anexos	48

RESUMEN

La presente investigación se realiza con la intención de determinar si es posible aumentar el porcentaje de ventas de uchuvas a Canadá, para lograrlo se realiza un estudio de la producción nacional y su crecimiento en los últimos años, se plantean las oportunidades de exportación brindadas por los tratados de libre comercio firmados en el país en especial con Canadá que es el mercado objetivo, se analizan los datos en los cuales se evidencia un crecimiento constante pero que no logra posicionarlo dentro de los cinco primeros países a los cuales se exporta, razón por la cual se realiza un estudio del mercado canadiense estableciendo sus preferencias de origen y presentación de la uchuva, un análisis financiero que define si es rentable la exportación y un plan de negocios en el cual se describen las ventajas encontradas.

PALABRAS CLAVES

Uchuva, TLC, Canadá, exportación y crecimiento

ABSTRACT

The aim of this paper is to determine if it is possible to increase the percentage of gooseberries exported to Canada, analysing the national production and its growth in recent years, the opportunities offer by the free trade agreements signed in particularly with Canada the target market, the data that shows constant growth but that does not manage to position it within the five first countries to which it is exported, therefore is require to study the Canadian market establishing its preferences of origin and presentation of gooseberry, as well as a financial analysis that helps to define if the export is profitable and finally a business plan where the advantages found are described.

KEYWORDS

Gooseberry, FTA, Canada, export and growth

INTRODUCCION

Los procesos de intercambio comercial entre naciones se han vuelto cada vez más comunes y accesibles para la población colombiana debido a los tratados de libre comercio, anteriormente se pensaba que solo lo podían realizar las grandes corporaciones ahora lo realizan los mismos productores de los bienes y/o servicios

La uchuva es una fruta exótica que ha tenido gran acogida en los últimos años en el mercado internacional siendo la segunda más exportada después del banano debido a su sabor característico, la versatilidad de su uso y su llamativa presentación.

Nuestra investigación se centra en los procesos necesarios para ampliar la exportación de uchuva a Norte América específicamente Canadá, la razón por la cual escogimos este país es por su crecimiento continuo en los últimos años, la clase de demanda de su población la cual se caracteriza por adquirir alimentos saludables, nutritivos y orgánicos, se evidencia el espacio en el mercado que no ha sido atendido completamente por lo cual se decide evaluar la viabilidad de aumentar la cuota de exportación actual y definir si es rentable.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los países productores de uchuva en el mundo son Colombia, Kenia, Zimbabue, Australia, Nueva Zelanda, India y Ecuador, siendo Colombia y Zimbabue los competidores más importantes en el mercado mundial. Colombia compite con calidad y permanencia en el suministro ya que se cultiva durante todo el año principalmente en los departamentos de Cundinamarca y Boyacá mientras, que Zimbabue compite con precio debido a los menores costos de fletes que tiene este país, pero al estar ubicado al sur del continente africano nos permite ser los principales productores en América, nuestro mercado objetivo es Canadá y este en el año 2018 importó el 4% de la producción Colombiana, basándonos en el 2.8% que es la tasa anual de crecimiento creemos que este país es un excelente mercado, a su vez la uchuva está bajo la categoría de desgravación A, dentro de los productos agrícolas que hacen parte del tratado de libre comercio firmado entre Canadá y Colombia por lo cual no paga aranceles, los productores colombianos se han centrado en mercados tradicionales y han pasado por alto a Canadá por lo que consideramos que es el mercado adecuado para atender ya que conocen los productos, su calidad y su ubicación es de fácil acceso desde nuestro país.

(Ver anexo 1)

PREGUNTA DEL PROBLEMA

¿Cómo se pueden incrementar las exportaciones de uchuvas a Canadá, teniendo en cuenta la oferta y demanda actual?

Identificar las variables que nos permitirán penetrar y aumentar la demanda de uchuvas en Canadá considerando los potenciales proveedores, su capacidad de producción, calidad, precios y adaptabilidad del mercado, las regulaciones por parte del gobierno canadiense para importar la fruta, la conectividad logística, los canales de distribución y las preferencias de los consumidores, estimando costos y gastos involucrados en el proceso, los cuales nos permitirán estar preparados para realizar un proceso de exportación exitoso, de crecimiento continuo y con miras a largo plazo

OBJETIVO GENERAL

Evaluar la viabilidad de penetrar el mercado canadiense y proyectar el aumento porcentual de las exportaciones con base en la producción nacional y la demanda externa, lo cual nos permitirá dar a conocer cada vez más esta fruta fresca que brinda grandes beneficios para la salud y seca en forma de snack que es una alternativa nutritiva, energética y saludable.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar las empresas productoras de uchuva en el país que brinden excelente calidad, precio y cumplan con los requisitos fitosanitarios y sanitarios con base en el listado suministrado por Instituto Colombiano Agropecuario ICA.
- Consultar investigaciones relevantes con relación a la uchuva y cómo fue que se posiciono como unos de los principales productos agrarios en ser exportados, teniendo presente los datos existentes en Analdex con relación al mercado objetivo que es Canadá
- Investigar los documentos exigidos por las autoridades canadienses para realizar la importación de uchuvas desde Colombia
- Realizar una simulación de costos, gastos y demás erogaciones que nos permitan realizar un análisis financiero para evaluar la viabilidad del proyecto y porcentaje de ganancias

MARCO TEÓRICO

La economía colombiana ha contado con diferentes periodos económicos durante las últimas décadas en las cuales siempre hay un producto destacado con relación a las exportaciones primero fue la explotación mineral en especial el oro, seguido del café y más adelante el gobierno se enfocó en el sector industrial principalmente en el acero y el petróleo, la característica común a estos productos es que son de un grupo llamado commodities, debido a esto el gobierno decidió buscar acuerdos en los cuales se crearon oportunidades para diversificar la oferta facilitando los procesos y eliminando o disminuyendo aranceles lo cual generó un nuevo panorama para los productores colombianos que vieron la oportunidad de incursionar en el sector agrario en especial las frutas exóticas, estas debido a las condiciones climáticas necesarias para su producción deben ser cosechadas en zonas exclusivas y son de rápida germinación, generando una ventaja comparativa para Colombia de acuerdo con David Ricardo "Al comparar dos países, incluso si uno de ellos posee ventaja absoluta en la producción de dos bienes en relación con el otro, puede ser posible para ambos países la obtención de un beneficio al comerciar entre ellos. La clave reside en el hecho de que cada país solo debería producir aquel bien que posea el menor coste de oportunidad. Cuando un país se especializa en los bienes en los que posee ventaja comparativa, la producción total aumenta". (Polieconomics, n.d.)

Basándonos en esta teoría y comparando a Colombia con Zimbabue en cuanto calidad, precios, ubicación geográfica y evaluando el índice de competitividad que sitúa a Colombia

en el puesto 60 de 137 y Zimbabue 128 de 137 en el 2018¹, consideramos que el país que cuenta con la ventaja para realizar la exportación es Colombia. De acuerdo con datos suministrados por la Asociación Nacional de Comercio Exterior ANALDEX, en el periodo de enero a agosto de 2018 las exportaciones de uchuva aumentaron 25.2% pasando de 19.02 millones de dólares FOB en 2017 a 23.8 millones para el 2018, al evaluar el peso, se pasaron de exportar 4.324 toneladas netas en el periodo 2017 a exportar 5.270 toneladas netas en el 2018, registrando un crecimiento en volumen de 21.9%, siendo los principales destinos Países Bajos, Alemania, Estados Unidos, Reino Unido y Bélgica. Otros destinos principales con menor participación han presentado crecimiento moderado, en el caso de Canadá, el crecimiento ha sido de 39.5%², se debe considerar que Colombia no cuenta con la tecnología para producir a gran escala lo que se considera una desventaja que no le permite destinar su producción a más países.

Con relación al país destino Canadá tiene una economía y administración fiscal sólida, una industria de alta tecnología y un PIB superior al billón de dólares, la nación se ha transformado de una economía rural en una principalmente industrial y urbana, disfrutando de una mano de obra capacitada y capital moderno. Las exportaciones representan un tercio del PIB, las principales exportaciones son productos derivados del petróleo, automóviles y otros vehículos, maquinaria y metales preciosos. El país importa principalmente vehículos, repuestos o accesorios, maquinaria y equipos eléctricos. (Export Entreprises SA, 2019). De acuerdo con TradeMap las importaciones bajo el código 0810 en el cual se incluyen las uchuvas que realizó Canadá fueron 916.913 en el año 2014, 850.566 en el año 2015, 861.471

¹ Índice de Competitividad Global

² Informe de exportación de uchuvas. ANALDEX

en el año 2016, 921.484 en el año 2017 y 971.253 en el año 2018 de las cuales tuvieron origen en Colombia 1.980 en el año 2014, 2.118 en el año 2015, 2.081 en el año 2016, 2.681 en el año 2017 y 2.723 en el año 2018. (Ver anexo 2). Los principales proveedores de uchuvas al mercado canadiense son Estados Unidos con \$971.253, México con \$520.606, Chile con \$60.070 y Perú con \$45.386 (ICT Calculations, 2016)

MARCO METODOLÓGICO

El presente documento se realizará mediante una investigación cuantitativa en la cual se va a analizar la capacidad de producción de uchuva en el territorio colombiano, la tecnificación y procesos de calidad necesarios para cumplir con la cuota de producción, vamos a interpretar el índice de competitividad tanto de Colombia como de Canadá, las negociaciones existentes tales como el TLC y productos con mayor porcentaje de intercambio, basaremos nuestras investigaciones en documentos relevantes sobre el tema que nos aporten estadísticas, gráficas y demás datos, a su vez en reportes proporcionados por las instituciones nacionales y canadienses para comprobar la viabilidad de aumentar el porcentaje de ventas de uchuva.

El tipo de estudio que se empleará para el desarrollo de esta investigación será descriptivo exploratorio. La parte que comprende los temas de estudio de mercados se trabajará de forma exploratoria, a través de estudios de mercado existentes y la información disponible sobre el proceso de comercialización, así como personas, entidades y empresas de las cuales se espera obtener información primaria y secundaria reciente sobre la oferta y demanda de uchuva a nivel internacional, lo que permitirá hacer el respectivo análisis de la información a obtener; los demás temas se analizarán de manera descriptiva y de

manera complementaria con el trabajo exploratorio. El método de investigación que se empleara será deductivo porque parte de la recolección de información sobre la producción y comercialización de frutas exóticas en Colombia y a lo largo del desarrollo de la investigación se buscara particularizar sobre la viabilidad para abrir mercado en Canadá con la exportación de la uchuva.

Matriz DOFA

Debilidades

- Los productores no cuentan con la maquinaria o los procesos de industrialización necesarios para suplir la demanda actual de este producto, esta es la razón por la cual el mercado canadiense no ha aumentado su consumo por que las uchuvas ya están posicionadas en el mercado de Países Bajos, Alemania y Estados Unidos por ende su producción se destina a estos países.
- Entre los procesos para la exportación de uchuva hay uno específicamente para la selección de tipo exportación y la cual no se destina para esta, este proceso disminuye notablemente el volumen de la producción de su recolección a la exportación.

Oportunidades

- El tratado de libre comercio con Canadá permite a los colombianos tener un amplio mercado al cual suplir sin tener que considerar el valor de aranceles que disminuirá las ganancias o la competitividad en cuanto a precio.

- La creciente demanda de los países de América del Norte y Europa hace de la uchuva un cultivo atractivo para los agricultores del país, que han decidido cambiar sus cultivos tradicionales para incursionar en este mercado.

Fortalezas

- Las uchuvas nacionales son reconocidas por su dulce sabor y color, sumado a sus beneficios nutricionales ya que es rica en vitamina C, purifica la sangre, reconstruye el nervio óptico y es eficaz en el tratamiento de afecciones de la garganta y la próstata.
- El cultivo de uchuva tarda 65 días en germinar, cinco meses después dan sus primeros frutos y una sola planta puede dar 20 kilos de uchuva.
- La uchuva colombiana ha sido reconocida por su excelente calidad, seguimiento y control en los procesos de producción.

Amenazas

- La uchuva por ser un producto agrario se condiciona a los factores climáticos si bien Colombia cuenta con un clima adecuado para su cultivo durante todo el año, el cambio climático ha generado fenómenos los cuales pueden disminuir la producción del fruto.
- El cultivo de uchuva se ve afectado por la mosca mediterránea, lo cual disminuye sus posibilidades de exportación a países que la tienen prohibida.
- La demanda de Canadá con relación a la uchuva está siendo actualmente suplida por otros países por lo que se debe tener en cuenta que, si bien hay un espacio en el mercado, este no está libre de competencia.

DIAGNÓSTICO DE MERCADO

Colombia como se menciona anteriormente cuenta con un excelente suelo y clima para la producción de uchuvas, pero hay más elementos necesarios para que este proceso sea exitoso y rentable. La siembra de uchuva en Colombia se realiza principalmente por los campesinos de la región los cuales cuentan con el conocimiento empírico, utilizan técnicas rudimentarias y sin mayor grado de industrialización, según artículos publicados estos consideran que el cultivo es de fácil manejo, rápida germinación y excelentes cosechas, debido a los beneficios que ofrece el gobierno muchos han decidido convertir sus fincas a monocultivos de uchuva, desde la siembra hasta la cosecha transcurren en promedio 90 días, una vez comienza la cosecha, esta es continua, permitiendo realizar recolecciones semanales, uno de las plagas que más afecta este cultivo es la mosca del mediterráneo pero con un adecuado manejo agronómico el cultivo puede alcanzar una vida útil de hasta dos años, no se conoce datos con relación al costo de los cultivos ni su mantenimiento pero se logró hallar en un artículo del periódico el tiempo que data del 1 de febrero de 2003 en el cual el campesino Misael Vargas menciona que para sembrar 1.000 matas se debe realizar una inversión de 10 millones de pesos y, descontando los gastos, puede obtener una rentabilidad de 6 millones de pesos (Charry, 2003), se hallaron unos valores unitarios de la uchuva/capacho 1kg se comercializaba a 1.800 pesos colombiano, 1.02 dólares y 0.76 euros al 18 de enero de 2013, consideramos que la falta de información en el campo financiero va a ser un impedimento para el análisis de costos de la exportación. Considerando los equipos e insumos necesarios nos dirigimos a la empresa Andes Export la cual nos explican los procesos de la línea de producción de la empacadora, inicia con la recepción de la fruta su marcación y peso, selección de la fruta una a una y control de calidad, pesaje de la fruta, revisión de calidad y

encanaste, laminado y sellado de la canastilla y luego embalaje, la fruta que tiene humedad se pasa a un cuarto de secado donde la temperatura es de 30 grados y luego a embalaje donde se codifica con barras las canastillas bajo los protocolos de trazabilidad y se recogen las estibas para almacenarlas en condiciones ambientales apropiadas, todos estos procesos se realizan con personal humano por lo cual es necesaria su capacitación, y en el caso de estudio que es aumentar la cuota de exportación se debe tomar en consideración el aumento de este con relación al aumento de producción y el horario laboral, ya que al ser un producto perecedero todos los procesos se deben realizar en el menor tiempo posible para conservar la calidad de la fruta. A pesar de contar con numerosa información con relación a el proceso de exportación de uchuva nos encontramos una vez más con una ausencia de datos exactos con relación al personal, se conocen las empresas avaladas por el ICA para realizar la exportación (Ver anexo 3) y las áreas sembradas pero no el número de personas involucradas en el proceso, se logró hallar un documento de Roberto Urmeneta en el cual se explica la dinámica de las empresas exportadoras en América Latina, este observa que las pymes representan el 89% del número total de las empresas exportadoras, además el 59% del total de las pymes exporta un producto a un destino y ninguna exporta más de diez productos a más de diez destinos, por lo que teniendo en cuenta el termino pymes podemos deducir que el personal es de 10 a 250 empleados, dependiendo si es una microempresa, pequeña empresa o mediana, consideramos la cantidad de personal como un elemento clave para el aumento de la cuota de exportación ya que como se mencionó la mayoría si no todos los procesos son realizados manualmente por lo que será necesario contar con mayor mano de obra capacitada, hasta el momento se ha analizado específicamente los procesos relacionados con la uchuvas pero es momento de hacer un análisis general del país para evaluar si este cuenta con las condiciones

necesarias, la infraestructura, competitividad y medios de transporte que permitan aumentar la producción siendo viable y rentable la exportación a Canadá.

Colombia ha desarrollado numerosas acciones para incentivar el cultivo de uchuva para que esta se destine a la exportación la cual mejorara la balanza comercial del país y las relaciones internacionales, a través de Finagro se dan líneas de crédito para capital de trabajo e incentivos a la capitalización rural, el ICA brinda asesoría y formación con relación a los procesos y cuidados de los cultivo, también el gobierno está destinando tierras baldías a campesinos que se comprometan a cosechar y cumplir con las cuotas exigidas, y estos a su vez se benefician de unas bonificaciones al cumplir con estas, en cuanto a infraestructura vial vemos la numerosas obras que el gobierno nacional está llevando a cabo para mejorar el transporte vía terrestre hacia los puertos (Ver anexo 4). La competitividad logística según el informe de 2018 corrobora los esfuerzos del gobierno ya que por Colombia obtuvo la máxima calificación en la historia avanzando 36 posiciones frente al 2016 (paso del puesto 98 al 54) y hoy es quinto en América Latina. Se evidencian los esfuerzos para hacer del país más competitivo en el ámbito logístico, ya que es en el canal de distribución donde se pierde la ventaja comparativa debido al tiempo de desplazamiento y los precios, pero aun hace falta eficiencia y eficacia de las aduanas, mayor calidad de la infraestructura, y competencia y calidad de los servicios logísticos.

Para realizar la exportación es fundamental para los canadienses contar con información del producto, ficha técnica, disponibilidad, fotografías, beneficios para la salud y certificaciones (Ver anexo 5) en cuanto a su presentación deben estar limpias y sin manchas, pues el mercado canadiense es muy exigente con la apariencia de la fruta. Se buscan productos que tengan muy buena calidad, precio y presentación. Usualmente se requieren cantidades pequeñas

durante todo el año. El empaque debe contener a granel 1,8 kg, les gusta en canastilla de 100 gr con hoja incluida, pelada de 250 gr o 227 gr por canasta o en clamshells de 160 gr. A los compradores les gusta ver a la uchuva “peinada” en la caja (truncos organizados en un sentido). Debido a que uno de los factores más relevantes es el precio, el cambio de proveedores es altamente influenciado por esta variable (Procolombia, 2016). La institución encargada de avalar el ingreso a Canadá de los alimentos es Canadian Food Inspector Agency (CFIA) la cual aplica la norma internacional sobre medidas sanitarias No. 15, el certificado fitosanitario lo expide el ICA, en cuanto aspectos sanitarios se vigilan los residuos químicos de los alimentos según las directrices de Health Canada, la posición arancelaria de la Uchuvas (aguaymanto, uvillas) (*Physalis peruviana*) es 0810.90.50.00, para realizar los procesos aduaneros delante de la DIAN se debe tener la factura comercial, lista de empaque (si se requiere), registros sanitarios o vistos buenos (sí lo requiere el producto), documento de transporte y otros documentos exigidos para el producto a exportar (Ver anexo 6) terminada esta diligencia y si todo está bien, la mercancía puede ser embarcada y despachada al exterior. Hecha esta operación y certificado el embarque por la empresa de transporte la Solicitud de Autorización de Embarque se convierte en Declaración de Exportación - DEX. A su vez se deben tener en cuenta los medios de pago y procedimientos cambiarios.

ANALISIS VARIABLE EXTERNAS

ANALISIS ECONOMICO, POLITICO Y SOCIAL

Colombia continúa manteniendo un sólido marco macroeconómico. Los componentes principales de este marco incluyen la adopción de un régimen de metas de inflación, un tipo

de cambio flexible, una Regla Fiscal (2011) para el gobierno central y un marco fiscal de mediano plazo. El sólido marco macroeconómico también ha permitido fortalecer la resiliencia frente a las conmociones externas, facilitando el ajuste económico interno y externo ante a los posibles choques. ¹⁴ el PIB de Colombia para 2018 estará en un rango proyectado entre 2,5% y 3%. Después de la pérdida de importancia de nuestros partidos tradicionales como organizaciones políticas, sobre todo por la falta de sintonía con el país de estos partidos históricos, hoy se presenta un fenómeno interesante de reagrupación política, cuyos líderes llaman a la ciudadanía a entender lo que representaría un gobierno de centro – derecha, de centro amplio, de centro izquierda o de izquierda populista.

El presidente Iván Duque Márquez, comenzó su mandato presidencial el 7 de agosto de 2018, el cual terminará el 7 de agosto de 2022. Duque, del partido Centro Democrático, ganó las elecciones al lograr el 53,95% de la votación (10.351.304 votos), mientras su rival Gustavo Petro alcanzó el 41,83% (8.024.697 votos). Colombia ha recibido un flujo masivo y acelerado de migrantes desde Venezuela. Según Migración Colombia, hasta septiembre de 2018, cerca de 1.4 millones de migrantes venezolanos han llegado al país. Colombia ha asumido un papel de liderazgo en la adopción de una política de fronteras abiertas y en la implementación de buenas prácticas en la respuesta a áreas receptoras y la prestación de servicios a la población venezolana y colombiana retornada, en áreas como educación hasta salud, servicios de empleo y ayuda humanitaria. Colombia tiene un historial de gestión macroeconómica y fiscal prudente, y a pesar de las desaceleraciones económicas ha mantenido su calificación de grado de inversión desde 2013. Después de desacelerarse a 1.4% en 2017, el crecimiento económico se aceleró a 3% en la primera mitad de 2019, impulsado por un sólido consumo privado y mayor inversión. Se prevé que el crecimiento se acelere a 3.3% en 2019, respaldado

por un mayor crecimiento de la inversión, una política monetaria acomodaticia y la disipación de algunos factores transitorios que afectaron el crecimiento en el primer semestre.

El vaivén de la tasa de cambio, por ejemplo, como consecuencia de un auge del sector minero- energético, es uno de los factores principales que afectan la economía del país.. Éste comportamiento de la tasa de cambio, afecta más que todo al sector importador, y a pesar de que el gobierno colombiano ha tomado diferentes medidas para frenar esta situación, aún se esperan con ansias que los resultados afloren. Sin embargo, el otro lado de la moneda muestra que las importaciones han registrado recientemente un crecimiento, que se percibe como un claro indicador de la reactivación de la economía colombiana y el aprovechamiento de la apreciación de nuestra moneda.

Por su lado, Canadá aparece como el país con el mayor desarrollo humano del mundo según el índice de las Naciones Unidas (IDH). Desde hace seis años ostenta ininterrumpidamente el primer puesto en el ranking que al efecto establece el PNUD (agencia de las NN.LJU. para el desarrollo), para satisfacción de propios y admiración y envidia de Extraños. Canadá es un país rico, tanto en los recursos naturales de que dispone como en su capacidad productiva en relación con su población, que es reducida. La renta per cápita de sus habitantes supera los 20.000 dólares anuales y está entre las más altas del mundo.

¹⁵La economía canadiense actual está fuertemente integrada en la economía global y es muy sensible a la forma y velocidad en que ésta se desarrolla, es uno entre los tres únicos países industrializados donde el stock de inversión extranjera es mayor del 20% del stock total de inversión en el país (Australia y los Países Bajos son los otros dos). Creo que se puede mantener que la economía de Canadá está profundamente insertada en la economía mundial y sometida a sus tendencias dominantes.

La economía canadiense, que depende en gran medida de las exportaciones y se vio afectada por la caída de los precios del petróleo y otras materias primas en los últimos años, siendo el quinto mayor productor de gas del mundo, creció un 2,1% en 2018, lo que convierte a Canadá en la segunda economía de más rápido crecimiento del G7, después de los Estados Unidos. Un aumento en el gasto del consumidor, la inversión empresarial y el crecimiento salarial contribuyeron especialmente al desempeño económico.

Canadá es el segundo país del mundo respecto a la desigualdad de salarios de los empleados a tiempo completo (siendo el primero Estados Unidos): alrededor de un 24% de estos trabajadores tienen salarios inferiores a 2/3 de la media de los salarios de esta categoría. La brecha entre los salarios de los altos ejecutivos y el trabajador medio, que era de 36 veces en 1994, parece ser significativamente creciente. Por ejemplo, mientras que la compensación a los ejecutivos crecía en un 32% entre 1992 y 1995, el salario real por hora creció solo en un 1,4% durante todo el periodo 1989-1995) (Campbell, 1999,51). No es sorprendente, por tanto, que Canadá ocupe el quinto lugar más alto del mundo en la desigualdad entre el 20% más rico de su población que dispone de más de seis veces la renta de su 20% más pobre

¹⁴ Banco Mundial

¹⁵ Luces y sombras Canadá Economía

PRINCIPALES VARIABLES MACROECONÓMICAS:

- **PIB:** El PIB real de Canadá creció en ¹² 2018 un 1,8% lejos del 3% del año anterior.

La economía se desaceleró fuertemente debido principalmente a la contracción del

2,7% en la inversión. El DANE en Colombia, anunció que la economía creció ¹³ 2,7% durante el 2018, con una expansión del PIB de 2,8%, el sector primario representó el 13,2% de este, el PIB corriente fue de US\$333.114 millones en 2018, lo que situó a Colombia como la cuarta economía en América Latina, detrás de Brasil, México y Argentina. El crecimiento económico es una cadena cíclica, que puede afectar el proceso de internacionalización de la uchuva, en la medida en que todo lo que producen las empresas es consumido por sus ciudadanos; esto representa más ingresos y mejores utilidades para las compañías, lo que se traduce en capacidad para contratar personal, entre más empleo se genere, más capacidad de consumo tienen los hogares por esta razón.

- **Desempleo:** En el 2018 en Canadá disminuyó el desempleo con una media de ¹² 5,8% y un mínimo en noviembre y diciembre de 5,6%, el dato más bajo desde 1976. La población activa de Canadá ha mantenido un crecimiento constante con un crecimiento anual medio del 0,98%, en este mismo período, se ha producido un descenso en la tasa de participación del 65,7% de 2015 al 65,4% en 2018. ¹³ En Colombia el DANE dio a conocer que la tasa de desempleo en 2018 fue de 9,7%, lo que se tradujo en un incremento frente a la cifra reportada en 2017 la cual fue de 9,4%. Para el proceso de internacionalización de la Uchuva, en la medida en que las exportaciones aumenten; el desempleo al interior del país debe disminuir ya que esto implica mayor producción y generación de empleo.
- **Inflación:** En Canadá, desde un mínimo en abril de ¹² 2015 de +0,8%, motivado por la caída del precio del crudo, hasta alcanzar su valor más alto en julio de 2018 con +3%, el Banco de Canadá estima que la inflación seguirá reduciéndose en 2019

debido a los bajos precios de la gasolina y al menor crecimiento del PIB, para volver al 2% a finales de 2019.¹³ Colombia cerró el 2018 con una inflación del 3,18 %, mientras que en 2017 fue de 4,09 %, así lo reveló el DANE. Una inflación baja promueve el uso eficiente de los recursos, pero debilita la inversión restringe el financiamiento y modifica los precios relativos pues reduce la capacidad de los productores de bienes menos competitivos de colocar sus productos en el mundo provocando que la moneda del país afectado pierda valor. Este indicador puede afectar la internacionalización ya que en la medida en que aumente la inflación de Colombia o de Canadá se pierde el poder adquisitivo, normalmente cuando hay inflación se ajustan los salarios a los nuevos precios.

- **Tipo de Cambio:** Los intercambios internacionales de bienes de servicios se han convertido en uno de los principales factores en la dinámica de crecimiento de los diferentes países y regiones, especialmente en el actual contexto de globalidad. La pérdida de valor de una moneda tiene dos efectos contrapuestos, uno para el mercado interior y otro para el mercado exterior. Por un lado, aumenta el nivel general de precios en el interior de un país y, por otro, disminuye el valor con relación a otros países, al mismo tiempo encarece los productos extranjeros en comparación a los nacionales. El efecto es el contrario cuando la moneda se aprecia. El comercio internacional se ve muy afectado por el cambio de divisas, como consecuencia de las fluctuaciones del tipo de cambio. (Ver Anexo 8, 9 y 10)

¹³ Indicadores Macroeconómicos

¹² Datos macro expansión Países

ANÁLISIS DE LAS VARIABLES INTERNAS

La uchuva siendo un producto agrícola y perecedero cuenta con unos procesos necesarios para su adecuación y posterior exportación, estos son esenciales dentro de la cadena logística ya que nos permite asegurar la calidad de la fruta para su venta, a su vez los costos involucrados nos permitirán analizar si es viable o no la exportación, los porcentajes de ganancias y asignación de precio de venta.

La uchuva inicia su proceso al ser transportada en camiones desde Granada Cundinamarca hacia la comercializadora en Bogotá para su selección y control de calidad, el viaje tiene una duración de 2 horas y un valor de \$ 1.000.000, cuando se recibe la fruta se debe tener en cuenta el porcentaje de esta que no es apta para exportar ya que si bien, el volumen de la producción cumple con la cuota a exportar, el volumen final es diferente y depende de la categoría a la cual se destine la uchuva: extra, categoría I o categoría II, la diferencia entre categorías es el porcentaje de manchas por humedad u hongos en el capacho. La calidad utilizada para exportar es la extra, la cual se caracteriza por no tener defectos, salvo defectos superficiales muy leves siempre y cuando no afecte el aspecto general del producto, en ningún caso los defectos deberán afectar a la pulpa del fruto³

Haciendo uso de fórmula desarrollada por FRUTEXPORT para abastecerse apropiadamente tenemos que, Cantidad solicitada = Demanda + 13.99% (Demanda)

Con base en el estudio realizado por FRUTEXPORT durante una semana en el cual se tomaron 20 datos diarios, se concluyó que el proceso de selección total es de 3.2seg/fruta, el tiempo total para un pedido de 3 estibas equivalentes a 1.14 toneladas (255.000 uchuvras) es

³ Normas para la Uchuva. (CODEX STAN 226-2001)

aproximadamente 20 horas o 2 días y medio de trabajo, el tiempo de duración de 10 operarios empacando la misma cantidad de uchuvas es de un día y medio, para un total de 3 días de trabajo por 3 estibas.⁴ Con esta información calculamos el número de operarios y tiempos para 24 estibas que corresponde a un contenedor.

El tratamiento de la fruta después de su clasificación es el proceso decisivo que nos asegurará la durabilidad y frescura de esta al llegar al destino, la uchuva se debe someter a un tratamiento de frío T107a⁵ el cual consiste en mantener la fruta a una temperatura constante por un periodo de tiempo determinado, este procedimiento se puede llevar a cabo en Colombia destinando un cuarto frío dentro de la comercializadora o se puede alquilar una bodega refrigerada, por un valor de \$6.400 al día por estiba, a su vez durante su transporte se debe mantener la misma temperatura, de no realizarse el tratamiento de frío en el país se deben utilizar contenedores refrigerados, los cuales deben contar con sensores que emitan reportes cada hora con datos como fecha, hora y temperatura para su monitoreo durante el viaje, se debe tener dos certificados: *certificate of loading and calibration for cold treatment in self refrigerated containers* y *location of temperature sensors*, los cuales definirán si las frutas pueden ingresar al país o no, realizar el proceso en el viaje es muy riesgoso por lo cual se realizará en una bodega de alquiler.

Después de su selección se realiza el empaque, seleccionamos un clamshell con dimensiones de 10.7 x 10.7 x 5.3 cm que equivale a 160 gr netos, este es empaque primario o de venta, su

⁴ Plan exportador, logístico y de comercialización de uchuva al mercado de Estados Unidos para FRUTEXPORT S.C.I LTDA

⁵ Laboratorio de Tratamientos Cuarentenarios. ICA

precio unitario es de \$ 322 en un rango de 1.000-10.000 unidades, \$305 de 11.000 a 30.000 y \$291 de 31.000 en adelante. Elegimos las cajas de cartón corrugadas C-930 de onda simple de (40 x 30 x 6cm) como empaque secundario o colectivo, su valor unitario es de \$880 por 3.000 unidades y \$860 por 5.000 unidades. Las estibas de madera como empaque terciario o de embalaje las cuales almacenan 2.430 clamshells y 270 cajas corrugadas, en total 0.38 toneladas de uchuva, cada caja contiene 9 clamshells, cada estiba tiene 30 pisos de cajas, cada piso con 9 cajas para un total de 270 cajas y los esquineros como unidad de carga. (Ver Anexo 11)

Los requisitos de etiquetado para frutas están sujetos al reglamento de frutas frescas y vegetales (FFVR) bajo la ley de productos agrícolas de Canadá (CAPA). Los productos frescos preempacados deben contar con la información en inglés y en francés, ser etiquetados con un nombre común, cantidad neta en peso por volumen, el nombre y la dirección del productor o comercializados en Canadá, fecha vida duradera del producto (voluntario), grado de calidad (si aplica) y el país de origen.⁶

El precio unitario de la etiqueta es de \$19 en un rango de 10.000 a 200.000 unidades (Ver anexo 12)

⁶ Guía de requisitos de acceso de alimentos a Canadá

El valor de la inversión es de \$92.207.103, se espera recibir un adelanto del 20% al iniciar el transporte de la mercancía en el día 10 y el 80% restante al llegar al destino el día 30, tenemos una TIR de 252%, lo cual nos da a entender que la exportación de uchuvas a Canadá es extremadamente rentable (Ver anexo 17). Para realizar el estado de resultados suponemos que se exportan 5 contenedores al año y se realiza un crédito de \$ 55.324.262 a un año con una tasa de 6% E.A. (Ver anexo 18).

Descripción del nicho mercado

Canadá cuenta con The Canadian Produce Market Association para las frutas y verduras frescas, la cual se considera un excelente punto de partida para darse a conocer en el mercado, es importante que la empresa o individuo vaya por primera vez como observador y después asista como expositor para que familiarizarse, a su vez el personal responsable de las comunicaciones y negociaciones debe tener un excelente manejo del inglés y de ser posible francés, la puntualidad y una comunicación constante en todos los procesos son claves. Se requieren cantidades pequeñas durante todo el año, por lo cual se debe considerar las estaciones y cosechas propias para programar el despacho de la mercancía ya que el precio es un factor determinante en su consumo y en la selección de los proveedores, aunque la calidad exigida es la misma y de preferencia orgánica

PLAN DE NEGOCIOS

Inversión extranjera directa, según nuestro análisis financiero la inversión inicial necesaria para exportar un contenedor de uchuvas es de \$92.207.103, lo cual es una cifra mínima si se considera que su porcentaje de ganancia es del 88%, la financiación del proyecto se realiza con el 40% capital propio es decir \$36.882.841 y 60% con terceros que corresponde a

\$55.324.262, por lo cual nos podemos dirigir a Procolombia, Finagro, el ICA o de más instituciones nacionales las cuales están promoviendo el aumento de los cultivos y posterior exportación de uchuvas brindando tasas reducidas, a su vez los bancos de primer nivel como Banco de Bogotá, BBVA, Bancolombia y Banco de Occidente cuenta con productos exclusivos para los exportadores por lo cual consideramos que si bien puede ser viable la inversión extranjera en este caso particular no es necesaria, suponiendo que la primera venta sea exitosa no se considera necesaria la financiación externa para continuar con las operaciones.

Movilidad de factores, Tierra, la ventaja comparativa que planteamos se centra en la ubicación del territorio colombiano, su clima y suelo por lo cual no es posible la exportación por diferenciación si cambiamos la tierra. Trabajo, desde el punto de vista de la comercializadora no de la producción y recolección de las uchuvas es posible el movimiento de la mano de obra, ya que las cosechas se pueden enviar directamente al país destino para su posterior selección y empaque, se debe considerar entonces que los procesos de frío se deben realizar en el tránsito por lo que los costos aumentarían, igualmente la mano de obra sería canadiense lo que significa que los salarios y prestaciones aumentarían considerablemente y se disminuirían las ganancias. Capital, como se plantea en el numeral anterior, en este proyecto específicamente no se necesita inversión extranjera porque los dineros se encuentran dentro del país, pero en el momento que se aumente el volumen y la frecuencia en el intercambio se puede buscar financiación extranjera.

Internacionalización de la propuesta de valor, la propuesta de internacionalizar la uchuva desde Colombia se diferencia de los demás productores por sus condiciones en la siembra y recolección, debido a que Canadá prefiere productos orgánicos es decir libres de pesticidas,

herbicidas y fertilizantes se adaptan estos procesos a las uchuvas a exportar, a su vez se desea obtener la marca *fairtrade*, que informa a los consumidores que los productos que están por consumir se produjeron bajo buenas condiciones de trabajo, a un precio justo y tomando en cuenta la sostenibilidad local, debido a la necesidad de ampliar la producción una propuesta es integrar a los reinsertados a la sociedad como campesinos para que estos tenga un trabajo digno y contribuyan al bienestar del país, Canadá valoran mucho estas iniciativas y si bien el precio es una factor determinante cincuenta centavos de dólar no se considera excesivo para ayudar a los trabajadores en los países en desarrollo.

Comercio internacional y acuerdos, la razón por la cual se escogió Canadá es por el tratado de libre comercio vigente que nos excluye de pagar aranceles, si este no fuera el caso y las uchuvas colombianas tendrían que competir con las de Estados Unidos y México que son los principales proveedores, se reducirían las ganancias notablemente ya que se debería pagar aranceles superiores al 6%⁷ y no se consideraría atractivo, ya que si bien se obtendrían ganancias, las acciones necesarias para posicionarse y mantenerse son demasiadas y seria mas rentable seguir con los mercados tradicionales. Debido al acuerdo COLT la posibilidad de aumentar las exportaciones a Canadá es una excelente propuesta, a través de este trabajo hemos analizado los procesos necesarios tanto humanos como económicos y consideramos que el país tiene gran potencial.

LINK DEL VIDEO <https://www.youtube.com/watch?v=1KfDiY4dwNM&feature=youtu.be>

⁷ Custom Tariff 2019-4

CONCLUSION

Se evidencia un espacio en el mercado Canadiense al cual se puede suplir, se debe tener en consideración las temporadas del año, la presentación de la fruta en cuanto color y sabor, a su vez si esta es fresca o deshidratada para que la uchuva colombiana compita con los países que están supliendo la demanda actualmente, analizando la capacidad productiva entramos que esta va en aumento, Finagro esta brindando capacitaciones e incentivos por lo cual solo sería necesario trazar objetivos y cumplir con las metas propuestas, generando un equilibrio entre la demanda y la oferta, teniendo presente las obligaciones con los países europeos. Con relación al análisis financiero encontramos que las partidas mas representativas son los empaques y el transporte por lo que seria ideal crear convenios que los reduzcan, o buscar alternativas en las cuales no sea necesario tanto plástico o cartón solo para su tránsito, pero teniendo en cuenta que son 20 días en el mar el principal objetivo es la conservación de la producción, nos parece sorprendente la TIR pero tenemos presente que en esta investigación solo se tomó en consideración los costos en el país de origen y el precio de venta, no se mencionaron los distribuidores que tienen un margen de ganancia del 10-15% o los supermercados con 30-35%, los cuales afectan directamente las utilidades. Las condiciones actuales de los dos países son las adecuadas, sus índices macroeconómicos se mantienen estables y sus acuerdos arancelarios vigentes, lo cual nos facilita el planteamiento del plan de negocios el cual toma en consideración el origen de los recursos los cuales son nacionales, los factores de producción y las propuestas de diferenciación, en resumen se realiza la simulación de un negocio a nivel país en el cual se aumenta la participación en el comercio exterior, generando mayores ingresos que afectan positivamente la balanza comercial y el bienestar del país.

ANEXOS

Anexo 1 Identifique la conectividad logística



























IDENTIFIQUE LA
CONECTIVIDAD LOGÍSTICA

CONECTIVIDAD MARÍTIMA DESDE COLOMBIA HACIA CANADÁ				
PUERTO DE EMBARQUE	PUERTO DESEMBARQUE		CONEXIONES	TIEMPO DE TRÁNSITO (DÍAS)
COSTA PACÍFICA		TORONTO	 NUEVA YORK	12
COSTA ATLÁNTICA		TORONTO	 NUEVA YORK	9
		VANCOUVER	 DIRECTO	14

Fuente: Canadá, un mercado atractivo para la uchuva colombiana

Anexo 2 Trade Map- International Trade Statistics

TRADE MAP - INTERNATIONAL TRADE STATISTICS

HS6	Product code	Product label 	Canada's imports from Colombia					Colombia's exports to world					Canada's imports from world 						
			Value in 2014	Value in 2015	Value in 2016	Value in 2017	Value in 2018	Value in 2014	Value in 2015	Value in 2016	Value in 2017	Value in 2018	Value in 2014	Value in 2015	Value in 2016	Value in 2017	Value in 2018		
	0808	Apples, pears and quinces, fresh	1	5	1	0	0		265	269	392	359	895		350,098	292,518	349,372	304,790	295,096
	0809	Apricots, cherries, peaches incl. nectarines, plums and sloes, fresh	6	25	4	3	0		50	90	93	34	65		267,201	236,489	237,098	262,751	238,857
	0803	Bananas, incl. plantains, fresh or dried	60,117	48,236	42,567	42,696	47,390		835,546	802,628	914,937	918,095	866,179		427,017	414,790	408,913	421,804	423,525
	0805	Citrus fruit, fresh or dried	180	141	120	29	71		12,734	9,417	9,436	17,000	29,629		530,965	538,722	545,848	579,845	612,594
	0801	Coconuts, Brazil nuts and cashew nuts, fresh or dried, whether or not shelled or peeled	9	12	26	14	9		122	97	100	21	107		122,296	140,782	144,886	177,445	184,776
	0804	Dates, figs, pineapples, avocados, guavas, mangoes and mangosteens, fresh or dried	385	1,062	1,482	1,563	2,094		6,509	15,139	47,369	66,702	76,197		416,092	396,076	420,376	496,268	496,814
	0813	Dried apricots, prunes, apples, peaches, pears, papaws "papayas", tamarinds and other edible ...	472	241	132	147	88		4,967	4,798	2,604	3,527	3,359		69,139	73,102	61,896	63,222	68,211
	0810	Fresh strawberries, raspberries, blackberries, back, white or red currants, gooseberries and ...	1,980	2,118	2,081	2,684	2,723		56,947	55,389	57,567	62,526	75,142		916,913	850,566	861,471	921,484	971,253

Fuente: TradeMap

Anexo 3 Lugares de producción habilitados para exportar uchuvas

1. Lugares de producción habilitados para exportar Uchuva en fresco (*Physalis peruviana*) hacia Estados Unidos.

NOMBRE DEL LUGAR DE PRODUCCIÓN	REGISTRO ICA DEL LUGAR DE PRODUCCIÓN	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
LA HOYA DE GALLO Y PORTILLO	150921397	BOYACÁ	BETÉITIVA
LA CORTADERA	152760849	BOYACÁ	FLORESTA
LOS ALISOS	152761398	BOYACÁ	FLORESTA
EL CORRAL VIEJO	155991504	BOYACÁ	RAMIRIQUÍ
LA PRIMAVERA	155991505	BOYACÁ	RAMIRIQUÍ
EL PORVENIR	155991547	BOYACÁ	RAMIRIQUÍ
EL JARDIN	155991911	BOYACÁ	RAMIRIQUÍ
EL RECUERDO	155991978	BOYACÁ	RAMIRIQUÍ
MIRAFLORES	156321441	BOYACÁ	SABOYÁ
EL PORVENIR	156931400	BOYACÁ	SANTA ROSA DE VITERBO
EL CEREZO	156931508	BOYACÁ	SANTA ROSA DE VITERBO
RURAL	156931699	BOYACÁ	SANTA ROSA DE VITERBO
SAN CAMILO	156931812	BOYACÁ	SANTA ROSA DE VITERBO
EL PINO	156931865	BOYACÁ	SANTA ROSA DE VITERBO
LAS MANITAS	156931866	BOYACÁ	SANTA ROSA DE VITERBO
LAS TINIEBLAS	158041749	BOYACÁ	TIBANÁ
LA CAMPIÑA	252600066	CUNDINAMARCA	EL ROSAL
EL PORVENIR	253120704	CUNDINAMARCA	GRANADA
SANTA FE PILITAS	253120825	CUNDINAMARCA	GRANADA
SANTAFE 1B	253120919	CUNDINAMARCA	GRANADA
LA LAGUNA	258451020	CUNDINAMARCA	UNE

2. Plantas empacadoras habilitadas para la exportación de Uchuva en fresco (*Physalis peruviana*) hacia Estados Unidos.

NOMBRE DE LA PLANTA EMPACADORA	NÚMERO DE REGISTRO ICA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
C.I CARIBBEAN EXOTICS S.A	EMP250297	CUNDINAMARCA	MOSQUERA
C.I FRUTIREYES S.A.S	EMP250296	CUNDINAMARCA	GRANADA
CI ANDES EXPORT COMPANY	EMP150008	BOYACÁ	CÓMBITA
NOVACAMPO	EMP150011	BOYACÁ	TUNJA
OCATI	EMP250334	CUNDINAMARCA	CHÍA

Fuente: Dirección Técnica de Epidemiología y Vigilancia Fitosanitaria. Contacto: epidemi.agricola@ica.gov.co

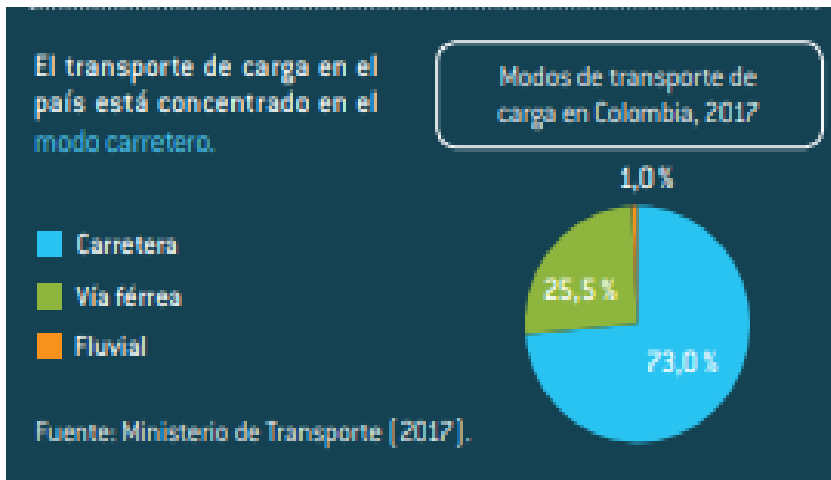
3. Empresas Exportadoras habilitadas para la exportación de Uchuva en fresco (*Physalis peruviana*) hacia Estados Unidos.

NOMBRE DE LA EMPRESA EXPORTADORA	NÚMERO DE REGISTRO ICA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
C.I CARIBBEAN EXOTICS S.A	5037	CUNDINAMARCA	MOSQUERA
C.I FRUTIREYES S.A.S	250068	CUNDINAMARCA	GRANADA
CI ANDES EXPORT COMPANY	250021	BOYACÁ	CÓMBITA
NOVACAMPO	150009	BOYACÁ	TUNJA
OCATI	25003	CUNDINAMARCA	CHÍA

Fuente: Dirección Técnica de Epidemiología y Vigilancia Fitosanitaria. Contacto: epidemi.agricola@ica.gov.co

Fuente: Dirección Técnica de Epidemiología y Vigilancia Fitosanitaria

Anexo 4. Transporte de carga



Fuente: Ministerio de Transporte

Anexo 5. Etiquetado

ETIQUETADO

NOMBRE COMÚN: no es necesario si el producto es visible e identificable.

CANTIDAD NETA DECLARADA: esta cantidad debe ser declarada por peso o volumen en sistema métrico canadiense.

PAÍS DE ORIGEN: los productos importados deben tener "Product of (nombre el país)" u otras palabras que indiquen claramente el país de origen.

BILINGÜISMO: toda la información obligatoria debe estar en inglés y francés.

CÓDIGO PLU (PRICE LOOK-UP) este se usa como soporte para apoyar la identificación en el punto de venta y para facilitar el proceso de 'check out'.

The label for Uchuva 500 kg includes the following information:

- Product Name:** UCHUVA 500 KG
- Origin:** Uchuvas de Colombia S.A., Bogotá, Colombia. Calle 807 # 9-25. Tel: 011 311 4541329
- Country of Origin:** HECHO EN COLOMBIA
- Barcode:** 440569-040347
- Product Details (Bilingual):**

Uchuvas Protección UV Cáscara 200 mg Huevo 0,5 mm Cáscara 20 mg Cáscara 20 mg Cáscara 20 mg	Uchuvas Protección UV Cáscara 200 mg Huevo 0,5 mm Cáscara 20 mg Cáscara 20 mg	Uchuvas de Colombia S.A. Bogotá, Colombia Calle 807 # 9-25 Tel: 011 311 4541329
---	--	--

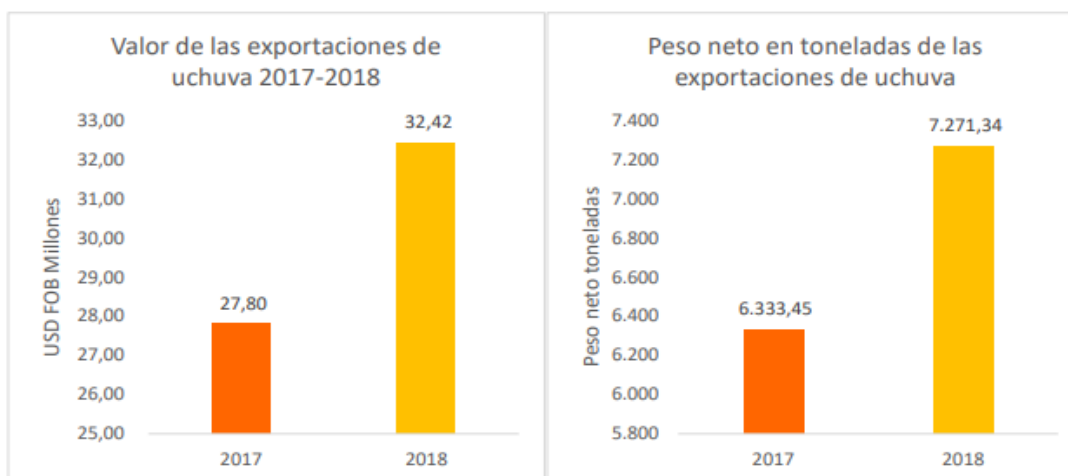
Fuente: Canadá, un mercado atractivo para la uchuva colombiana

Anexo 6. Medidas para la partida arancelaria de la uchuva

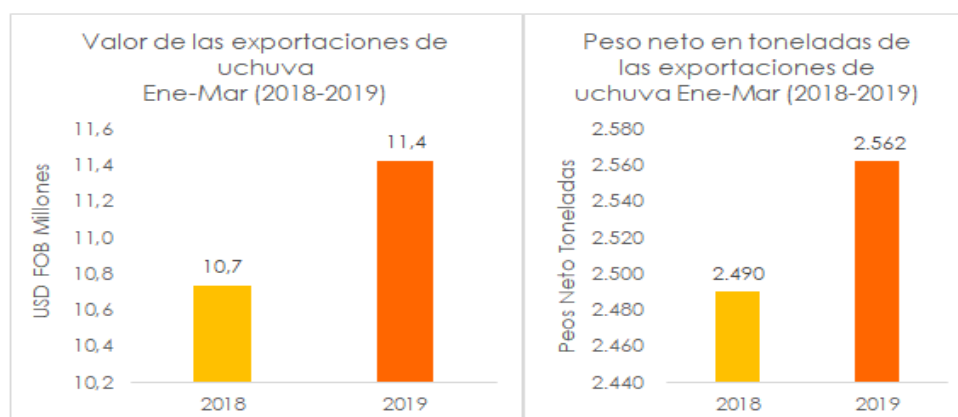
MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen			
IVA			
Otras tarifas generales			
Gravámenes por acuerdos internacionales			
Medidas de protección comercial			
Régimen de comercio			
Bienes de capital			
Índice Alfabético Arancelario			
Notas de nomenclatura			
Correlativas por apertura			
Correlativas por cierre			
Requisitos Específicos de Origen (REO)			
Documentos soporte			
Características especiales			
Restricciones			
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Modalidades permitidas			
Descripciones de mercancías			
Documentos soporte por zona de RAE			
Cupos de Mercancia			

Fuente: Muisca DIAN

Anexo 7. Exportaciones de uchuva datos de Analdex



Fuente: Analdex, datos Legiscomex.



Fuente: Analdex con datos Legiscomex

Anexo 8. Principales Indicadores Macroeconómicos Colombia

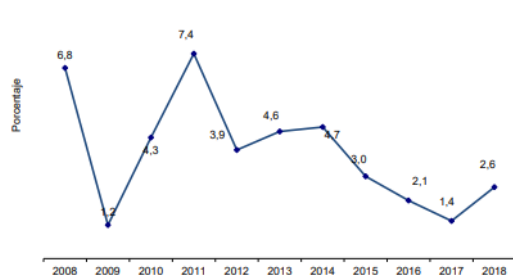
VARIABLES MACROECONÓMICAS DE COLOMBIA

Composición del PIB, 2018

Sector	Partic.
Primario	13,2%
Secundario	19,5%
Terciario	67,3%

Fuente: DANE

Crecimiento anual del PIB (%)



Fuente: FMI, DANE

Inflación (%)

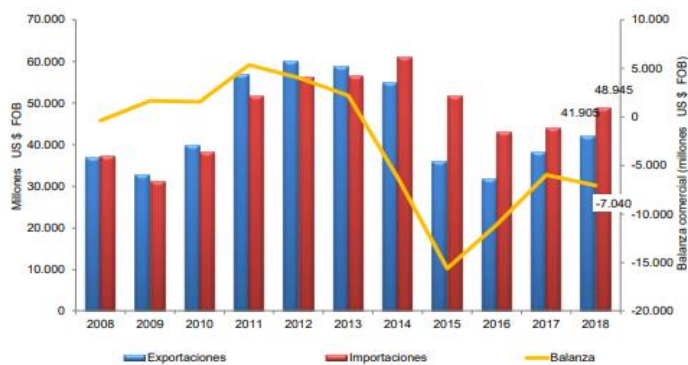


Fuente: DANE

Desempleo (%)



Fuente: DANE.

COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA
Exportaciones, importaciones y balanza comercial

Fuente: DANE-DIAN. Elaboró OEE MCIT

PRINCIPALES SECTORES 2018

Exportaciones	Miles de USD	Part. %
Petróleo	13.803.489	32,9
Carbón	7.447.913	17,8
Derivados del Petróleo	3.039.198	7,3
Café	2.267.511	5,4
Química básica	2.251.984	5,4
Resto	13.084.683	31,2
Total exportado a Colombia (FOB)	41.904.777	100,0
Importaciones	Miles de USD	Part. %
Maquinaria y equipo	15.031.672	29,3
Química básica	9.657.262	18,9
Automotor	4.694.586	9,2
Metalurgia	3.679.119	7,2
Derivados del Petróleo	3.438.664	6,7
Resto	14.729.264	28,8
Total importado desde Colombia (CIF)	51.230.567	100,0
Importaciones (FOB)	48.944.671	
Balanza comercial (FOB)	-7.039.894	

Fuente: DANE-DIAN. Elaboró OEE Mincit.

EXPORTACIONES HACIA COLOMBIA
Índice IHH*

Fuente: mincit.gov.co

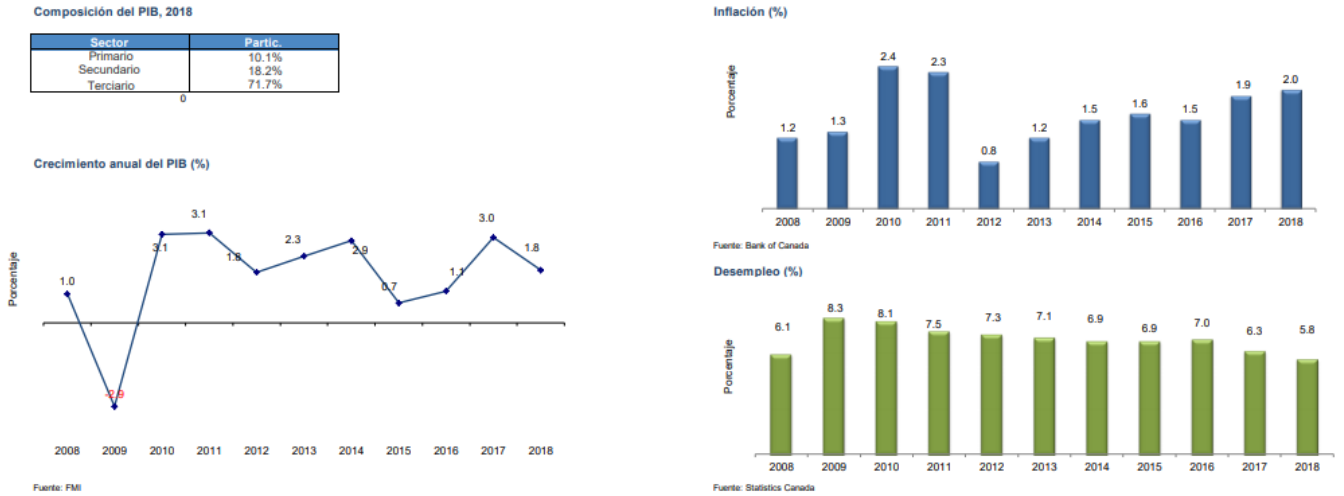
EXPORTACIONES HACIA COLOMBIA
Por grupo de productos

Sector	Miles de USD FOB		Variación	Part. % 2018
	2017	2018		
Total	38.021.860	41.904.777	10,2%	100,0%
Minero-energéticos	23.079.784	26.540.891	15,0%	63,3%
No minero-energéticos	14.942.076	15.363.887	2,8%	36,7%
Agrícolas	5.401.119	5.262.564	-2,6%	12,6%
Agroindustriales	1.917.093	1.992.356	3,9%	4,8%
Industriales	7.623.863	8.108.967	6,4%	19,4%

Fuente: DANE-DIAN. Cálculos OEE Mincit.

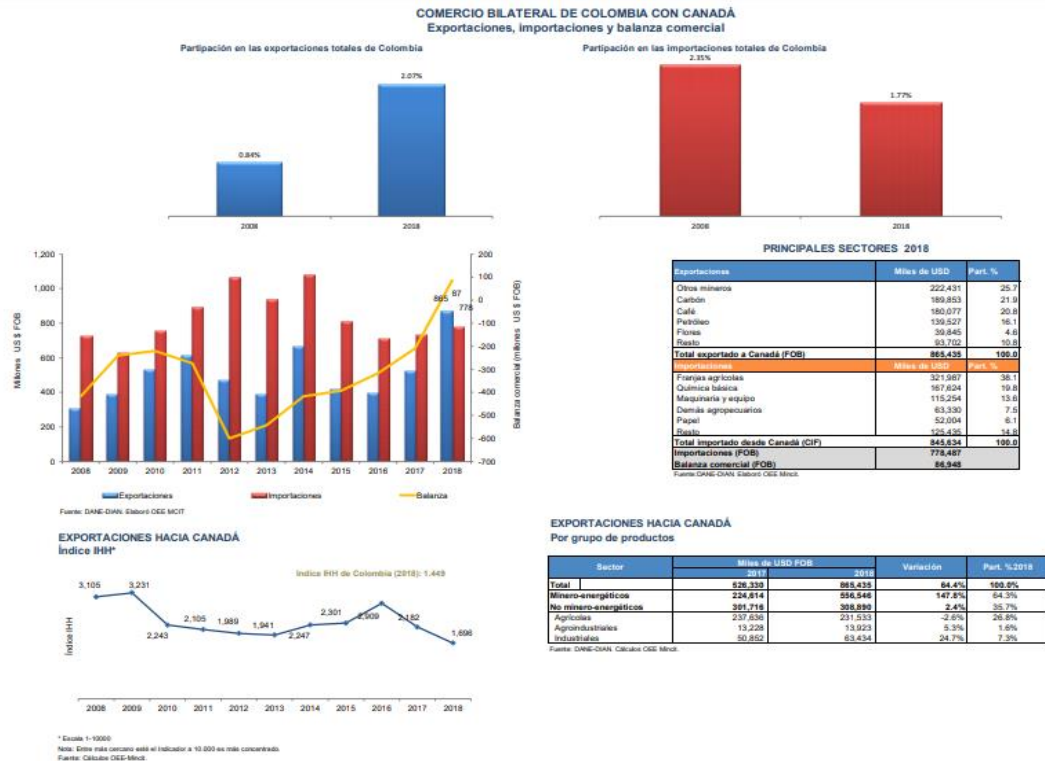
Anexo 9 Variables macroeconómicas de Canadá

VARIABLES MACROECONOMICAS DE CANADA



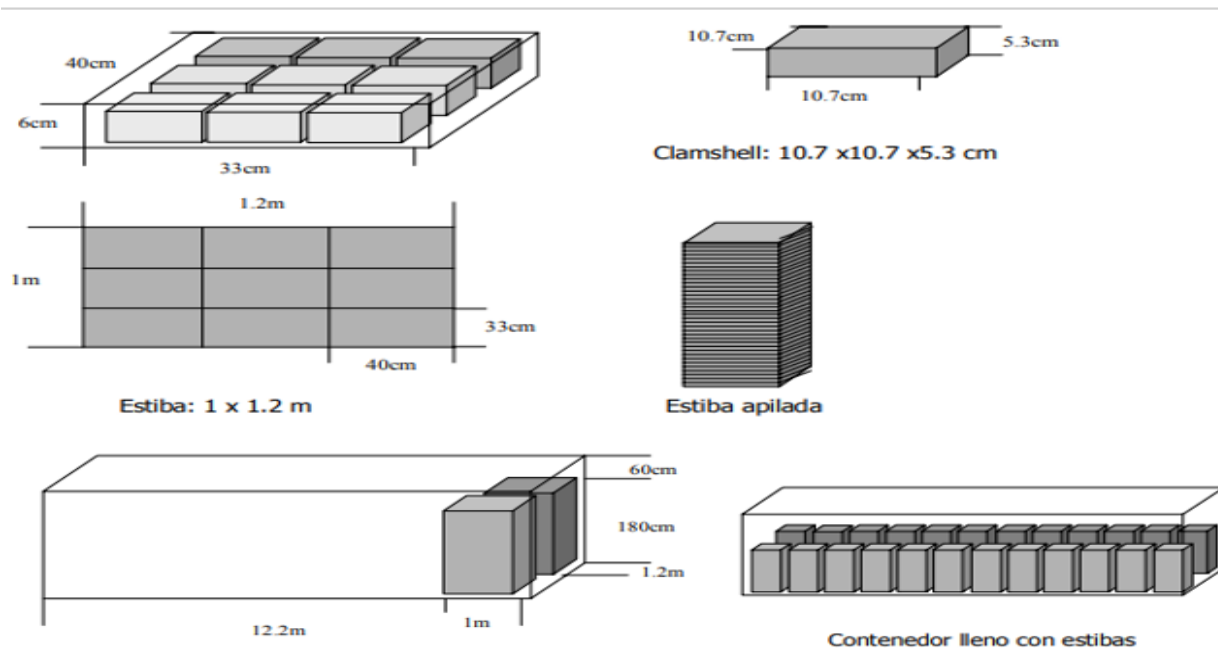
Fuente: mincit.gov.co

Anexo 10 Comercio bilateral de Colombia con Canadá



Fuente: mincit.gov.co

Anexo 11 Organización de uchuvas en contenedor



Fuente: Plan exportador, logístico y de comercialización de uchuva al mercado de Estados Unidos para FRUTEXPORT S.C.I LTDA

Anexo 12 Elementos del costo

Elementos del costo	Valor \$ Unidad	Cantidad	Valor total
Empaque primario: Clamshell	\$ 291	58320	\$ 16.971.120
Etiqueta	\$ 19	58320	\$ 1.108.080
Empaque secundario: Caja de carton corrugado	\$ 860	6480	\$ 5.572.800
Empaque terciario: Estiba	\$ 14.000	24	\$ 336.000
Elemento de fijacion y compactacion de carga: Zunchos y esquineros	\$ 5.000	80	\$ 400.000
			\$ 24.388.000

Elaboración propia

Anexo 13 Descripción de los costos

Descripción de los costos

Costos

- Uchuva: El costo de un kilo de uchuva es de \$3500 24 estibas son 9.312Kg
\$32.592.000
- Clamshell: El costo de la unidad es \$291x 58.320 \$16.971.120
- Etiqueta: El costo de la unidad es \$19 x 58.320 \$1.108.080
- Caja de cartón: El costo de la unidad es \$860 x 6.480 \$5.572.800
- Estiba: El costo de la unidad es \$14.000 x 24 \$336.000
- Almacenamiento en frio: El costo de una estiba es de \$6.400/día x 24 \$153.600, el costo de transporte cargue y descargue en las bodegas de almacenamiento es de \$120.000, el total es \$273.600
- Transporte Nacional: El costo de transporte terrestre de Granada a Bogotá es \$1.000.000 y de Bogotá a Cartagena \$4.800.000
- Certificado de origen: Es el documento que la fruta fue cultivada en Colombia
- Certificado fitosanitario: Es el documento que certifica la aptitud para el consumo humano
- Uso de instalaciones portuarias: Costo por el uso de las instalaciones pagado a la sociedad portuaria de Cartagena
- Suministro de energía contenedor: Costo de la energía para el tratamiento en frio durante 20 días a \$139.488 el día \$2.789.760
- Bodega de almacenamiento: El costo de mantener refrigerado el contenedor es de \$296.800 por día en 20 días es \$5.936.000

- Flete marítimo: Es el costo del transporte marítimo desde el puerto de Cartagena al puerto de Vancouver, con códigos COCTG-CAVAN, el servicio se llama AL5 de la naviera Ocean Network Express, el valor del flete es de 2500 CAD, se suma 260 CAN de combustible de bajo sulfuro y 15 CAD de *Carrier Security Surcharge* para un total 2.775,49 CAN y \$7.238.300
- Aduana Canadá: Es el costo de aviso de la llegada del cargamento al país
- Agente aduanero: Es el pago que se realiza a la Sociedad de Intermediación de Aduanera (SIA), quienes realizan el trámite ante la DIAN en representación del usuario
- Agente marítimo: Es el responsable de los medios de transporte que intervienen en el traslado internacional de la mercancía

Gastos

- Mano de obra temporal: 8 días de trabajo de 30 operarios, teniendo en cuenta que el salario mínimo mensual es de \$828.166 y el día \$27.603, tenemos entonces un valor de \$6.624.720 para 24 estibas
- Gastos fijos: Suponiendo que los gastos fijos de la comercializadora son de \$11.000.000, los ocho días de trabajo equivalen a \$2.933.333

Ingresos

Bajo el supuesto de que la uchuva se venderá a 5 CAN el clamshell y cada estiba tiene 2430 clamshells, tendríamos un total de 58.300 clamshells con un total de 291.600 CAN y \$760.473.992

Elaboración propia

Anexo 14 Valores de transporte

	Origen	Destino	Duracion	Valor
Transporte Nacional				
Campo-Comercializadora	Granada	Bogota	2 horas	\$ 1.000.000
Comercializadora-Puerto	Bogota	Cartagena	2 dias	\$ 4.800.000
Transporte internacional				
Puerto Colombiano-Puerto Canadiense	Cartagena	Vancouver	20 dias	\$ 7.238.300
				\$ 13.038.300

Elaboración propia

Anexo 15 Utilidad bruta

	\$COP	\$CAD
Ingresos totales	\$ 760.473.992	\$ 291.600
Gastos totales	\$ 92.207.103	\$ 35.356
Margen	\$ 668.266.889	\$ 256.244

Elaboración propia

Anexo 16 Margen porcentual

	\$COP	\$CAD
Utilidad bruta	\$ 668.266.889	\$ 256.244
Ingresos totales	\$ 760.473.992	\$ 291.600
Margen porcentual	88%	88%

Elaboración propia

Anexo 17 Costos variables y costos fijos

COSTOS VARIABLES	\$COP	\$CAD
Uchuva	\$ 32.592.000	\$ 12.497
Clamshell	\$ 16.971.120	\$ 6.507
Etiqueta	\$ 1.108.080	\$ 425
Caja de carton	\$ 5.572.800	\$ 2.137
Estiba	\$ 336.000	\$ 129
Accesorios	\$ 400.000	\$ 153
Almacenamiento en frio	\$ 273.600	\$ 105
Mano de obra	\$ 6.624.720	\$ 2.540
TOTAL	\$ 63.878.320	\$ 24.494

COSTO VARIABLE UNITARIO	\$COP	\$CAD
Costos variable	\$ 63.878.320	\$ 24.494
Unidades	58320	58320
TOTAL	\$ 1.095	\$ 0,4199902

Punto de equilibrio	\$CAN
Precio de venta	\$5
Cantidad	58320
Costo variable unitario	\$ 0,4199902
Costos fijos	\$ 10.863
TOTAL	2372

COSTOS FIJOS	\$COP	\$CAD
(Granada-Bogota)	\$ 1.000.000	\$ 383
(Bogota-Cartagena)	\$ 4.800.000	\$ 1.841
Certificado de origen	\$ 10.000	\$ 4
Certificado fitosanitario	\$ 7.100	\$ 3
Uso de instalaciones portuarias	\$ 278.250	\$ 107
Traslado de contenedor a la zona de llenado	\$ 172.250	\$ 66
Cargue de contenedor	\$ 31.800	\$ 12
Suministro de energia contenedor	\$ 2.789.760	\$ 1.070
Bodega de almacenamiento	\$ 5.936.000	\$ 2.276
Sellos de seguridad	\$ 20.000	\$ 8
Flete maritimo	\$ 7.238.300	\$ 2.775
Documentacion Conocimiento de embarque (B/L)	\$ 135.000	\$ 52
Aduana Canada	\$ 67.500	\$ 26
Flete prepago	\$ 108.000	\$ 41
Seguro	\$ 2.171.490	\$ 833
Agente aduanero	\$ 290.000	\$ 111
Agente maritimo	\$ 300.000	\$ 115
Inspeccion-ICA	\$ 40.000	\$ 15
Gastos fijos	\$ 2.933.333	\$ 1.125
TOTAL	\$ 28.328.783	\$ 10.863

Elaboración propia

Anexo 18 Tasa Interna de Retorno

Inversion inicial	-\$	92.207.103
Abono del 20%	\$	152.094.798
Saldo del 80%	\$	608.379.193
		252%

Anexo 19 Estado de pérdidas y ganancias

ESTADO DE GANACIAS Y PERDIDAS	COP	CAN
Ingresos	3.802.369.959	1.458.000
Costos	413.245.250	158.457
UTILIDAD BRUTA	3.389.124.709	1.299.543
Gastos de comercializadora	114.696.636	43.980
UTILIDAD OPERACIONAL	3.274.428.073	1.255.563
Intereses	23.862.698	9.150
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	3.250.565.375	1.246.413
Impuestos a la renta 20%	650.113.075	249.283
UTILIDAD NETA	2.600.452.300	997.131

BIBLIOGRAFIA

- Santander TradePortal, Cifras del comercio exterior en Canada. (s.f.). Recuperado de https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/canada/cifras-comercio-exterior#classification_by_products
- International Trade Centre, International Trade Goods- Imports 2001-2018. (s.f.). Recuperado de <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/statistics-import-country-product/>
- Lopez Nestor. (2017, Noviembre 13). Uchuvas secas que llegan a 4 continentes desde Colombia. Portafolio. Recuperado de <https://www.portafolio.co/negocios/uchuvas-secas-que-llegan-a-4-continentes-desde-colombia-511593>
- Santacoloma, P; Riveros, H. (2007). Strengthening agribusiness linkages with smalesscale farmers, Roma Italia, FAO. Recuperado de https://books.google.co.uk/books?id=_3VlknaSKp4C&pg=PA44&lpg=PA44&dq=canada+produce+uchuvas&source=bl&ots=43LxFvV5ga&sig=ACfU3U2GxRd3CmQR2AkXmthqsgyEYYCrNg&hl=en&sa=X&ved=2ahUKEwi7kfyfiv3kAhUKRhUIHXGjDYkQ6AEwFXoECAkQAQ#v=onepage&q=canada%20produce%20uchuvas&f=false
- Comercial Office in Canadá, PROEXPORT Colombia. (s.f) Recuperado de <http://www.proexport.ca/>
- Pinero Maya; Diaz Rios Luz B. (2007). Aplicación de Programas Para El Mejoramiento de la Calidad E Inocuidad en la cadena de suministros de frutas y hortalizas: beneficios y desventajas, Roma Italia, FAO. (s.f.). Recuperado de https://books.google.co.uk/books?id=RtfxhCpQ1o8C&pg=PA18&lpg=PA18&dq=porcentaje+d+uchuvas+que+exporta+ecuador&source=bl&ots=RYNyLn6CCr&sig=ACfU3U0aA4oUNAeyaiwGcPhIUPKf_dyMA&hl=en&sa=X&ved=2ahUKEwj80tua9eTkAhVDURUIH ab4BUAQ6AEwCnoECAkQAQ#v=onepage&q=porcentaje%20d%20uchuvas%20que%20exporta%20ecuador&f=false
- Fischer Gerhard; Almanza-Merchán Pedro José; Miranda Diego. (2014, Marzo). Importancia y cultivo de la uchuva (*Physalis peruviana L.*), Revista Brasileira de Fruticultura. Recuperado de http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0100-29452014000100003
- Requisitos para la exportación de uchuva. Procesos para la exportación de uchuva colombiana a Canadá. (2013, Diciembre 13) Recuperado de <https://uchuvasfrescas.wordpress.com/>
- Canadá-Uchuva, PROCOLOMBIA. (s.f.) Recuperado de <https://www.colombiatrade.com.co/oportunidades-de-negocio/canada-uchuvas>

Gonzalo Ángel Juan, [TV Agro]. (2017, Noviembre 3). Características y Producción de Uchuva Tipo Exportación [Video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=ZVbQvVKbZyo>

Medina María Alejandra. (2017, Octubre 16). Uchuva, el otro oro de exportación. El Espectador. Recuperado de <https://www.elespectador.com/economia/uchuva-el-otro-oro-de-exportacion-articulo-718386>

Canadá, un mercado atractivo para la uchuva colombiana. (Diciembre, 2016). [anexo 1]. Recuperado de <https://www.analdex.org/wp-content/uploads/2019/03/2019-03-04-Informe-de-exportaciones-de-uchuva-2018.pdf>

Trade Map International Trade Statistics. (s.f.). [Anexo 2]. Recuperado de www.intracen.org

Instituto Colombiano Agropecuario ICA – Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal APHIS. (2019). [Anexo 3]. Recuperado de <https://www.ica.gov.co/getattachment/c7c8e960-75a8-4b4c-a47d-4c577441098b/Uchuva.aspx>

Informe nacional de competitividad 2018-2019. (s.f.). [Anexo 4]. Recuperado de https://compite.com.co/wp-content/uploads/2018/10/CPC_RESUMENVF_V09.pdf

Canadá, un mercado atractivo para la uchuva colombiana. (2016, Diciembre). [Anexo 5]. Recuperado de <https://www.analdex.org/wp-content/uploads/2019/03/2019-03-04-Informe-de-exportaciones-de-uchuva-2018.pdf>

Perfil de mercancía. (2005). [Anexo 6]. Recuperado de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaGeneralNomenclaturas.faces>

Exportaciones de Uchuva 2017-2018. (2019, Marzo). [Anexo 7]. Recuperado de <https://www.analdex.org/wp-content/uploads/2019/03/2019-03-04-Informe-de-exportaciones-de-uchuva-2018.pdf>

Cedeño, María Mercedes; Montenegro, Diana Margarita. (2004, Mayo 03). Plan exportador, logístico y de comercialización de uchuva al mercado de Estados Unidos para FRUTOEXPORT S.C.I. LTDA. [Trabajo de grado]. Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá Recuperado de <https://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis135.pdf>

Instituto Colombiano Agropecuario ICA. Laboratorio de tratamientos cuarentenarios. (s.f.). Recuperado de <https://www.ica.gov.co/areas/laboratorios/lab-nacional-de-tratamientos-cuarentenarios>

Prom Perú. Guía de requisitos de acceso de alimentos a Canadá. (2016). [Archivo PDF]. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/guia-requisitos-acceso-alimentos-canada-2016.pdf>

Me quiero ir. Economía y nivel de vida de Canada. (s.f). Recuperado de <https://www.mequieroir.com/paises/canada/emigrar/descripcion/economia/>

Brigard Urritia. Indicadores macroeconomicos. (s.f). Recuperado de <https://bu.com.co/es/indicadores-macroeconomicos>

Government of Canada. Customs Tariffs 2019-4. (2019, Septiembre 11). Recuperado de <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2019/html/tblmod-4-eng.html>

LISTA DE TABLAS

- Tabla 1 Información Financiera

LISTA DE ANEXOS

- Anexo 1 Identifique la conectividad logística
- Anexo 2 Trade Map- International Trade Statistics
- Anexo 3 Lugares de producción habilitados para exportar uchuvas
- Anexo 4 Transporte de carga
- Anexo 5 Etiquetado
- Anexo 6 Medidas para la partida arancelaria de la uchuva
- Anexo 7 Exportaciones de uchuva datos de Analdex
- Anexo 8 Principales Indicadores Macroeconómicos Colombia
- Anexo 9 Variables macroeconómicas de Canadá
- Anexo 10 Comercio bilateral de Colombia con Canadá
- Anexo 11 Organización de uchuvas en contenedor
- Anexo 12 Elementos del costo
- Anexo 13 Descripción de los costos
- Anexo 14 Valores de transporte
- Anexo 15 Utilidad bruta
- Anexo 16 Margen porcentual
- Anexo 17 Costos variables y costos fijos
- Anexo 18 Tasa Interna de Retorno
- Anexo 19 Estado de perdidas y ganancias