

**ESTUDIO DE VIABILIDAD DE EXPORTACION DE UCHUVA DESHIDRATADA
A CANANDA**

NOTA: 3.6 TS

JENNIFER ALEJANDRA RUBIANO – Código 1511023891

FAINORY CASTAÑO GONZALEZ – Código 1521022750

LUIS ALEXANDER CORREDOR – Código 1511023500

UREL MEJIA PACHECO – Código 1611022382

Asesorado por María Gabriela Ramos Barrera

**POLITECNICO GRANCOLOMBIANO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
DICIEMBRE 10 DE 2019**

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN.....	03
INTRODUCCION.....	05
GENERALIDADES DE LA UCHUVA.....	06
PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA.....	08
METODOLOGIA.....	09
OBJETIVOS.....	10
MATRIZ DOFA.....	10
ANALISIS DEL NEGOCIO.....	11
ANALISIS FINANCIERO.....	18
MACROS Y MICROS ECONOMICOS.....	21
CONCLUSIONES.....	22
BIBLIOGRAFIA.....	24

TABLAS

RECLAMENTO PARA LA EXPORTACION DE ALIMENTOS A CANADA.....17

GASTOS DE EXPORTACION.....19

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.

Para este análisis se tomó como referencia la exportación de uchuva deshidratada hacia Canadá, debido a que es un buen mercado para este producto, los consumidores canadienses son fuertes demandantes, sobre todo de uchuva de origen colombiano, con esto se busca estrechar las relaciones de exportaciones no tradicionales en las que la materia prima haya pasado por un proceso de transformación, de igual modo se hace expresa la explotación de las potenciales condiciones geográficas del territorio colombiano como ventaja competitiva en la producción de frutas tropicales.

También se analizan factores gubernamentales, como los subsidios que ofrece el gobierno a los productores, acuerdos comerciales y las oportunidades que llegan con la firma del TLC entre Colombia y Canadá.

Por otra parte, se realiza un estudio de mercados en el que se involucra el comportamiento del consumidor canadiense, sus ingresos per cápita, la competencia, los diversos mecanismos internacionales de exportación y la normatividad necesaria para ingresar a este mercado.

PALABRAS CLAVE: Exportación, Uchuva, Proceso, Transformación, Acuerdos Comerciales, TLC, Normatividad, Estudio de Mercados.

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.

For this analysis, the export of dehydrated cape goose to Canada was taken as a reference, because it is a good market for this product, Canadian consumers are strong claimants, especially of cape gooseberry of Colombian origin, with this strengthening the relations of non-traditional exports in which the raw material has undergone a transformation process, likewise the exploitation of the potential geographical conditions of the Colombian territory is expressed as a competitive advantage in the production of tropical fruits.

Government factors are also analyzed, such as subsidies offered by the government to producers, trade agreements and the opportunities that come with the signing of the FTA between Colombia and Canada.

On the other hand, does all a market analysis which involves the behavior of Canada consumers, per capita income, competition, the various international export mechanisms and regulations necessary to enter this market.

KEY WORDS: Export, Cape Gooseberry, Process, Transformation, Trade Agreements, FTA, Regulations, Market Research.

Introducción

Este trabajo se basa en el estudio de viabilidad de exportación de uchuva deshidratada a Canadá, presentando las ventajas competitivas de Colombia, partiendo de la experiencia de nuestro país en el cultivo y comercialización de la misma y la necesidad de Canadá de este tipo de productos exóticos, agregando la presentación deshidratada, facilitando su conservación y comercialización.

La uchuva es una baya globosa de 1,25 - 2,50 cm de diámetro y peso entre 4 - 10 g semi ácida, redonda, color anaranjado, dulce y pequeña. Se utiliza para preparar helados, yogurt, glasea dos y “chutneys” y su alto contenido de pectina la hacen ideal para mermeladas y salsas. Además, se puede consumir sola, en postres, en jugo, vino, en almíbar y con otras frutas dulces. Contiene vitaminas A y C, fibra y propiedades antioxidantes.

Es una de las frutas exóticas colombianas con mayor aceptación en los mercados internacionales y fue la segunda más exportada después del banano en 2015, año en el que llegó principalmente a Países Bajos, Alemania, Bélgica, Canadá, Brasil, Estados Unidos, Reino Unido, Italia, Francia y España.

Al considerar la variedad de frutas que se dan en países ubicados en el trópico, como Colombia, y teniendo en cuenta que existen países que tienen poca tierra apta para su cultivo o que no cuentan con las condiciones requeridas para ello, surgió la idea de realizar un trabajo de investigación sobre la viabilidad de exportar la uchuva deshidratada al territorio canadiense.

Como dato importante en este trabajo, es el crecimiento porcentual de las exportaciones agropecuarias, las cuales, a julio de 2019, reportaron, según lo Publicado por el Ministerio de Agricultura, crecieron 3,2% en valor, totalizando 591,9 millones de dólares; y 9% en volumen con 399.700 toneladas enviadas.

En el caso de la uchuva, al cierre del primer semestre de este año, las exportaciones crecieron 37,6%, al registrar 52,9 millones de dólares y sus principales compradores son Países Bajos, Reino Unido y Bélgica.

Estudio de viabilidad de exportación de Uchuva deshidratada a Canadá

Generalidades

La uchuva en el mundo



La uchuva (*Physalis peruviana* L.), pertenece a la familia de las Solanáceas y al género *Physalis*, cuenta con más de ochenta variedades que se encuentran en estado silvestre y que se caracterizan porque sus frutos están encerrados dentro de un cáliz o capacho.

La uchuva, originaria de los Andes suramericanos, es la especie más conocida de este género y se caracteriza por tener unos frutos azucarados y buenos contenidos de vitaminas A y C, además de hierro y fósforo.

Se cultiva en países tropicales, subtropicales e incluso templados.

Los primeros productores son Colombia y Sudáfrica, pero se cultiva de manera significativa en Zimbabwe, Kenya, Ecuador, Perú, Bolivia y México.

Países Importadores: Entre los principales países que compran este producto están: Holanda, Alemania, Francia, Inglaterra, España, Bélgica, Suiza, Canadá y Brasil.

La Uchuva en Colombia

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

En la actualidad se encuentran diferentes productos procesados a partir de la uchuva como la mermelada, la uchuva pasa y los confites de uchuva cubiertos de chocolate. Por sus características puede ser procesada para jugo, néctar, pulpa y otros productos con azúcar como el bocadillo.

A diferencia de los cultivos tradicionales, el productor de uchuva, aunque no es empresario, tiene en cuenta aspectos técnicos que le permite obtener una mayor remuneración

por su tarea realizada. Teniendo en cuenta que la mayor oferta de uchuva se genera en los mercados internacionales durante los meses de marzo, abril, noviembre y diciembre, el productor de uchuva planea las siembras y la recolección del fruto de tal forma que le permitan obtener una mayor producción en los meses de mayor demanda en el mercado europeo. Adicionalmente, el productor de uchuva reconoce la importancia de la calidad de la fruta y recoge la uchuva de acuerdo con las exigencias del consumidor en el mercado internacional; para esto tiene en cuenta el tamaño y color del capacho y de la fruta, así como su apariencia sana, limpia y libre de hongos e insectos.

Producción

La uchuva es una planta arbustiva o herbácea perteneciente a la familia de las Solanáceas, que mide generalmente de 1 a 1.5 metros de altura. Presenta un crecimiento indeterminado, es perenne y fuertemente ramificada desde la base.

El período útil de producción de la planta es de nueve a once meses desde el momento de la primera cosecha, ya que a partir de entonces disminuye tanto la productividad como la calidad de la fruta. Para su óptimo desarrollo y excelente productividad necesita de un apoyo o soporte (tutorado).

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

Para obtener un fruto de óptima calidad se requiere una intensidad lumínica equivalente entre 1,500 y 2,000 horas luz / año.

Ciclo Del Cultivo: Desde la siembra en el campo hasta la primera cosecha transcurren de 90 a 150 días, dependiendo de la altitud, en zonas más altas este período es más largo. Una vez empieza la cosecha, ésta es continua, permitiendo realizar recolecciones semanales y en ocasiones dos por semana, dependiendo de los grados de madurez y los requerimientos del mercado. Con un adecuado manejo agronómico, el cultivo puede alcanzar una vida productiva de hasta dos años, especialmente en lo relacionado con fertilización, podas, controles fitosanitarios y suministro de agua.

La productividad de la uchuva es, en promedio, de **14 toneladas por hectárea** con un máximo de **18 toneladas por hectárea** en cultivos muy bien manejados.

Planteamiento del problema

En los últimos años, la demanda de frutas exóticas ha presentado una tendencia creciente gracias, en parte a la valoración que las personas le están dando a sus aportes nutricionales y funcionales, por lo que la venta en mercados internacionales se vislumbra como una gran oportunidad. (Legiscomex.com, 2012)

Debido a ello y a las características del país, el Gobierno Nacional, junto con el sector privado, está trabajando para potencializar el cultivo y exportación de frutas exóticas como la uchuva, gulupa, granadilla, pitahaya, tomate de árbol, maracuyá, feijoa, chirimoya, arándonos y mango. (Legiscomex.com, 2012)

Desde el año 2011 entró en vigencia el TLC entre Colombia y Canadá y de acuerdo a lo expuesto por el embajador de Colombia en ese país, éste se encuentra desaprovechado, según fuentes de DANE, en cifras arrojadas por Procolombia, la participación del TLC con Canadá está sólo en un 2%, lo que sugiere una gran oportunidad de crecimiento.

Canadá es un país que se caracteriza por tener consumidores que demandan productos saludables, nutritivos, naturales y orgánicos. En esta dinámica la uchuva tiene un campo de acción importante para crecer, ya que cuyos compradores prefieren la calidad sobre el precio.

El nuevo informe publicado por Global Wellness Index (Índice de Bienestar Global) reveló que Canadá ocupa el primer lugar como el país más saludable del mundo superando a más de 151 países que también fueron evaluados. (Qpasa.com, 2019)

El estudio también determinó que los canadienses viven más tiempo, gozan de un excelente sistema de atención médica y están menos deprimidos, esto apoyado en la mejor calidad de vida del país. (Qpasa.com, 2019)

La uchuva o physalis, se ha convertido en una fruta de gran atractivo para Canadá, donde la demanda productos de calidad ha generado que los consumidores estén dispuestos a pagar más por ello. De hecho, según datos de TradeMap, Canadá paga US\$ 2,4 por kilo en la importación de este fruto.

Considerando que para generar un gran impacto en el consumidor se requiere dar una muy buena imagen, se debe empezar con lo que se es más fuerte, para el caso colombiano resulta ser el agro, más puntualmente el cultivo de frutas tropicales.

De ahí surge la idea de evaluar ¿Cuál es la viabilidad de exportar uchuva deshidratada al mercado canadiense?

Metodología

Marco teórico

El presente trabajo busca ofrecer alternativas las cuales contribuyan con el desarrollo de una de las potencialidades del agro colombiano como lo es la comercialización de frutas exóticas.

“Los mercados internacionales de frutas y hortalizas frescas y procesadas han presentado un gran dinamismo en los últimos años, impulsados por los cambios en las preferencias de los consumidores. Sin embargo, Colombia a pesar de ser un país eminentemente agrícola, no ha podido aprovechar estas interesantes oportunidades y más aún está cediendo espacios en los que ya había logrado avances importantes. Este es el caso de la uchuva y la pitahaya, frutales exóticos con un importante y creciente mercado internacional, pero que no han contado con un respaldo tecnológico que les permita posicionarse en el competitivo mercado hortofrutícola. El único factor a favor ha sido la calidad innata del producto, ya que al igual que muchos de los productos hortofrutícolas del país, las restricciones 13 cuanto a cantidad, presentación y continuidad se han constituido en el principal cuello de botella. El producto obtenido es excelente, pero la falta de procesos de acondicionamiento apropiados que garanticen la entrega de un producto de excelente calidad a precios justos y en el volumen y momento que se requiere ha conllevado a la pérdida del mercado frente a países como Zimbabwe en el caso de la uchuva.”

Colombia cuenta con buenas condiciones agroecológicas para el cultivo de la uchuva, además de una experiencia importante de productores y comercializadores, elementos claves en el fortalecimiento de estos segmentos productivos. Esto hace que el cultivo de Uchuva se haya mantenido como un producto de interés y crecimiento dentro de las exportaciones y ayuda a crecer su potencialidad para crear nuevas empresas y así convertir a Colombia en una gran potencia en cuanto a frutas exóticas se puede hablar.

Tipo de estudio

El tipo de estudio que se empleó para el desarrollo de esta investigación fue descriptivo exploratorio. La parte que comprende los temas de Estudio de Mercados se trabajó 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 pudo obtener información primaria y secundaria reciente sobre la oferta y demanda de uchuva a nivel nacional, haciendo el respectivo análisis de la información obtenida; los demás temas se analizaron de manera Descriptiva y complementaria con el trabajo exploratorio.

La investigación se realizará con el método cuantitativo basado en satisfacer el consumo de frutas tropicales en especial de uchuva deshidratada en el mercado canadiense.

Objetivo general

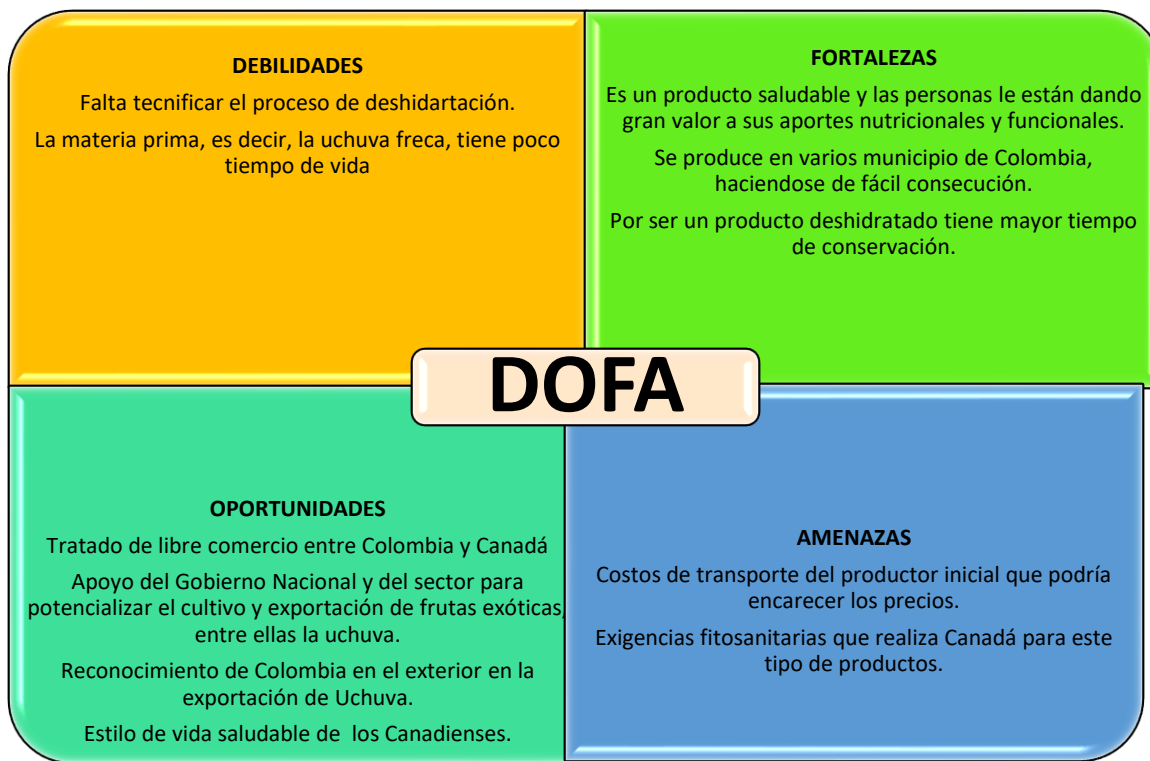
- Evaluar la viabilidad para exportar uchuva deshidratada al mercado canadiense.

Objetivos específicos

- Crear y estructurar un plan de exportación con componentes de comercio exterior y logística internacional para exportar uchuva deshidratada.
- Analizar la competitividad del sector de la uchuva en Colombia
- Identificar las reglamentaciones y documentos legales requeridos para la exportación y comercialización, tanto de Colombia como del país objetivo.

Matriz DOFA

Con miras a identificar anticipadamente la situación referente al entorno al que nos enfrentaremos, consideramos pertinente elaborar un análisis DOFA, con el cual ayudaremos a reforzar las bases de nuestro plan exportador de uchuva deshidratada a Canadá.



Análisis del negocio

Dado los más recientes avances tecnológicos en los procesos de deshidratación, los cuales han reducido tiempos de tratamiento y han extendido la duración de las frutas, hemos encontrado una gran oportunidad en la exportación de la fruta deshidratada. Esta idea, sumada a las posibilidades que ofrece la ubicación geográfica de nuestro país en cuanto a clima y diversidad de frutas con la que no cuenta Canadá, fundamenta la oportunidad de negocio y consolida la ventaja competitiva.

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, Gómez, Suarez, & Rendon, 2015).¹⁵ En los mercados internacionales, la uchuva colombiana es de las frutas exóticas con mayor aceptación. (Medina M., 2017)

En Canadá, las uchucas se requieren sabores dulces, en cuanto a su presentación deben estar limpias y sin manchas, pues son muy exigentes con la apariencia de la fruta. Se buscan productos que tengan muy buena calidad, precio y presentación. Prefieren un capacho color crema (no muy ácida). Usualmente se requieren cantidades pequeñas durante todo el año. El empaque debe contener a granel 1,8 kg, también les gusta en canastilla de 100 g con hoja incluida, pelada de 250 g o 227 g por canasta, empacada en una caja máster de 12 o 16 canasticas, las dos son aceptadas. 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.

Plan de Negocios

La uchuva es una de las frutas que no paga arancel para ingresar al mercado canadiense por cuenta del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá, este beneficio arancelario y la creciente demanda de productos saludables entre los consumidores de ese país generan una oportunidad para la uchuva.

Oferta exportable

La uchuva es una de las frutas más exitosas en los mercados internacionales, lo que ha motivado su producción por parte de muchos cultivadores colombianos. De la oferta exportable, las mayores ventas externas se presentan hacia los Países Bajos, seguidas de Alemania, Francia, Bélgica y España, siendo la segunda fruta exótica más exportada después del banano en los años 2014 a 2016. Para el caso canadiense, la uchuva es una de las frutas de mayor ventaja al importarse puesto que no paga gravamen arancelario para ingresar a tal mercado en virtud del TLC con Colombia. Este beneficio arancelario, y la creciente demanda de productos saludables, ofrecen a los consumidores de ese país una oportunidad para esta fruta. Las investigaciones de mercado realizadas por PROCOLOMBIA han encontrado que los compradores canadienses buscan alimentos saludables, nutritivos, naturales y orgánicos. Por esto, la uchuva colombiana tiene potencial dado su alto contenido en vitaminas A y C, fibra y propiedades antioxidantes ([www.procolombia.co/noticias/uchuva-colombiana-tiene-el-sello-fairtre](http://www.procolombia.co/noticias/uchuva-colombiana-tiene-el-sello-fairtrade)). La tabla 3 señala la oferta exportable de la fruta en los años 2014 a 2016.

La exportación del fruto

Las exportaciones de uchuva tiene como objetivo contribuir al crecimiento sostenible de Colombia, a la diversificación de mercados, a la transformación productiva, a la generación de empleo y al posicionamiento de Colombia a través de la promoción de las exportaciones de este tipo de frutas exóticas, Para ello, PROCOLOMBIA cuenta con un equipo de profesionales en diferentes oficinas nacionales e internacionales que con un proceso sistemático buscan la identificación, seguimiento y cruce de oportunidades. Esta entidad conceptúa que la uchuva colombiana para exportar debe presentar las siguientes características: - Fruta entera que cuenta con una forma esférica. - La extensión del pedúnculo de la uchuva no debe ser más de 25mm. - Su aspecto debe ser fresco y con una superficie lisa y lúcida. - Debe estar limpia de insectos y enfermedades Fitosanitarias. - Estar libre de olores, sabores y humedades extrañas. - El color de la uchuva debe ser de madurez. - La exportación del fruto se puede hacer con o sin cáliz. - El diseño del empaque de la uchuva debe contar con una buena ventilación. - El empaque debe garantizar una adecuada protección para la uchuva, la cual permita la buena manipulación de la fruta durante su transporte y que conserve su frescura como guacales o estibas.

Aspectos de salubridad y calidad

Los aspectos de control sanitario y de calidad de la uchuva de exportación están sujetos a dos referentes de gran importancia: El Decálogo de Sanidad Frutícola del ICA y el Tríade de Normas Técnicas, Reglamentos Técnicos y Sello de Calidad ICONTEC. TOTALES 5.852.781,32 6.016.853,28 5.197.590,36

El Decálogo de Sanidad Frutícola del ICA

Está expuesto en la Resolución ICA 1806 de 2014. - Disponer de asistencia técnica permanente prestada profesionalmente por contrato con un ingeniero agrónomo. - Dar aviso inmediato al ICA sobre la cancelación del contrato de asistencia técnica. - Responder por la existencia y establecimiento del sistema de manejo fitosanitario de cada una de las plagas presentes, con énfasis en el sistema de detección y manejo integrado de plagas de las frutas. - Expedir a través del asistente técnico las certificaciones fitosanitarias en las cuales conste que todo el material a exportar proviene de predios registrados y está libre de problemas fitosanitarios de interés cuarentenario o de importancia económica. - Diligenciar los formatos de registro del programa de detección y manejo de plagas de las frutas de acuerdo con los modelos establecidos por el ICA. - Mantener ante el ICA información actualizada de las especies, variedades cultivadas y volúmenes de producción en su predio registrado. - Los propietarios junto con el asistente técnico deberán responder por la calidad fitosanitaria de las frutas frescas para exportación. - Apropiar los recursos necesarios que demanden la capacitación, el establecimiento y el seguimiento del programa de detección y manejo de plagas de las frutas propias de fijación cuarentenaria de importancia económica. - Dar aviso inmediato a la oficina del Instituto Colombiano Agropecuario, ICA, que corresponda por competencia geográfica si se presenta la cancelación del contrato de asistencia técnica. - Los predios con cultivos inscritos deberán estar localizados en áreas en las cuales no existan altos riesgos de contaminación por plagas, estas áreas además deberán estar en terrenos bien drenados y libres de malezas.

Inversión extranjera

Para la producción y cultivo de la uchuva en Colombia puede ser cubierto con inversión nacional, pues se cuenta con maquinaria, suelos aptos y productos que garantizan un buen proceso de elaboración, el tema de la deshidratación si es un poco más dispendioso y requiere de maquinaria especializada para realizar el proceso a gran escala sin generar manipulaciones adicionales y gastos innecesarios, por esta razón se concluye que para este proceso en especial se podría aplicar la inversión extranjera para una planta de deshidratación en territorio colombiano.

Barreras de tipo no arancelario

Canadá es un país que cuenta con fuertes barreras de entrada para los alimentos, entre ellos el de la uchuva deshidratada debido a que el gobierno de este país se preocupa mucho por el bienestar y salud de sus habitantes, por esta razón pone requisitos de entrada los cuales deben cumplir tanto importadores como exportadores, existen varias entidades 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 y estándares de calidad y buen estado de los alimentos de consumo humano.

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 con 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.

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 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 él envió 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 con 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).

Reglamentos para la exportación de alimentos a Canadá

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

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

Propuesta de Valor

Una de las principales razones por la uchuva deshidratadas es muy recomendable como alimento es que tienen un alto valor nutritivo y de fácil absorción, al perder un alto porcentaje de agua, sus nutrientes se concentran quedando intactos, sin sufrir pérdidas de minerales, proteínas o vitaminas, no poseen grasa alguna y no aportan calorías en exceso al cuerpo humano y por la característica de estar deshidratado esto aumenta su conservación más prolongada para el consumo sin perder sus características nutricionales.

Esta es una de las frutas exóticas colombianas con mayor aceptación en los mercados internacionales y fue la segunda más exportada después del banano en 2015”, afirma Procolombia. Pero, a diferencia de productos apetecidos en el exterior, como el cacao o el mismo banano, la uchuva es una oportunidad para los agricultores de tierra fría, pues el cultivo se adapta entre los 2.000 y 3.000 metros sobre el nivel del mar. (Procolombia, 2017).

Análisis Financiero

En este análisis se debe tener en cuenta los costos tanto de inversión inicial del proyecto como los costos de funcionamiento. Los costos de inversión inicial son los gastos involucrados desde el inicio del proyecto hasta el primer período de producción. Los costos de funcionamiento constituyen en los gastos que se incurren desde el primer periodo de producción hasta la finalización del proyecto. En los costos se deben considerar los costos de producción, gastos administrativos, costos de ventas, costos operacionales y la maquinaria e infraestructura necesaria.

El análisis financiero para la exportación de Uchuva a Canadá se basa sobre el supuesto que se exportarán 3 estibas de Uchuva a la semana, con la colaboración de otras comercializadoras para exportar un contenedor de 40 pies. El reto de exportar Uchuva a Canadá consolida la necesidad de desarrollar alianzas entre los exportadores actuales con el fin de mejorar su competitividad.

Antes de incentivar la competencia entre los comercializadores actuales lo que se debe hacer es incentivar la alianza entre los mismos para desarrollar conjuntamente el mercado de los Estados Unidos, buscando así una reducción en costos y mayor posibilidad de penetración en el mercado. A todos les conviene exportar y no habiendo suficiente demanda por cada cliente, esta es una buena oportunidad para que la Uchuva Colombiana tenga cabida.

Colombia es el octavo proveedor de frutas exóticas a Canadá, con una participación del 4% en 2015 (US\$2,07 millones y un volumen de 522.000 kilogramos, lo que representa un precio promedio de importación de US\$ 3.97/kg). Las ventas incluyen uchuva, tamarindo, anacardos, maracuyá, pithaya, entre otras frutas que pertenecen a la partida arancelaria 08.10.90, según informa ProColombia.

Colombia ha sido un país exportador de uchucas como fruta fresca hace varios años, pero la uchuva deshidratada ha sido una forma de darle al país un nuevo aire en la exportación y a los agricultores que la producen.

Todos los análisis de costos se realizaron con base en las cantidades de materias primas y de Uchuva que contiene una estiba.

Costos de la Exportación FOB

Valores para la exportación de tres estibas y un contenedor de 40 pies

Tasa de cambio: \$ 3502.92

GASTOS DE EXPORTACION		SCOP	US\$
UCHUVA		2.910.000	1.078
EMPAQUE	Clamshell	2.121.390	786
	Etiqueta	138.510	51
	Caja de carton	696.600	258
EMBALAJE	Estiba	42.000	16
	Accesorios	10.000	4
ALMACENAMIENTO (frio)		139.200	52
TRANSPORTE NACIONAL (Bogota - Cartagena)		2.250.000	833
DOCUMENTOS DE EXPORTACION	Certificado de origen	10.000	4
	Certificado fitosanitario	7.100	3
MANIPULO PRE EMBARQUE	Uso de instalaciones portuarias	278.250	103
	Traslado de contenedor a la zona de llenado	172.250	64
	Cargue de contenedor	31.800	12
	Suministro energia contenedor	1.952.832	723
	Bodega de almacenamiento	4.155.200	1.539
	Sellos de seguridad	20.000	7
NAVIERA	Flete maritimo	9.450.000	3.500
	Documentacion: Conocimiento de Embarque (B/L)	135.000	50
	Aduana Estados Unidos	67.500	25
	Flete prepago	108.000	40
SEGURO DE TRANSPORTE DE MERCANCIA		810.000	300
AGENTES	Agente aduanero	290.000	107
	Agente maritimo	300.000	111
	Inspeccion - ICA	40.000	15
		26.135.632	9.680
GASTOS DE CENTRO DE ACOPIO			
Mano de obra temporal		400.320	148
Gastos fijos		1.800.000	667
		2.200.320	815
GASTOS TOTAL			10.495

Gastos de Exportación

- Uchuva: El costo de 1 kilo de Uchuva a los cultivadores es de \$2.500.

Tres estibas equivalen a 1.164Kg.

- Clamshell: El costo de una unidad es de \$291. Tres estibas equivalen a 7.290 Clamshells.
- Etiqueta: El costo de una unidad es de \$19. Tres estibas equivalen a 7.290 etiquetas.
- Caja de cartón: El costo de una unidad es de \$860. Tres estibas equivalen a 810 cajas de cartón.
- Estibas: el costo de una unidad es de \$14.000
- Transporte Nacional: Es el costo del transporte terrestre en camión refrigerado a 4.5°C de Bogotá a Cartagena, su costo es de \$2.250.000 incluido el cargue en las bodegas de almacenamiento en frío y el descargue en Cartagena.
- Certificado de origen: Es el documento que certifica que la fruta que se exporta es cultivada en Colombia. Sirve para aplicar medidas de control comercial y/o arancelarias.
- Certificado Fitosanitario: Es el documento que certifica la aptitud para el consumo humano de los productos que lo requieran.
- Uso de las instalaciones portuarias: Costo pagado a la sociedad portuaria de Cartagena por el uso de sus instalaciones.
- Bodega de almacenamiento: Es el costo de mantener el contenedor refrigerado almacenado por 14 días. El costo por día es de \$296.800.
- Flete marítimo: Es el costo del transporte marítimo de Cartagena al puerto en Canadá. Su costo es de \$9.450.000.
- Aduana Canadá: Este costo se refiere al aviso de llegada del cargamento a las autoridades canadienses.
- Agente aduanero: Es el pago que se efectúa a la Sociedad de Intermediación Aduanera (SIA), quienes realizan los trámites ante la DIAN. Este agente representa al usuario ante la autoridad aduanera (DIAN) y lo asesora en materia de procedimientos, tramites y demás actividades conexas relacionadas con el proceso de exportar – importar.
- Agente marítimo: Es quien se responsabiliza de los medios de transporte que intervienen en el traslado internacional de la mercancía, gestión que cubre desde el inicio hasta el descargue de la mercancía en su destino final.

Ingresos

Bajo el supuesto que la Uchuva se vendiera a US\$5,0 el clamshell y que el margen del mayorista fuera del 35% y el del minorista del 40%, el valor de venta por libra de Uchuva al mayorista es de US\$5.85. Este supuesto se realizó con base en los márgenes comúnmente utilizados por los distribuidores de Estados Unidos de Frutas colombianas.

Para el caso de la exportación de Plátano de Colombia a Estados Unidos, la mayor participación de la cadena de comercialización la tiene el minorista con un 59.8% de margen. Este fruto se comercializa en presentaciones de 50 lbs, correspondientes a 50 plátanos, a un precio de aproximadamente US\$7,37 FOB. Así mismo los distribuidores mayoristas lo venden a US\$12,05, con un margen de utilidad del 38,84% y el precio al consumidor final colocado por el minorista con base a la demanda y a la oferta está entre un rango de US\$25 – US\$30 la unidad de 50 lbs, dejando un margen de utilidad del minorista del 59,8% sobre el precio final.

Los costos en que incurre el minorista por agregación de valor en el punto de venta o movilización del producto, contribuyen a elevar el precio final del producto, por esta razón el precio al consumidor final de la Uchuva será de US\$5,0 el clamshell.

Macros y Micros Económicos

Tasa de cambio USD/COP: Según las mismas proyecciones de la Figura 25, para el año 2018 se proyecta una tasa de cambio nominal de COP\$2.979. Al igual que con la inflación, para las proyecciones del presente estudio se supone esta tasa de cambio constante para todos los años de análisis.

Inflación Canadá: Teniendo en cuenta que Canadá es el mercado al cual se exportará la uchuva deshidratada, es necesario proyectar la tasa de inflación en dicho país, a la cual se supondrá crecerá el precio del producto que venderá la empresa en Canadá.

Según se puede observar en la Tabla 46, en los últimos años el promedio de la inflación de Canadá ha sido del 1,41%, por lo cual se supone que en los próximos años la inflación anual será de dicho valor.

Tasa de cambio CAD/COP: Este sin duda es uno de los factores macroeconómicos que más pueden llegar a afectar financieramente al proyecto, ya que los costos están dados en pesos colombianos, pero la venta al consumidor en Canadá en dólares canadienses. La empresa al ser exportadora será vulnerable permanentemente a las variaciones de la tasa de cambio, ya que una vez le cancele su cliente en dólares canadienses al ingresarlos a Colombia deberá monetizarlos en pesos colombianos a la tasa de cambio del mercado. En ese orden de

ideas, la empresa puede llegar a tener un impacto positivo o negativo en la medida en que la tasa de cambio suba o baje respectivamente.

Aranceles: Desde la firma del tratado de libre comercio entre Canadá y Colombia, las exportaciones de algunas partidas arancelarias de productos incluida la de uchuva deshidratada de Colombia hacia Canadá están gravadas con 0% de arancel. Por lo cual, en el flujo de caja del proyecto no se incluyen gastos por aranceles, suponiendo que no se realicen modificaciones al TLC vigente.

Costo de Producción: En los costos de producción se tiene en cuenta los costos de siembra y el mantenimiento del cultivo. Principalmente se deben tener en cuenta en estos costos de producción los costos de mano de obra, materiales, elementos agroquímicos y empaque.

Recolección y empaque: El personal debe recoger la cosecha y clasificar la fruta dependiendo su calidad. Luego de la clasificación y el secado se debe empaquetar para su futura distribución.

Empaque: Para el empaque del mercado internacional se requiere las canastillas plásticas, plástico para envolver las canastillas y cajas de cartón para poner las canastillas. Además, un sticker en cada canastilla que tendrá la siguiente información:

Nombre Fruta (depende del lugar de comercialización ej.: Physalis) Made in Colombia, Fecha Empaque, Código Barras (si el cliente lo maneja), Marca o Finca.

Conclusiones

Inicialmente encontramos que 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 nuevas tecnologías como es el desarrollo de la industria alimentaria lo que permite que frutas que son muy apetecidas pero que por su alto contenido de agua son muy perecederas y su línea de conservación es muy corta, con el sistema de deshidratación de estas permite abrir nuevas expectativas de mercado extranjero sobre todos a países importantes como Canadá.

La uchuva se distribuye en diferentes presentaciones como lo es deshidratada para hacerla más llamativa al mercado canadiense, Esto son puntos positivos sin duda alguna, la uchuva tiene varios países los cuales son compradores potenciales, entre ellos uno de los más llamativos para Colombia es Canadá.

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 la deshidratación de la fruta lo 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.

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.

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.

Referencias Bibliográficas

Procolombia, (2016) Las oportunidades de la uchuva en Canadá, Recuperado de: <https://www.incp.org.co/las-oportunidades-de-la-uchuva-en-canada>

Procolombia, (2016) Canadá un mercado atractivo para la uchuva colombiana, Recuperado de: http://www.procolombia.co/sites/default/files/uchuva_can-2016.pdf

Portafolio, (23 de septiembre de 2019), ‘Exportamos más de 2.000 toneladas de uchuva, al Recuperado de: <https://www.portafolio.co/economia/exportamos-mas-de-2-000-toneladas-de-uchuva-al-ano-533850>

Portafolio, (10 septiembre de 2019) Colombia ahora le apuesta a las frutas en exportaciones, Recuperado de: <https://www.portafolio.co/economia/colombia-ahora-le-apuesta-a-las-frutas-en-exportaciones-533449>

La opinión, (11 abril 2019) Estados Unidos y Europa, receptores de la uchuva de Cacota, Recuperado de: <https://www.laopinion.com.co/economia/estados-unidos-y-europa-receptores-de-la-uchuva-de-cacota-174911#OP>

Corpoica, (2015) Manejo del cultivo de uchuva en Colombia, Recuperado de: https://docplayer.es/7084913-Manejo-del-cultivo-de-la-uchuva-en-colombia.html#show_full_text

Ortiz, A, (07 marzo 2019) Canadá es elegido como el país más saludable del mundo, Recuperado de: <https://qpasa.com/ca/canada-es-elegido-como-el-pais-mas-saludable-del-mundo/>

LINK VIDEO YOUTUBE: <https://youtu.be/8TbyXKD7D-Q>