

**ESTUDIO PARA EVALUAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS  
EXPORTACIONES DE UCHUVA DESDE 2000**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
2010**

**ESTUDIO PARA EVALUAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS  
EXPORTACIONES DE UCHUVA DESDE 2000**

**TALLER DE GRADO  
PRESENTADO POR  
RAFAEL ALEXANDER DIAZ ROJAS**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA FACULTAD DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS CARRERA DE  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**2010**

Nota de aceptación:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Director de Proyecto

\_\_\_\_\_

Jurado

\_\_\_\_\_

Jurado

\_\_\_\_\_

Bogotá, Octubre 2010

## TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
TITULO	8
INTRODUCCIÓN	9
Características generales de la planta	10
La cosecha	11
Empaque	13
Almacenamiento	14
ANTECEDENTES	16
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	24
JUSTIFICACIÓN	25
OBJETIVO GENERAL	26
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	26
MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL	27
ELECCIÓN DEL MERCADO OBJETIVO	27
PRINCIPALES OBSTÁCULOS AL COMERCIO	29
NORMA TÉCNICA COLOMBIANA NTC 4580	30
COSTO APROXIMADO DE PRODUCCIÓN POR HECTÁREA	32
METODOLOGÍA	34

## TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
MERCADOS INTERNACIONALES DE UCHUVA	38
Holanda	38
Alemania	42
Reino Unido	46
Francia	51
Suecia	55
Suiza	59
RESTRICCIONES	64
RECURSOS	65
CRONOGRAMA	66
CONCLUSIONES	67
BIBLIOGRAFIA	69

## LISTA DE CUADROS

	Pág.
CUADRO I: ÁREA DE UCHUVA COSECHADA EN COLOMBIA POR DEPARTAMENTOS	17
CUADRO II: PRODUCCIÓN NACIONAL DE UCHUVA POR DEPARTAMENTOS	17
CUADRO III: PRINCIPALES REGIONES PRODUCTORAS DE UCHUVA EN COLOMBIA	18
CUADRO IV: TOTAL DE LAS EXPORTACIONES DE UCHUVA COLOMBIANA DE 2000 A 2010	22
CUADRO V: MATRIZ DE SELECCIÓN DE MERCADOS	28
COSTO APROXIMADO DE PRODUCCIÓN POR HECTÁREA	
Cuadro A	32
Cuadro B	33
CUADRO VI. PRECIO PROMEDIO MENSUAL DE VENTA DEL IMPORTADOR DE UCHUVA COLOMBIANA	63

## LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
GRÁFICA I: ÁREA Y PRODUCCIÓN DE UCHUVA EN COLOMBIA	16
GRÁFICA II: EXPORTACIONES DE FRUTAS COLOMBIANAS EXCLUYENDO BANANO Y PLATANO	19
GRÁFICA III: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE UCHUVA AÑO 2000	20
GRÁFICA IV: PRECIOS IMPLÍCITOS DE LAS EXPORTACIONES DE UCHUVA COLOMBIANA US\$	21
GRÁFICA V: TENDENCIA DEL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES DE UCHUVA COLOMBIANA DE 2000 A 2010.	23
GRÁFICA VI: SISTEMA DE PRODUCCIÓN- COMERCIALIZACIÓN-CONSUMO DE UCHUVA	30

TITULO  
ESTUDIO PARA EVALUAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS  
EXPORTACIONES DE UCHUVA DESDE 2000



## INTRODUCCIÓN

La uchuva (*Physalis peruviana* L) es un producto que hace relativamente poco inició como idea de exportación y en poco tiempo ha logrado interesar bastante al mercado europeo. Inicialmente se destacó por convertirse en la Fruta exótica<sup>1</sup> más exportada del país. Finalizando el siglo sus datos de exportación reflejaron cifras representativas en el total de las exportaciones. Y actualmente es la segunda fruta que más aporta al crecimiento del Producto Interno Bruto<sup>1</sup> de la nación. De aquí el interés de muchos, tanto particular, por parte de empresarios; como social, por parte de las entidades gubernamentales (PROEXPORT, DANE, INCOMEX, BANCOLDEX, LEGISCOMEX), que buscan brindar información, financiación y hasta publicitar oportunidades acerca de la llamada fruta de oro. El presente trabajo de grado es, (al igual que las distintas herramientas e información que brindan las entidades gubernamentales anteriormente nombradas), el resultado de una labor (mayoritariamente investigativa y con un toque propositivo), que pretende servir de ayuda a empresarios e inversionistas colombianos interesados en el comercio internacional.

Es indispensable mencionar que el presente estudio no busca primeramente publicitar el negocio de exportación de uchuva como negocio rentable, sin embargo, debido a que los diferentes análisis presentes en el trabajo arrojan resultados positivos acerca de la fruta y su mercado internacional; es más bien, una invitación a conocer los atractivos de un negocio que actualmente ayuda a inclinar positivamente la balanza comercial del país y se puede aprovechar aún más.

---

\*1 Frutas Exóticas: Uchuva, maracuyá, tomate de árbol, coco, mango, granadilla, pitahaya, lulo, banano bocadillo

\*2 PIB: Indicador de desarrollo económico de gran peso e importancia en las decisiones políticas y económicas colombianas. (Banco República). En otros países se presenta inclinación por diferentes indicadores como el Índice de Desarrollo Humano, PNB, PIB real, IBS... dependiendo de las políticas e ideologías de cada gobierno.

## **Características generales de la planta**

Es una planta perenne, herbácea, arbustiva y fuertemente ramificada. Crece normalmente sin tutorado hasta una altura de 1 a 1,5 m. En plantas que se desarrollan con un tallo principal, se encuentran de 4 a 5 ramas productivas dominantes. Después de la maduración las hojas se amarillean y se caen. Las flores son solitarias y hermafroditas, son fácilmente polinizadas por insectos, el viento o autopolinización.

**Raíz.** Son fibrosas y se encuentran entre unos 10 y 15 cm de profundidad, el sistema radical es ramificado y profundiza con sus raíces principales hasta unos 50 cm, proporcionándole un buen anclaje a la planta. El desarrollo de raíces esta relacionado con el tipo y textura del suelo, recomendándose un suelo arcillo arenoso.

**Tallo.** Es herbáceo, cubierto de vellosidades suaves, color enteramente verde, con nudos y entrenudos. En cada uno de los nudos nace una hoja, que protege a un número de yemas que se desarrollan dando origen a ramas o tallos principales. Crece sin tutorado hasta una altura de 1,5 m. aprox. Con poda y espaldera supera los 2,5 m., terminando su desarrollo vegetativo con la formación de una inflorescencia.

**Hojas:** son simples, enteras y acorazonadas, dispuestas en forma alterna en la planta. El limbo es entero y presenta vellosidades que las hacen suaves al tacto, muy pecioladas y de tamaño variable.

**Flores:** Son solitarias, pedunculadas y hermafroditas, se originan en las axilas y están constituidas de una corola amarilla en forma tubular, originada en cinco pétalos soldados con cinco puntos morados en su base.

**Cáliz:** El cáliz gamosépalo está formado por 5 sépalos persistentes, es veloso con venas salientes y una longitud de 4 a 5 cm que cubre al fruto durante todo su desarrollo. En su madurez se va tornando de color paja y translucido, de textura apergamizada. Su importancia radica en que protege al fruto contra insectos, pájaros, enfermedades y situaciones climáticas extremas. Además de servir como una fuente de carbohidratos durante los primeros 20 días del crecimiento del fruto  
(Fischer y Lüdders, 1997).

---

**1 Características generales de la planta.** . Ministerio de agricultura y desarrollo rural ([www.minagricultura.gov.co](http://www.minagricultura.gov.co)). Visitar website de la fuente en: [http://www.agronet.gov.co/www/docs\\_si2/Cultivo%20de%20uchuva.pdf](http://www.agronet.gov.co/www/docs_si2/Cultivo%20de%20uchuva.pdf). Ver Pag 10.

Fruto: Es una baya jugosa en forma de globo u ovoide con un diámetro entre 1,25 y 2,15 cm con un peso de 4 a 10 gr que contiene unas 100 a 300 semillas. Su estructura interna es similar a la de un tomate en miniatura. La baya varía de color amarillo al ocre o amarillo naranja cuando madura, su piel es delgada y lustrosa y está recubierta con un cáliz. Su sabor varía desde ácido hasta muy agrio. Se consume al natural, en ensaladas, helados y tartas. Es un fruto muy rico en vitaminas.

Propagación. En Colombia los estudios de propagación con respecto a esta planta son poco conocidos. La uchuva se propaga sexual y asexualmente. La forma de propagación más utilizada técnicamente es la asexual, la cual involucra diferentes métodos y partes de la planta, siendo la más importante la propagación por esquejes. La propagación sexual o por medio de semillas es difícil, por el tamaño tan pequeño que tiene y por lo delicado de la planta en sus primeros estados de desarrollo.

En la propagación sexual, la semilla debe extraerse de frutos provenientes de plantas vigorosas y fitosanitariamente sanas. Las semillas generalmente presentan un poder germinativo de 6 a 7 años. Cuando se almacenan en condiciones de humedad relativa, HR de 40 a 50% y una temperatura de 10 a 13°C determinan un porcentaje de germinación del 85 al 90%. Una vez extraída la semilla del fruto se deja en reposo por lo menos dos semanas. La elaboración de los semilleros se debe realizar con un suelo desinfectado y un sustrato de tierra, cascarilla y escoria. Otro método actualmente utilizado por la uniformidad de propagación de las plántulas es el sistema hidropónico.

### **La cosecha<sup>1</sup>**

La cosecha se inicia entre los 3 y los 5 meses después del trasplante, dependiendo de la altitud donde se establezca el cultivo; a mayor altura sobre el nivel del mar, mayor será el período de tiempo entre la siembra y la cosecha. Una vez se inicia la cosecha, ésta es continua y las recolecciones deben ser semanales, atendiendo el comportamiento del mercado y las condiciones climáticas de la zona. La planta de uchuva produce sus mejores y mas grandes frutos durante los primeros meses de cosecha. Con un manejo agronómico adecuado un cultivo de uchuva puede producir fruta de buena calidad durante un año.

Posteriormente el tamaño de la fruta disminuye y la calidad se ve afectada. La uchuva se considera una fruta climatérica, es decir que una vez separada de la planta, continúan todos sus procesos de maduración; por esta razón es importante identificar el momento preciso para realizar la recolección.

---

1 La cosecha: Ministerio de agricultura y desarrollo rural ([www.minagricultura.gov.co](http://www.minagricultura.gov.co)). Visitar website de la fuente en: [http://www.agronet.gov.co/www/docs\\_si2/Manejo%20del%20cultivo%20de%20a%20uchuva.pdf](http://www.agronet.gov.co/www/docs_si2/Manejo%20del%20cultivo%20de%20a%20uchuva.pdf). Ver Pag 32.

Existen varios métodos para definir el momento apropiado de la cosecha, sin embargo, el color del cáliz o capacho es el más utilizado por los productores y comercializadores; el grado de maduración debe ser concertado con el comprador para lograr una fruta con estándares de calidad ideales para el mercado.

Antes de iniciar el proceso de recolección, se deben planear y organizar todas las actividades relacionadas con esta labor, para cumplir con las exigencias del consumidor final y satisfacer sus necesidades en materia de calidad, cantidad, oportunidad en la entrega y precio del producto.

La cosecha debe programarse con suficiente anticipación teniendo en cuenta aspectos como las exigencias del mercado, las condiciones climáticas, el estado de las vías y la disponibilidad de mano de obra. La cosecha oportuna y adecuada determina la calidad y la vida poscosecha de la uchuva. La recolección de la fruta es ser manual, se realiza con tijeras para cortar el pedúnculo ó haciendo un movimiento de éste hacia arriba, para desprender el fruto con facilidad. Las tijeras deben permanecer en buen estado y sumergirlas en una solución de agua y yodo agrícola antes de pasar a la planta siguiente.

Es necesario ser muy cuidadoso en la labor de recolección para evitar desgarramientos y quebraduras de ramas y tallos, así como para asegurar la duración de la planta y la calidad de los frutos cosechados.

Algunas recomendaciones importantes para realizar eficientemente la cosecha son las siguientes:

- La cosecha se debe hacer en las horas de la mañana, pero evitar la recolección de la fruta con humedad excesiva.
  - Los recipientes para la cosecha deben tener una capacidad máxima de 10 kg con el fin de evitar daños de fruta por sobrepeso. Los recipientes deben estar limpios, que sean poco profundos y no sobrecargar ni apisonar demasiado la fruta.
  - Recolectar la fruta en un estado de maduración uniforme.
  - La fruta se debe depositar con suavidad en los recipientes, evitando lanzar y maltratar los frutos.
  - Se debe evitar el manipuleo excesivo de la fruta, empacándola directamente en el campo.
  - La fruta cosechada se debe acopiar rápidamente para evitar la exposición directa a los rayos solares.
  - Durante la cosecha se deben descartar los frutos con daños causados por plagas y enfermedades que impidan su comercialización; estos frutos se recolectan en otro recipiente, para enterrarlos posteriormente.
  - Se recomienda comercializar la fruta durante las siguientes 12 horas después de la cosecha, de lo contrario deberá almacenarse a una temperatura de 4°C y 90% de humedad relativa, en estas condiciones la fruta puede ser comercializada en dos días siguientes.
-

## **Empaque<sup>1</sup>**

Las funciones básicas que debe cumplir un sistema de empaque y embalaje son:

Proteger contra daños mecánicos (compresión, vibración, abrasión, golpes, etc.); contra pérdidas de humedad (deshidratación) y; contra contaminación y daño por microorganismos, pájaros y roedores. Además puede proporcionar una atmósfera modificada benéfica.

En cuanto a la logística de la comercialización, el empaque debe exhibir el producto ante los ojos del comprador, promover su venta.

Características del empaque:

Los materiales de empaque no debe afectar las características organolépticas del producto ni causar daño al consumidor, deben ser resistentes para que protejan la fruta de daños mecánicos y faciliten su apilamiento, transporte y almacenamiento, deben ser fáciles de limpiar y desinfectar.

Además de tener un tamaño uniforme y proteger el producto, el embalaje debe reunir otros requisitos, tales como: Fácil de transportar y ocupar mínimo espacio cuando esté vacío, (cajas de plástico telescópicas, cajas de cartón abatibles y sacos de fibra, papel o plástico).

Fácil de armar, llenar y cerrar, económicos con respecto al precio del producto que transporta y a su posibilidad de reutilización, deben pesar poco pero tener una capacidad alta. La ventilación también es un factor a tener en cuenta, tanto en el transporte como en el almacenamiento, para evitar la acumulación de calor y de dióxido de carbono.

El empaque esta dado básicamente por las exigencias del cliente, sin embargo están buscando empaques que contribuyan a preservar la fruta o que den mayor valor agregado y una mejor presentación. En el caso de la uchuva con cáliz, como se mencionó anteriormente, esto no es problema ya que el cáliz conserva por largo tiempo la fruta. Sin embargo entre los empaques utilizados para su comercialización se tienen la caja de Polietilen tereftalato, PET y la canastilla recubierta con vinipel. Para el mercado nacional se comercializa también a granel, en canastilla de 7 u 8 kilogramos. Pero generalmente en esta presentación el cáliz no se deshidrata, ya que al dejarlo nuevamente al ambiente, vuelve a absorber humedad.

---

1 Empaque: Ministerio de agricultura y desarrollo rural ([www.minagricultura.gov.co](http://www.minagricultura.gov.co)). Visitar website de la fuente en: [http://www.agronet.gov.co/www/docs\\_si2/Manejo%20del%20cultivo%20de%20a%20uchuva.pdf](http://www.agronet.gov.co/www/docs_si2/Manejo%20del%20cultivo%20de%20a%20uchuva.pdf). Ver Pag 45.

## **Almacenamiento<sup>1</sup>**

El almacenamiento de productos frescos busca incrementar su vida útil, asegurar una oferta constante y una reducción en la oscilación de los precios. Existe gran variedad de formas de almacenamiento las cuales tienen en común la disminución de los procesos fisiológicos, como la respiración, la transpiración y los procesos de maduración y degradación. Estos se basan en el control de la temperatura, la humedad relativa, la concentración de gases como el CO<sub>2</sub>, etileno y O<sub>2</sub>. La eficiencia de estos sistemas se mide por la cantidad de tiempo que puede mantenerse la calidad del producto.

### **Tipos de operaciones de almacenamiento**

**Almacenamiento natural.** Los productos se conservan sin ningún tratamiento artificial. El fruto se deja en la planta por tanto tiempo como sea posible, retrasando la cosecha.

**Almacenamiento artificial.** Se proporcionan condiciones para prolongar el aprovechamiento del producto.

- Tipo subterráneo o sótano.
- Almacenamiento sobre tierra o bodegas.
- La bodega debe construirse con aislante adecuado contra la radiación solar y debe permitir la entrada de aire frío durante la noche.

### **Factores que afectan el almacenamiento**

Las magulladuras, picaduras, cortes y otras lesiones mecánicas producen daños mayores, que reducen la vida de un producto en almacenamiento.

**Pre-enfriamiento.** Permite reducir la carga de refrigeración, aumentando la capacidad del sistema de almacenamiento.

**Limpieza.** Las condiciones antihigiénicas de las bodegas aumentan las pérdidas debido a que prevalecen organismos que causan pudriciones. Por su puesto la fruta también debe almacenarse limpia.

**Variedad o estado de madurez de la cosecha.** Los productos cosechados en estado de madurez avanzado tendrán una vida de almacén corta.

**Temperatura de almacenamiento.** Es el factor ambiental más importante a controlar durante el almacenamiento. Es necesario buscar la temperatura suficientemente baja que reduzca al velocidad de los procesos de degradación de la fruta, pero que no cause ningún tipo de daño.

---

<sup>1</sup> Empaque: Ministerio de agricultura y desarrollo rural ([www.minagricultura.gov.co](http://www.minagricultura.gov.co)).  
Visitar website de la fuente en:  
[http://www.agronet.gov.co/www/docs\\_si2/Manejo%20del%20cultivo%20de%20la%20chuva.pdf](http://www.agronet.gov.co/www/docs_si2/Manejo%20del%20cultivo%20de%20la%20chuva.pdf). Ver Pag 45.

Humedad relativa de almacenamiento. Una humedad relativa alta permite reducir la transpiración y la pérdida de agua en los productos, pero si está por encima del 95% puede causar condensación, favoreciendo el crecimiento de hongos en la superficie, germinación y pérdida total de la calidad de los productos.

Composición de la atmósfera de almacenamiento. La reducción de la concentración de oxígeno ( $O_2$ ), el aumento de la concentración dióxido de carbono, ( $CO_2$ ) o la combinación ambas situaciones, favorece la conservación de la fruta por mayor tiempo. Este es el principio de la conservación de productos hortofrutícolas en atmósferas modificadas o controladas.

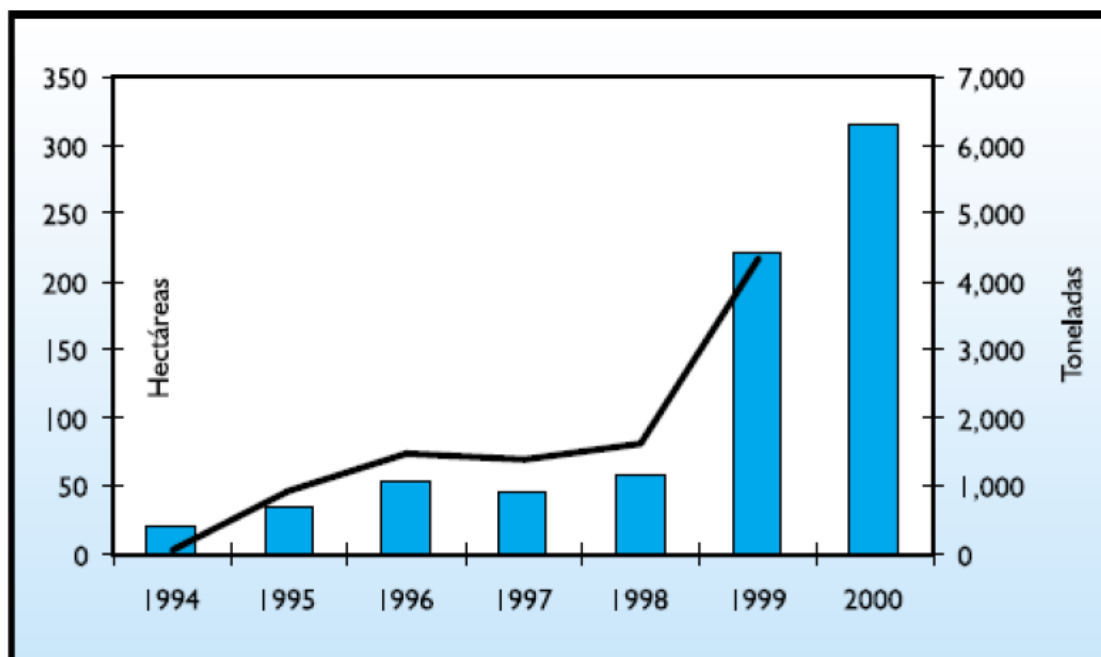
Por lo tanto la recomendación es almacenar productos en excelente estado sanitario, limpios, desinfectados, preferiblemente no muy maduros, sin ningún tipo de daño y enfriándolos antes de llevarlos a la bodega.

## ANTECEDENTES

El proceso de comercialización de la uchuva en el exterior se inició en 1985, curiosamente, con el fin de colocar los excedentes del producto nacional en el mercado internacional. Desde este año el cultivo de uchuva se considera atractivo para agricultores de Nariño, Cauca, Huila, Antioquia, Cundinamarca y Boyacá.<sup>1</sup>

Sería hasta mediados de la década de los 90 que el producto comenzaba a mostrar cifras representativas, esto debido a que hasta 1994 se iniciaron los registros de uchuva por parte del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Por esta razón, se pretende investigar y analizar el comportamiento del producto<sup>2</sup> a lo largo de su camino hacia el comercio internacional, a partir de diferentes indicadores representativos como el volumen de producción, área de cultivo, participación en las exportaciones, principales destinos de exportación, comparación de precios a los principales destinos internacionales, entre otros. Lo cual permite analizar de manera objetiva la corta historia de la exportación de la uchuva colombiana.

**Gráfica I: Área y producción de uchuva en Colombia**



Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo rural. Revista Inteligencia de mercados. Corporación colombiana internacional. Bogotá. Edición No 13.

\*1 En Cundinamarca y Boyacá se les conocía como uchuva y guchuva. En Antioquia y Huila como uvilla. En Tolima como vejigas y en Magdalena como tomate.

\*2 En antecedentes se pretende analizar el comportamiento del producto previo al año 2000. El periodo 2000-2010 es considerado como periodo actual y se analizará posteriormente.



En el eje izquierdo se puede observar el área cosechada de uchuva en hectáreas durante el periodo 1995-2000 (eje inferior), y el eje derecho indica el volumen producido en hectáreas. El área cosechada paso de 34,5 hectáreas en 1995 a 316 en 2000, esto revela un crecimiento promedio anual del 44%. Siendo Cundinamarca el mayor cosechador nacional con el 85% del total del área cosechada en 2000. Es importante mencionar que hasta el año 2000 se iniciaron registros de los cultivos de uchuva en los departamentos de Antioquia y Boyacá, teniendo en este año una participación del 13,6% a nivel nacional.

**Cuadro I: Área de uchuva cosechada en Colombia por Departamentos**

Departamento	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Crec. % 1995-2000
Cundinamarca	30	48	40	52	215	267	45
Antioquia						28	
Boyacá						15	
Tolima	4.5	6	6	6	6	6	4
<b>Total</b>	<b>34.5</b>	<b>54</b>	<b>46</b>	<b>58</b>	<b>221</b>	<b>316</b>	<b>44</b>

Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo rural. Revista Inteligencia de mercados. Corporación colombiana internacional. Bogotá. Edición No 13.

Tolima, a pesar de haber tenido un comportamiento positivo y constante desde 1995, no tendría mayor representación en comparación con los otros departamentos a nivel nacional.

Por otra parte, continuando con el análisis del gráfico I, (Producción nacional en hectáreas), en 1994 se producían 936 toneladas anuales que en 2000 habrían aumentado a 6.335, reflejando un crecimiento anual del 37%. Para este caso, el departamento de Cundinamarca sería también pionero en producción con 5.061 toneladas en 2000, siendo esto el 80% del total de la producción nacional.

**Cuadro II: Producción nacional de uchuva por Departamentos (Toneladas)**

Departamentos	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Part. % 2000	Crec. % 91/00
Cundinamarca	900	1.440	1.332	1.560	4.295	5.061	79,89	34,49*
Antioquia						1.004	15,85	
Boyacá						222	3,50	
Tolima	36	48	48	48	48	48	0,76	
<b>Total</b>	<b>936</b>	<b>1.488</b>	<b>1.380</b>	<b>1.608</b>	<b>4.343</b>	<b>6.335</b>	<b>100,00</b>	<b>36,9*</b>

Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo rural. Revista Inteligencia de mercados. Corporación colombiana internacional. Bogotá. Edición No 13.

Antioquia estaría en segundo puesto con 1.004 hectáreas equivalentes al 16%. Boyacá y Tolima producían tan solo el 4,3% del total nacional. El rendimiento del cultivo de la uchuva varía con respecto a la temperatura, luz, humedad, entre otras. El promedio nacional de rendimiento en el año 2000 era igual a 20 toneladas por hectárea. Antioquia que era el departamento con suelos del mayor rendimiento tenía un promedio de 36 toneladas por hectárea. Mucho mayor al de Cundinamarca que disminuía de 30 toneladas por hectárea en 1998 a 19 toneladas en 2000. En los departamentos de Cundinamarca, Antioquia, Boyacá, Cauca, Huila, Magdalena, Nariño y Tolima se encuentran los municipios con mejores condiciones para el cultivo de uchuva.

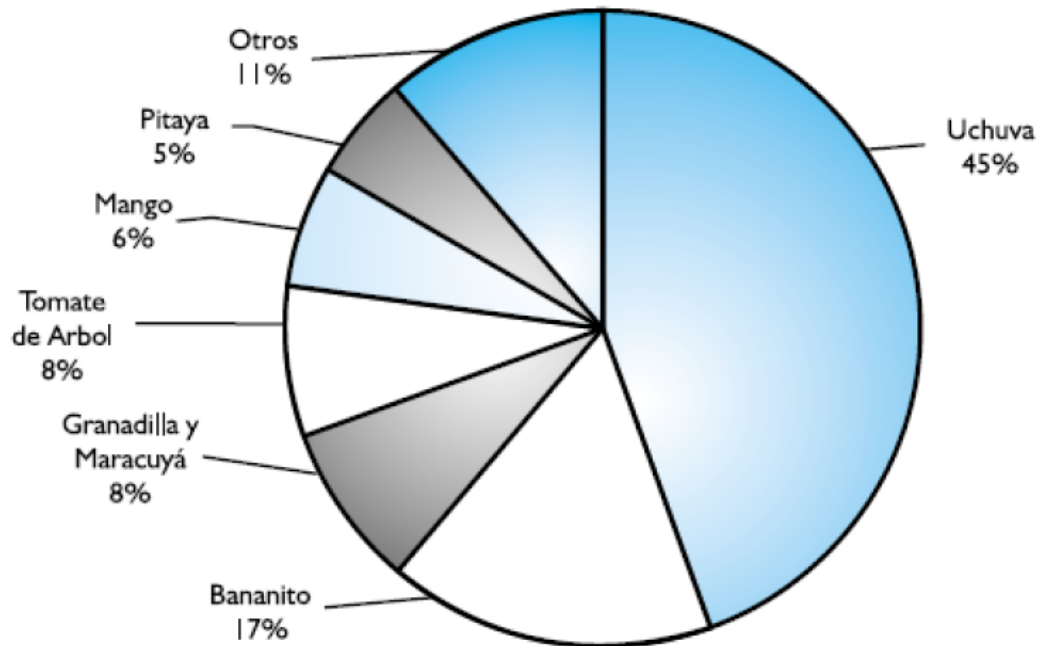
### **Cuadro III: Principales regiones productoras de Uchuva en Colombia**

Departamento	Municipios
Antioquia	Rionegro, Santa Rosa, Yarumal, Abejorral, Sonsón
Boyacá	Valle de Chiquinquirá, La Candelaria, Villa de Leyva, Duitama, Tunja, Paipa, Nuevo Colón
Cundinamarca	Sabana de Bogotá, Funza, Chia, Valle de Ubaté, Gachetá, La Mesa, Mosquera, Chocontá, Villapinzón
Cauca	El Encanto, La Uribe, Gamboa, Piendamó, Toribio, Zona de Almaquer, Sotará
Huila	La Argentina, Plata Vieja, Humareda
Magdalena	La Sierra Nevada
Nariño	Ipiales, Túquerres, Pasto, La Cruz
Tolima	Gaitana, Roncesvalles

**Fuente: Robles, C, 1998. Producción y mercadeo de la uchuva en Colombia. Facultad de Agronomía. Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. Duitama.**

Sería hasta finales de siglo que se reconocería realmente el éxito de la uchuva a nivel internacional, pues, a pesar de que en años anteriores se veían cifras interesantes en cuanto a volúmenes de producción y área cosechada, no se tenían registros de la fruta en todos los departamentos sino hasta el año 2000. Inicialmente, se reconocería la uchuva como la más exportada de las frutas exóticas, alcanzando los 7 millones de dólares en 2000. Cifra bastante representativa teniendo en cuenta que el total de exportaciones de frutas para este año fue de 61 millones, correspondientes a 44 millones por plátano, y los restantes 17 millones por el resto de las frutas, entre estas la uchuva.

**Gráfica II: Exportaciones de frutas colombianas excluyendo banano y plátano. Año 2000**

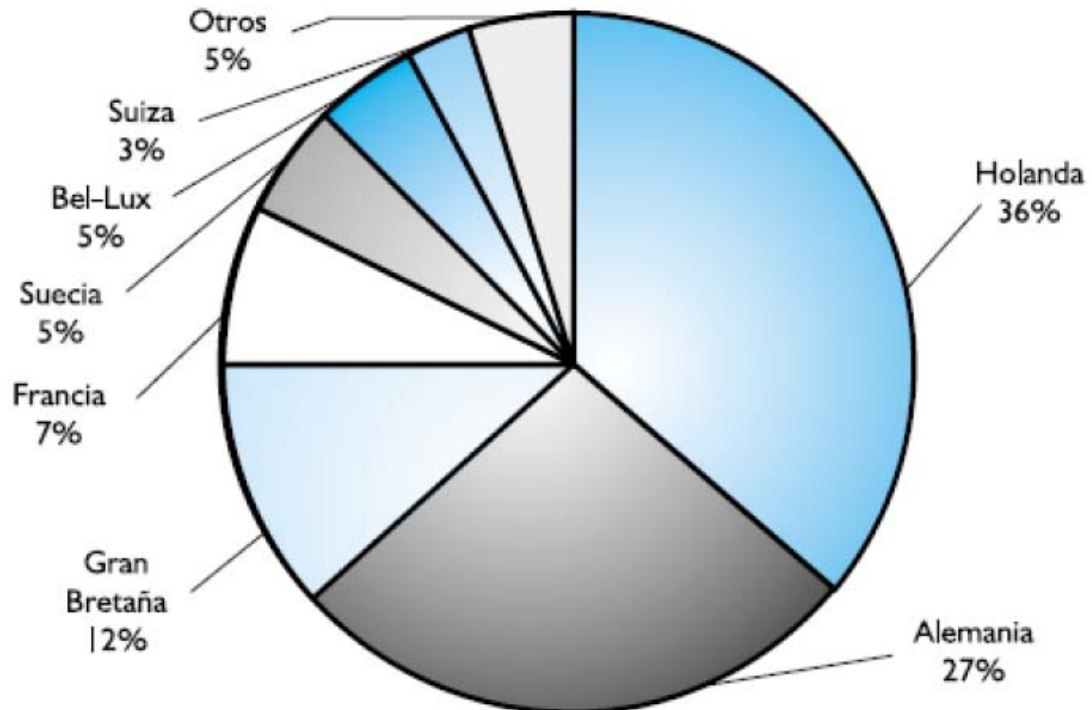


**Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo rural. Revista Inteligencia de mercados. Corporación colombiana internacional. Bogotá. Edición No 13.**

Como se puede observar, los 7 millones de dólares correspondientes a la exportación de uchuva en 2000, eran el 45% del total de frutas, excluyendo banano y plátano. Del mismo modo, cabe mencionar que mientras la exportación de frutas en general (excluyendo banano y plátano) venía creciendo al 1% anual, (durante los últimos 5 años del siglo), la exportación de uchuva crecía a un promedio de 9% anual.

Por otra parte es importante analizar la otra cara de la moneda, es decir, el mercado exterior y su composición. Desde sus inicios, el negocio de la exportación de uchuva se enfocó casi totalmente en el mercado europeo, siendo este el destino del 95% del total de las exportaciones de la fruta de oro en 2000. Holanda era el principal cliente, importando el 36% del total de las exportaciones. Alemania se ubicaba segundo importando un 27%, cerca de 2 millones de dólares.

**Gráfica III: Destino de las exportaciones de Uchuva año 2000**

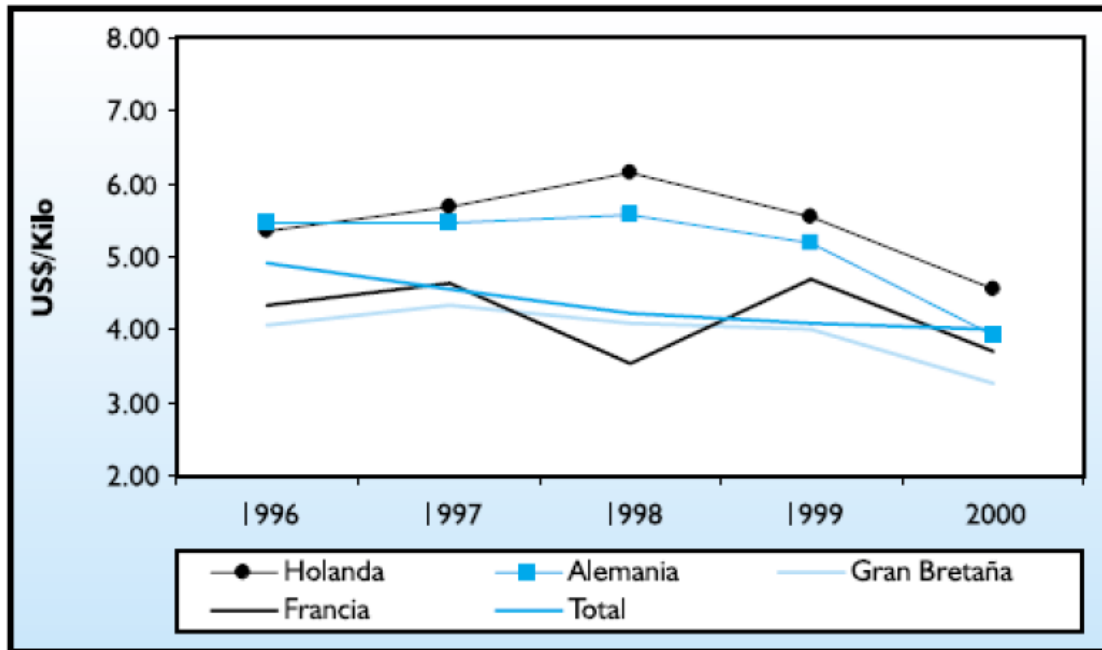


Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo rural. Revista Inteligencia de mercados. Corporación colombiana internacional. Bogotá. Edición No 13.

El volumen de las exportaciones crecía al 13,2% anual en 2000, sin embargo el valor total de las exportaciones crecía tan solo al 10%, esto se debía a una caída en el precio provocado precisamente por el alza en los volúmenes exportados, es decir, exceso de oferta de la fruta. El precio promedio de la uchuva en los diferentes países se observa en color azul claro, línea constante (gráfica IV), decrecía a un 5,1% anual.

Según los exportadores, para quienes la caída del precio supone un problema notable, algunos exportadores (entre estos algunos colombianos) ofrecen el producto a precios bajos lo que supone que no haya garantías de ningún tipo en el negocio. Es decir, este tipo de exportadores no son permanentes en el mercado y por lo tanto, además de bajar el precio de la fruta, perjudican la imagen del exportador colombiano.

**Gráfica IV: Precios implícitos de las exportaciones de uchuva colombiana  
US\$ FOB/Kg**



Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo rural. Revista Inteligencia de mercados. Corporación colombiana internacional. Bogotá. Edición No 13.

Una hipótesis acerca de la caída del precio, además del exceso de oferta por parte de las empresas exportadoras colombianas; es que se debe al menor costo por fletes que el país competidor –Zimbabue- ofrece, y debido a la alta calidad del producto colombiano que tiene un precio preferencial respecto a la uchuva de otros países en Europa.

El anterior informe de antecedentes fue realizado con el fin de reconocer la situación de la uchuva en el mercado europeo desde los inicios de exportación de la misma. Se tuvieron en cuenta datos y cifras representativas hasta el año 2000.

A continuación, se presentará un conjunto de datos y cifras representativas actualizadas que busca también identificar la situación de la uchuva de 2000 hasta 2009. Periodo denominado como el “Presente de la Uchuva”, teniendo en cuenta que todas las observaciones, análisis, comparaciones y conclusiones del Trabajo de Grado están enfocadas en lo sucedido en la última década, obviamente, sin dejar atrás lo sucedido en el pasado.

**Cifras y datos representativos actualizados acerca de la situación de la Uchuva en la actualidad**

**Cuadro IV: Total de las exportaciones de uchuva colombiana de 2000 a 2010.**

**Valor FOB en Dólares**

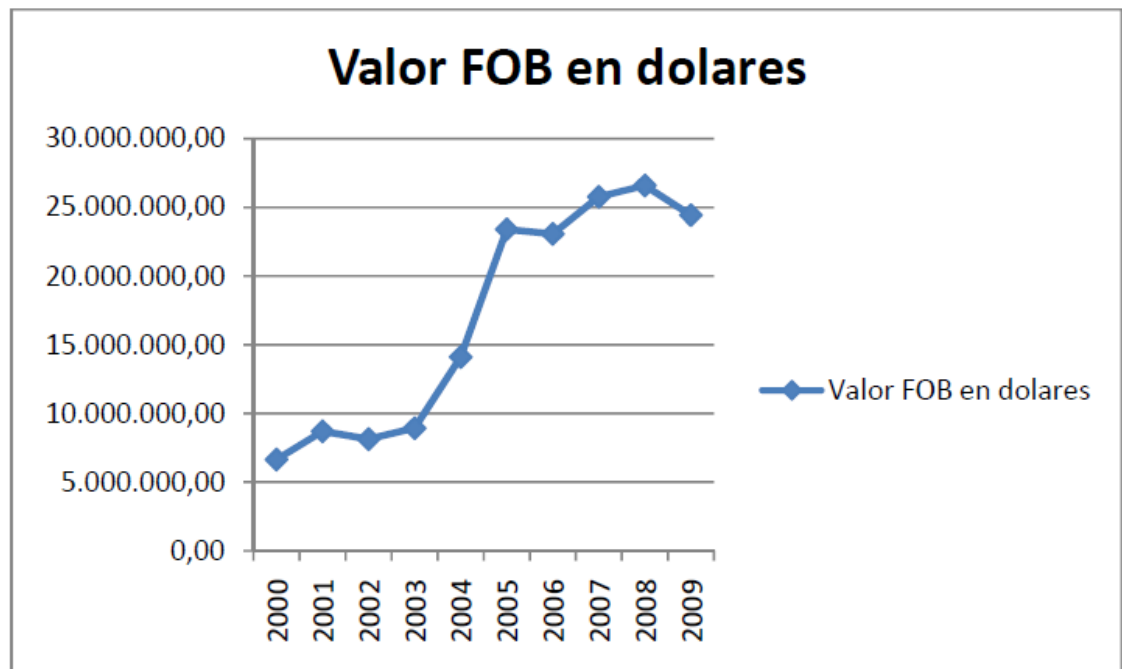
<b>Año</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
	<b>Vr. FOB</b>	<b>Vr. FOB</b>	<b>Vr. FOB</b>	<b>Vr. FOB</b>	<b>Vr. FOB</b>
Enero	474.468,00	593.732,00	667.596,00	336.364,00	937.591,23
Febrero	195.730,00	851.508,00	1.094.996,00	1.340.141,00	1.254.938,95
Marzo	1.146.508,00	844.369,00	461.404,00	1.024.049,00	1.278.209,20
Abril	275.523,00	1.083.450,00	865.581,00	563.869,00	1.756.689,05
Mayo	77.502,00	987.491,00	807.133,00	875.623,00	1.155.387,60
Junio	485.303,00	866.879,00	664.741,00	632.644,00	825.416,42
Julio	1.342.120,00	1.082.591,00	927.819,00	802.394,00	1.240.127,83
Agosto	636.334,00	596.439,00	451.010,00	852.217,00	1.326.427,97
Septiembre	412.050,00	433.690,00	414.270,00	469.269,00	890.489,82
Octubre	297.867,00	460.955,00	583.629,00	696.402,00	757.111,74
Noviembre	695.328,00	528.493,00	513.451,00	644.525,00	1.176.154,84
Diciembre	605.930,00	367.491,00	678.861,00	690.944,00	1.516.439,23
	<b>6.944.663,00</b>	<b>8.697.088,00</b>	<b>8.130.491,00</b>	<b>8.928.441,00</b>	<b>14.114.983,88</b>

<b>Año</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
	<b>Vr. FOB</b>	<b>Vr. FOB</b>	<b>Vr. FOB</b>	<b>Vr. FOB</b>	<b>Vr. FOB</b>
Enero	1.141.530,90	1.614.969,77	1.998.937,98	4.531.163,85	2.396.032,93
Febrero	1.958.200,78	1.829.263,28	2.904.516,04	2.874.802,00	1.821.896,13
Marzo	2.280.146,59	2.244.214,78	2.608.005,82	2.499.321,45	2.074.497,61
Abril	2.323.684,64	2.096.681,17	2.178.520,68	2.927.960,43	1.954.621,96
Mayo	2.389.740,55	2.410.575,41	1.661.378,80	2.855.148,98	2.469.933,45
Junio	2.020.331,80	1.939.251,10	1.079.736,20	2.234.675,63	1.917.451,14
Julio	1.881.153,83	1.245.774,86	1.232.536,23	1.456.709,51	1.820.693,33
Agosto	1.737.933,18	1.394.574,06	1.664.642,19	2.167.285,47	1.528.451,88
Septiembre	1.726.095,82	1.832.660,97	1.546.817,12	1.413.455,88	1.744.329,01
Octubre	2.052.681,19	1.819.956,57	2.023.824,73		1.926.799,67
Noviembre	1.533.167,81	2.493.191,37	3.477.611,66	1.302.242,43	2.052.065,28
Diciembre	2.362.861,09	2.157.494,77	3.401.761,21	2.338.334,96	2.737.704,14
	<b>23.407.528,18</b>	<b>23.078.608,11</b>	<b>25.778.288,66</b>	<b>26.601.100,59</b>	<b>24.444.476,53</b>

Fuente: Datos obtenidos de la biblioteca Vargas Lleras. Ed. Davivienda Bogotá. CII 26 Cr 14.

Es interesante observar que se presenta estacionalidad en las cifras. De Noviembre a mayo es el periodo que más se exporta y de junio a octubre, hay por lo general, una drástica reducción en las ventas.

**Gráfica V: Tendencia del total de las exportaciones de uchuva colombiana de 2000 a 2010.**



De 2003 a 2004 hubo un crecimiento del 58% y de 2004 a 2005 del 65,8%, siendo estos los crecimientos más notables de la década. Resulta pertinente realizar una investigación para determinar las razones de dicho crecimiento.

En los anexos se presentará una recopilación de las cifras de exportación de uchuva de 2000 a 2009, indicando el total de las exportaciones por país. Estos datos fueron sustraídos la base de datos de la Biblioteca Carlos Lleras Restrepo. Ubicada en el centro de Bogotá. Edificio Davivienda. Calle 28 No. 13 A-15. Piso 2

Dichas cifras serán estudiadas mediante el análisis de tendencias de los países que más importan el producto y demás análisis que permitan obtener conclusiones acerca de la competitividad de cada mercado. Asimismo se presentará también un cuadro con las empresas exportadoras de uchuva colombiana más importantes del país en términos de ventas.

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Por qué en tan poco tiempo la uchuva ha sido un producto con bastante acogida en los países europeos? ¿Qué variables constituyen a la uchuva colombiana como la de mejor calidad a nivel mundial? En caso de no ser la mejor ¿Por qué tiene un precio preferencial en el mercado europeo, el cual está por encima del precio de cualquier otro tipo de uchuva de otros países? El éxito de la uchuva en el mercado europeo es indiscutible. No solo por el análisis de ventas en dólares desde el inicio de su comercialización en el exterior, sino porque el prestigio y buen nombre que tiene el producto a nivel internacional es considerable.

En el presente trabajo se busca responder a la pregunta: ¿Cuál de los países importadores de uchuva representa el mercado más atractivo para los exportadores colombianos o empresarios interesados en el negocio? Analizando las diferentes variables consideradas como necesarias para determinar dicha "competitividad", se pretende dar respuesta a esta pregunta desde diferentes puntos de vista y análisis, con el fin de informar y responder las inquietudes de los interesados.



## **JUSTIFICACIÓN**

Estando en un país en el cual se ha explotado durante años el café por ser un producto que por ser colombiano tiene gran valor agregado, es indispensable reconocer la fruta de oro (uchuva), como un producto que también tiene valor agregado (la uchuva colombiana tiene precio preferencial en Europa por su excelente calidad, Zimbabwe y otros países exportadores ofrecen precios menores) y merece reconocimiento e inversión, de tipo tecnológico, económico, investigativo, etc. El presente trabajo pretende ser una herramienta de tipo informativo para exportadores y empresarios que deseen incursionar en el comercio internacional de la fruta. Así las cosas, se busca determinar la competitividad de los diferentes mercados internacionales que actualmente importan uchuva colombiana, con el fin de guiar a los interesados hacia el mercado más atractivo y conveniente según las variables que serán analizadas.

## **OBJETIVO GENERAL**

Realizar un estudio acerca de la competitividad de las exportaciones de uchuva colombiana, en el que se identifiquen y comparen los diferentes mercados meta del producto.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Investigar acerca de los inicios de la comercialización de uchuva colombiana a nivel internacional, con el fin de determinar precedentes de desempeño que permitan demostrar el éxito de la misma en el exterior.

-Este objetivo pretende identificar la uchuva colombiana como uno de los productos agrícolas de mayor acogida (en poco tiempo), en el mercado europeo.

Teniendo en cuenta que el presente trabajo busca ser una herramienta de tipo informativo para empresarios e inversionistas que deseen incursionar en el negocio de la exportación de uchuva; existe la intención de señalar las cifras y datos representativos que- debido a que la realidad histórica así lo revela- representen el éxito de la fruta en Europa.

2. Identificar y analizar el impacto del negocio de exportación de uchuva colombiana en el Producto Interno Bruto de la nación.

-Comparar el valor de las exportaciones de uchuva con el de otras frutas frescas y exóticas.

-Identificar índice de competitividad: La uchuva como la segunda fruta fresca colombiana más exportada.

3. Identificar las principales empresas exportadoras de uchuva colombiana

4. Identificar los principales mercados internacionales de la uchuva colombiana con el fin de determinar los países que serán comparados en términos de competitividad en el estudio.

5. Identificar el comportamiento de la demanda (valor FOB en dólares) de uchuva en cada uno de los mercados

6. Identificar el precio de la uchuva colombiana en cada uno de de los diferentes mercados internacionales, identificar tendencias y comparar resultados.

7. Concluir el estudio mediante el uso de la metodología y herramientas planteadas a lo largo del proceso investigativo.

## MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

### ELECCIÓN DEL MERCADO OBJETIVO<sup>1</sup>

Según datos del Banco Mundial, en el mundo hay 210 países, de los cuales algunos son economías que se consideran independientes del país al que formalmente pertenecen, como el caso de Hong Kong o Puerto Rico; estos estados mantienen su independencia económica y administrativa, pero constituyen un mercado atractivo para una empresa exportadora. El problema es, por tanto, ¿cómo escoger el mercado meta? Al respecto, pueden tomarse en cuenta algunos criterios que facilitan esa selección.

Los aspectos cualitativos para escoger un mercado meta son los siguientes:

- Adecuación del producto al mercado.
- Similitudes culturales y de comportamiento del consumidor.
- Existencia de interés por los productos nacionales.
- Mercados donde la competencia es menos agresiva.
- Acuerdos o preferencias.
- Facilidades de transporte.

Cuando el empresario no tiene ninguna idea acerca del mercado potencial para su producto, con base en *criterios cuantitativos*, se entrarían a analizar algunas magnitudes como:

- Cercanía geográfica.
- Tamaño del mercado por producto interno bruto.
- Crecimiento del PIB.
- PIB per capita.
- Población.
- Producción nacional del producto.
- Crecimiento de la producción nacional del producto.
- Importaciones del producto.
- Crecimiento de las importaciones del producto.
- Unidades o volumen importado del producto.
- Precio unitario del producto.
- Arancel aplicable al producto.

---

1. La clave del comercio. Libro de respuestas para pequeños y medianos exportadores. Primera edición 2002. Negocios Internacionales LTDA. Capítulo II

El siguiente ejemplo ayudara a comprender la forma para hacer una selección preliminar de un mercado meta.

**Cuadro V: Matriz de selección de mercados**

Concepto	País-Posición		País		Posición	
	A	A	B	B	C	C
Cercania geografica (km)*	600	3	250	1	450	2
PIB (millones de dólares)	400.000	1	80.000	3	106.000	2
PIB per capita (miles)	4.000	2	16.000	1	2.650	3
Población total (millones)	100	1	5	3	40	2
Crecimiento del PIB	5%	2	6%	1	4%	3
Producción nacional de bienes (millones)	10.000	3	4.000	1	6.000	2
Incremento producción nal.	5%	3	2%	1	4%	2
Import, producto (millones)	3.000	3	5.000	1	4.000	2
Crecimiento de las Importaciones	4%	2	3%	3	6%	1
Unidades o peso importado	100.000	3	200.000	1	110.000	2
Precio referencia unitario (m)	30.000	3	25.000	2	36.364	1
<b>Total posiciones</b>		<b>26</b>		<b>18</b>		<b>22</b>

• \* Distancia entre la ciudad del productor y el posible país o ciudad de destino.

## **PRINCIPALES OBSTÁCULOS AL COMERCIO**

En el comercio internacional es importante que el empresario tenga claridad acerca de las barreras arancelarias y no arancelarias que pueden afectar su producto. Muchos países tratan de controlar la transferencia de productos extranjeros, bien para proteger sus industrias o bien por diferencias políticas en materia económica o social. Sin embargo, existen instituciones como la Organización Mundial del Comercio, OMC<sup>1</sup>, creadas para propender al desarrollo de un comercio liberal y abierto en el que las empresas puedan competir en condiciones de competencia leal y sin distorsiones. Se habla, entonces, de dos tipos de barreras que los países utilizan y que de una u otra manera se convierten en restricciones a la libertad de comercio promulgada por la OMC:

### **Barreras arancelarias**

Impuestos en las aduanas de entrada y salida de las mercaderías.

### **Barreras no arancelarias**

Medidas distintas de un arancel, de carácter cuantitativo o cualitativo, que se convierten en obstáculo para la comercialización de productos extranjeros. Entre las principales barreras arancelarias están las siguientes:

#### *Cuantitativas*

- Permisos de exportación o importación: documentos que el Gobierno le exige al importador con anterioridad al arribo de la mercancía. Son como permisos previos a la importación.
- Cuotas: limitaciones por volumen o valor establecidas por un Gobierno para controlar la importación de algunos productos.
- Precios oficiales: precios que la autoridad aduanera estima son los reales y que desde luego, para efectos de la valoración en Aduana y el pago de los aranceles, constituyen la base para la liquidación de tales derechos. Cuando esto sucede, la Aduana no considera el valor de transacción acordado entre vendedor y comprador y, entre otras cosas, busca controlar el dumping y la salida ilegal de divisas por sobrefacturación.
- Impuestos antidumping: tienen como finalidad neutralizar la competencia desleal que se genera por el dumping.
- Impuestos compensatorios: se aplican cuando el Gobierno de un país importador determina que una empresa extranjera se halla en condiciones de cobrar precios de exportación bajos porque esta subvencionada por el Estado.

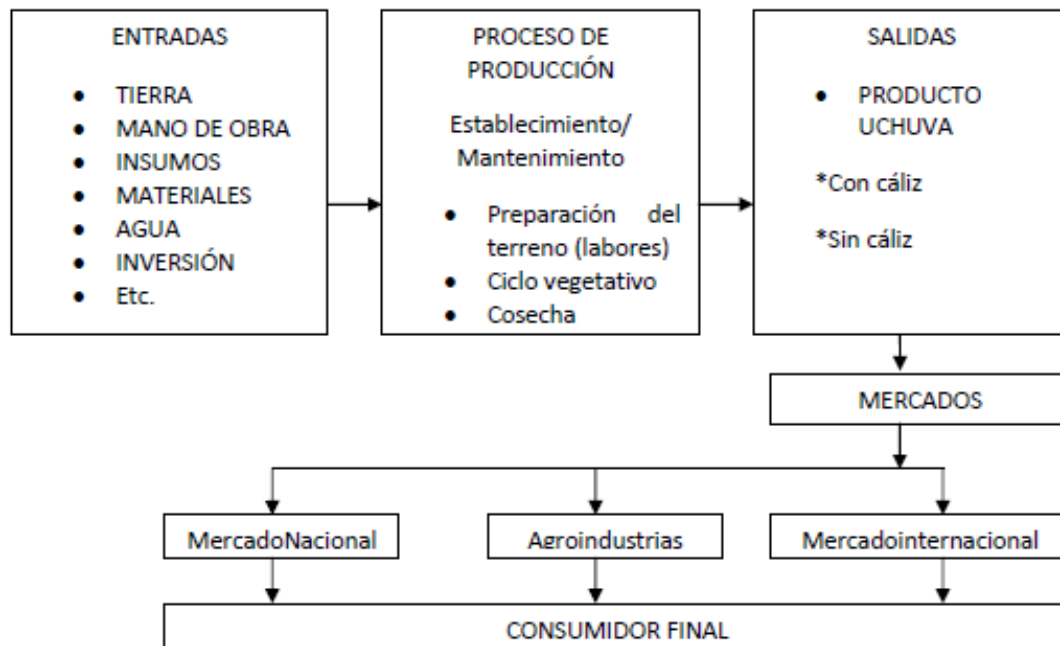
#### *Cualitativas*

- Regulaciones sanitarias y fitosanitarias
- Requisitos de empaque y etiquetado.
- Regulaciones de toxicidad y regulaciones ecológicas
- Normas de calidad y de origen.
- Marca de país de origen..
- Normas técnicas y otras (ISO 9000, ISO 14000).
- Factores políticos.

---

<sup>1</sup> Organismo creado en 1995 y encargado de regular el sistema de comercio multilateral y del cual forman parte actualmente 134 países y 30 más están negociando su admisión. Su objetivo básico es alentar a los países para que sigan políticas comerciales abiertas y liberales. *Visitar . Guía para la comunidad empresarial. El sistema mundial de comercio. CCI/CS, Ginebra.*

**Gráfica VI: Sistema de producción-Comercialización-Consumo de uchuva**



Fuente: Víctor J Flórez, Gerhard Fischer, Ángel D Sora R. Producción, poscosecha y exportación de la uchuva (*Physalis peruviana* L.). Primera Edición. Universidad Nacional de Colombia-Facultad de Agronomía. Bogotá 2000. p. 103

### **NORMA TÉCNICA COLOMBIANA NTC 4580 <sup>1</sup>**

Esta Norma se aplica a las variedades comerciales de uchuvas obtenidas de *Physalis peruviana* (L.), de la familia *Solanaceae*, que habrán de suministrarse frescas al consumidor, después de su acondicionamiento y envasado. Se excluyen las uchuvas destinadas a la elaboración industrial

#### **Requisitos mínimos de la Norma**

En todas las categorías, a reserva de las disposiciones especiales para cada categoría y las tolerancias permitidas, las uchuvas deberán:

- Estar enteras, con o sin cáliz
- Estar sanas, y exentas de podredumbre o deterioro que hagan que no sean aptas para el consumo

---

\*1 Instituto Colombiano de Normas Técnicas, NTC 4580

- Estar limpias, y prácticamente exentas de cualquier materia extraña visible
- Estar prácticamente exentas de plagas que afecten al aspecto general del producto
- Estar prácticamente exentas de daños causados por plagas
- Estar exentas de humedad externa anormal, salvo la condensación consiguiente a su remoción de una cámara frigorífica
- Estar exentas de cualquier olor y/o sabores extraños
- Ser de consistencia firme
- Tener un aspecto fresco
- Tener una piel suave y brillante.

## COSTO APROXIMADO DE PRODUCCIÓN POR HECTÁREA.

Análisis en la región cundiboyacense. Cultivo de Uchuva localizado en Boyaca Cundinamarca. Duración de la observación del cultivo: 2 años. Resultados de costos analizados en 2008

1 Cuadro A Costos

ITEM	Año 1				
	V. Total	% Par.	Jornales	Hr/Maq	Pases
<b>COSTO DIRECTO</b>	<b>27.673.928</b>	<b>89,9</b>			
<b>Adecuación Terreno</b>	<b>303.403</b>	<b>1,0</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	
Adecuación	95.667	0,3	4		
Preparación	207.736	0,7	1	6	
<b>Siembra</b>	<b>1.128.111</b>	<b>3,7</b>	<b>50</b>		
<b>Mantenimiento Cultivo</b>	<b>8.692.649</b>	<b>28,2</b>	<b>384</b>		
Labores culturales	6.654.222	21,6	295		
Aplicación insumos	2.038.427	6,6	90		
<b>Cosecha</b>	<b>1.243.000</b>	<b>4,0</b>	<b>55</b>		
<b>Insumos</b>	<b>11.452.834</b>	<b>37,2</b>		<b>Unid. Empleadas</b>	
Material propagación	889.000	2,9	2.963	Unidades	
Enmienda	275.000	0,9	1.791,7	Kg - Lt	
Abono organico y acondicionadores	312.102	1,0	1.223,1	Kg - Lt	
Fertilizantes edáficos	8.569.015	27,8	4.187,6	Kg - Lt	
Fertilizantes foliares	436.183	1,4	43,8	Kg - Lt	
Fungicidas	524.959	1,7	10,3	Kg - Lt	
Insecticidas	442.086	1,4	4,2	Kg - Lt	
Herbicidas	3.481	0,01	0,2	Kg - Lt	
Otros	1.007	0,003	0,8	Kg - Lt	
<b>Empaque</b>	<b>446.258</b>	<b>1,4</b>			
Otros	446.258	1,4			
<b>Materiales</b>	<b>4.407.672</b>	<b>14,3</b>			
Tutorado	4.407.672	14,3			
<b>COSTO INDIRECTO</b>	<b>3.102.834</b>	<b>10,1</b>			
Arriendo	888.919	2,9			
Administración <sup>1</sup>	830.218	2,7			
Imprevistos <sup>2</sup>	1.383.696	4,5			
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>30.776.761</b>	<b>100,0</b>			
Rendimiento(Kg/Ha)	4.535				
Costo Unitario(Kg)	6.786				

(1) 3% sobre costos directos

(2) 5% sobre costos directos

1 Costo de producción por hectárea. Cuadro A costos. Visitar website en:  
[http://www.agronet.gov.co/www/htm3b/public/boletines/costosIV/Agricolas/Cundiboyacense/EC%20Uchuva%20\(Boy\)-peque%C3%B1o.pdf](http://www.agronet.gov.co/www/htm3b/public/boletines/costosIV/Agricolas/Cundiboyacense/EC%20Uchuva%20(Boy)-peque%C3%B1o.pdf) . Ver pag 1



## 1 Cuadro B costos

ITEM	Año 2				
	V. Total	% Par.	Jornales	Hr/Maq	Pases
<b>COSTO DIRECTO</b>	<b>22.412.226</b>	<b>89,4</b>			
Siembra	55.556	0,2	2		
Mantenimiento Cultivo	7.536.111	30,1	333		
Labores culturales	5.477.111	21,8	242		
Aplicación insumos	2.059.000	8,2	91		
Cosecha	5.567.111	22,2	246		
Insumos	8.428.599	33,6	Unid. Empleadas		
Abono organico y acondicionadores	56.000	0,2	200,0	Kg - Lt	
Fertilizantes edáficos	6.602.935	26,3	3.231,6	Kg - Lt	
Fertilizantes foliares	801.472	3,2	69,7	Kg - Lt	
Fungicidas	567.524	2,3	11,9	Kg - Lt	
Insecticidas	400.667	1,6	3,9	Kg - Lt	
Materiales	824.850	3,3			
Tutorado	824.850	3,3			
<b>COSTO INDIRECTO</b>	<b>2.657.523</b>	<b>10,6</b>			
Arriendo	864.545	3,4			
Administración <sup>1</sup>	672.367	2,7			
Imprevistos <sup>2</sup>	1.120.611	4,5			
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>25.069.749</b>	<b>100,0</b>			
Rendimiento(Kg/Ha)	19.444				
Costo Unitario(Kg)	1.289				

(1) 3% sobre costos directos

(2) 5% sobre costos directos

Fuente: Sistema de Información de Precios de Insumos y Factores. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural - Corporación Colombia Internacional. Cálculos Corporación Colombia Internacional.

1 Costo de producción por hectárea. Cuadro B costos. Visitar website en: [http://www.agronet.gov.co/www/htm3b/public/boletines/costosIV/Agricolas/Cundiboyacense/EC%20Uchuva%20\(Boy\)-peque%C3%B1o.pdf](http://www.agronet.gov.co/www/htm3b/public/boletines/costosIV/Agricolas/Cundiboyacense/EC%20Uchuva%20(Boy)-peque%C3%B1o.pdf) . Ver pag 2

## METODOLOGÍA

“La metodología es el requisito básico para manejar y comprender los procedimientos teóricos y empíricos de las ciencias. Dicho requisito (metodología) indica el camino más adecuado para la explicación de principios lógicos de carácter general, que puedan aplicarse a los propósitos específicos de la investigación. De ahí que toda investigación supone una lógica y a la vez un proceso. Así pues, la investigación sigue un proceso para reunir y analizar los datos que sustentan el conocimiento científico; es decir, a la investigación puede considerársele como la búsqueda de conocimientos y verdades que permitan describir, generalizar y predecir los fenómenos que se producen en la Naturaleza y en la sociedad.”<sup>1</sup>

El presente trabajo pretende hacer uso de los métodos deductivo e inductivo como herramientas básicas para la presentación de la idea inicial. Es decir, mediante cifras representativas, antecedentes y demás resultados de la labor investigativa; se encamina al lector hacia la conclusión de la exportación de uchuva colombiana como un negocio de resultados positivos tanto para la balanza comercial del país como para el interés particular de exportadores. Del mismo modo, se hace uso del método analítico con el fin de identificar los principales mercados internacionales de la fruta. Observar las diferencias entre unos y otros. Y finalmente proceder a una clasificación y ordenamiento de los mismos según las características competitivas identificadas.

Etapa uno del proceso investigativo:

- Elección del área y tema específico del presente trabajo de grado. Interés personal por parte del investigador. El presente trabajo pretende servir de ayuda (de tipo informativo) a empresarios e inversionistas colombianos interesados en el comercio internacional.

Disponibilidad de recursos (bibliográficos, electrónicos). Entidades gubernamentales tales como PROEXPORT, BANCOLDEX, INCOMEX... facilitan el acceso a la información requerida. Interés particular por parte del investigador en el área de mercadeo y de comercio internacional.

---

<sup>\*1</sup> ZORRILLA, Santiago. TORRES, Miguel. Guía para elaborar la tesis. Primera edición 1992. Ed. McGraw Hill.

- Planteamiento del problema
- Definición de objetivos generales y específicos
- Definición de tipo de investigación: Documental

Antes de formular la hipótesis se realizó una revisión del material documental existente.

- Hipótesis de trabajo

Segunda etapa:

- Obtención de datos: Se recurrió inicialmente a la biblioteca general de la Pontificia Universidad Javeriana. Allí se encontró información acerca de los aspectos básicos para la elaboración de una tesis, el proceso investigativo, el término competitividad y sus aplicaciones según Michael Porter. La exportación y los negocios internacionales en general y desde Colombia. Generalidades acerca de la uchuva colombiana (crecimiento, desarrollo, propagación, manejo de riegos, manejo de plagas, etc.) y acerca del mercado nacional e internacional de la misma.

Posteriormente se recurrió a la biblioteca Luis Ángel Arango con el fin de encontrar la información faltante.

Así mismo se encontraron en internet datos más actualizados acerca de la uchuva colombiana en el exterior.

Finalmente se recurrió a la biblioteca Lleras Restrepo ubicada en el segundo piso del edificio Davivienda ubicado en el centro de Bogotá en la calle 26 cr 14, en la que se encontrarían cifras (de exportación de uchuva) que abarcan todo el periodo del 2009 incluyendo los primeros meses de 2010.

Tercera Etapa: Tratamiento de los datos

- El material documental se ordenó y clasificó (Microsoft Excel) de modo que fuera comparable en el tiempo (años) y permitiera diferenciar el comportamiento de las cifras en los diferentes mercados internacionales.

Interpretación de datos:

- Mediante el uso de los recursos encontrados a lo largo del periodo y después del correcto tratamiento de datos, se procedió a tratar de encontrar nexos entre las conclusiones halladas y la hipótesis inicialmente planteada.

Investigación de mercados: En busca de lograr encaminar los resultados de la investigación de mercados hacia un horizonte real y objetivo, se hizo uso de diferentes fuentes bibliográficas que sirvieron de apoyo en la comprensión del tema Diseño de una investigación.

Diseño de una investigación<sup>1</sup>: estructura o plano para llevar a cabo el proyecto de la investigación de mercados. Especifica los detalles de los procedimientos necesarios a fin de obtener la información que se necesita para estructurar o resolver los problemas de investigación de mercados. Un buen diseño de investigación asegurará que el proyecto de investigación de mercados se lleve a cabo de manera efectiva y eficiente. Por lo común, un diseño de investigación incluye los componentes o tareas siguientes:

1. Definir información requerida
2. Planear las fases exploratoria, descriptiva o causal de la investigación
3. Especificar los procedimientos de medida y graduación
4. Construir y probar un cuestionario o una forma apropiada para la recolección de datos
5. Especificar el proceso de muestreo y el tamaño de la muestra
6. Desarrollar un plan de análisis de datos

### Investigación Cualitativa y Cuantitativa<sup>2</sup>

Investigación Cualitativa: Sirve para conocer los efectos que produce un estímulo a los encuestados. Evalúa las actitudes y reacciones de los consumidores, para descubrir los elementos positivos y negativos, frente a un envase, una campaña publicitaria, una marca, un logotipo, un personaje que representa un producto o a una empresa. Se testean los estímulos que hacen que un consumidor elija ese producto. Con estos estudios se puede verificar si un argumento de venta o los beneficios del producto son convincentes. Por ejemplo: sobre los efectos del nombre “Don Chicho” a papas fritas congeladas, ¿será bien visto este nombre por los clientes por darle un matiz personal o será considerado demasiado casero y desconfiarán del producto? Otro ejemplo: sobre el efecto del packaging del envase de detergente, ¿cuál será el mejor color para el envase de detergente: amarillo, verde, azul o turquesa? ¿Qué relaciona la gente con cada uno de estos colores?

---

<sup>1</sup> MALHOTRA, Naresh K. Investigación de mercados, un enfoque aplicado. Cuarta edición 2004. Ed. Pearson

<sup>2</sup> La Gestión Comercial Disponible en: [http://tecnoatencio.ecaths.com/archivos/tecnoatencio/gestión\\_comercializacion\\_2009.doc](http://tecnoatencio.ecaths.com/archivos/tecnoatencio/gestión_comercializacion_2009.doc)

Con estos estudios solo se conocerá el *porqué* de la reacción de los consumidores, sin importar si son muchos o son pocos.

Investigación Cuantitativa: Es el estudio que analiza los aspectos de oferta y demanda que pueden ser medidos y cuantificados. A partir de una muestra de la población que represente al tipo de segmento o target (es el conjunto de la población con características comunes como nivel económico, franja de edad, sexo, trabajo, religión, lugar que habitan u otros) de interés, y se estima que esos resultados responden a toda esa población, con bajo nivel de error. En este caso, las preguntas se podrían formular, por ejemplo: ¿cuánto dinero promedio, por mes, invierten en ropa los jóvenes de entre 25 y 30 años? ¿Con qué frecuencia van a ver un espectáculo? En otro segmento: ¿cuántos libros infantiles anuales compran las familias con hijos de entre 4 a 8 años? Otro ejemplo más global: ¿cuántas personas utilizan nuestro servicio a partir de haber escuchado nuestra publicidad radial y cuántos por recomendación?

Diferencias Entre La Investigación Cualitativa Y Cuantitativa:

Estudio Cuantitativo: Estos resultados se pueden aplicar a todo un segmento de una población, es decir una proyección de resultados. Este estudio se concentra en el *cuánto*. También los resultados se detallan cifra por cifra y proporción por proporción.

Estudio Cualitativo: Se estudian los segmentos, y los resultados se proyectan a la población con esas determinadas características definidas para el segmento en estudio. Este estudio se concentra en el *cómo* y el *porqué* de las conductas. Las cifras en el estudio cualitativo parten de aspectos específicos con proyección general.

## MERCADOS INTERNACIONALES DE UCHUVA

### HOLANDA<sup>1</sup>

La República de Holanda, miembro fundador de la Unión Europea, limita al norte y oeste con el mar del Norte, al este con Alemania y al sur con Bélgica. También forma parte del reino de las Antillas Neerlandesas y Aruba, territorios insulares en el mar Caribe con autogobierno. Los Países Bajos ocupan una superficie total de 41.526 km<sup>2</sup>, de los cuales unos 7.643 km<sup>2</sup> son tierras ganadas al mar.

Durante el 2008 se exportaron a Holanda 7.542.192,77 toneladas, que correspondieron a USD 752.335.983,51 en valor FOB. El mayor volumen de carga se manejó vía marítima, ocupando el 99.9% del total entre los dos países.

Holanda es uno de los países Europeos con mayores y mejores facilidades de transporte. Su ubicación, infraestructura y la variada gama de servicios marítimos y aéreos, lo han convertido en uno de los principales puntos de llegada, trasbordo y distribución de la región, considerándose éste la puerta de entrada de Europa y centro de distribución hacia otros lugares del continente.

La Infraestructura del transporte está compuesta por una red de carreteras que se extiende sobre 135.470 Km., de los cuales 2.582 Km. corresponden a autopistas. Cuenta con un sistema ferroviario que se extiende a lo largo de 2.801 km.

Entre los principales productos exportados entre enero y diciembre de 2008 se encuentran: Hullas Térmicas, ferro níquel, café, aceite de palma en bruto, uchuvras frescas, claveles frescos cortados para ramos o adornos, coques y semicoques de hulla.

Desde Colombia, existe una amplia oferta de servicios marítimos directos, con posibilidades para todo tipo de carga. En el caso aéreo, se destacan los servicios cargueros, en los cuales se moviliza buena parte de la carga exportada hacia el continente europeo, la mayoría de ellos haciendo conexiones en diferentes aeropuertos del mundo.

---

1 Perfil de logística desde Colombia hacia Holanda . Fuente Proexport. Visitar:

<http://www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=1209&IDCompany=16>

## **ACCESO MARÍTIMO**

Holanda cuenta con una excelente infraestructura portuaria, pues tiene más de 40 puertos entre principales y auxiliares. Una de las mayores fortalezas de Holanda es contar con el puerto de Róterdam, puesto que es este el principal hub de Europa y del mundo donde la mayoría de líneas marítimas conectan y distribuyen carga a diferentes lugares en el mundo.

El Puerto de Róterdam, está situado al Suroeste de los Países Bajos, es un puerto frutícola, con gran experiencia en el manejo de carga e instalaciones multipropósito, con capacidad para recibir todo tipo de embarcaciones de última generación, y en los últimos años se ha posicionado como el principal puerto europeo. Este puerto sirve de conexión a varios destinos en Europa y el mundo. Dentro de las instalaciones cuenta con una completa gama de empresas especializadas en almacenamiento, trasbordo, transporte, transformación industrial y servicios auxiliares. Cuenta con rutas directas desde los principales puertos colombianos.

Para 2008 el puerto manejó 94 millones de toneladas de carga seca a granel. Si hablamos del movimiento de carga a granel agrícola de granos y semillas, fue de 10 millones de toneladas. En cuanto a carga líquida aumentó en el 2008 a 194 millones de toneladas, siendo la importación de crudo el más importante. La carga general en el 2008 sumó 133 millones de toneladas.

Puerto de Ámsterdam, está situado al norte del país, es un puerto multipropósito y el segundo en importancia en Holanda, maneja más de 70 millones de toneladas de bienes al año. Cuenta con instalaciones que permiten el manejo de diferentes tipos de carga, además presta el servicio de almacenamiento. La zona portuaria de Ámsterdam es puerta de entrada a muchos destinos hacia el norte de Europa. Ámsterdam ofrece acceso directo a varias decenas de millones de consumidores europeos. El puerto está en constante crecimiento, para convertirse en uno de los más importantes del noreste de Europa.

Actualmente desde Colombia hacia Holanda, se puede contar con servicios marítimos desde Buenaventura y la Costa Atlántica. La oferta se caracteriza por ser servida de manera directa y/o transbordos en puertos de: Jamaica, Alemania y Bélgica. Se puede contar con dos (2) navieras en la ruta y con tiempos de tránsito que oscilan entre 19 y 21 días dependiendo del número de conexiones involucradas en la ruta.

## **ACCESO AÉREO**

En cuanto a las posibilidades para acceder a Holanda vía aérea, este país cuenta con 27 aeropuertos, de los cuales los más importantes son:

el aeropuerto internacional de Ámsterdam, el Aeropuerto Internacional de Róterdam y el Aeropuerto Internacional de Beek (en Maastricht). También están los aeropuertos de Eindhoven, Groningen, que prestan servicios aduaneros y dotación de equipos para el manejo de carga.

Aeropuerto Internacional de Ámsterdam, es el tercer aeropuerto más grande de Europa en volúmenes de carga. Para el 2008 manejaron 1.567.712 toneladas de carga. El aeropuerto de Ámsterdam sirve de conexión a diferentes destinos de Europa y el mundo. Sus instalaciones están adaptadas para manejar todo tipo de carga y equipos, también presta el servicio de almacenaje de carga general y refrigerada.

Holanda es por excelencia el principal comercializador de flores y plantas, esto lo ha convertido, en el primer país a nivel mundial con características excepcionales en el manejo de este producto, donde el volumen de exportaciones como de importaciones va en aumento considerablemente cada año.

La capacidad de bodega de los aviones disponibles desde Colombia hacia Ámsterdam, no sólo suplen la demanda de las exportaciones hacia este país, sino que también soporta de manera significativa el transporte de exportaciones colombianas al resto del continente Europeo.

La oferta de servicios aéreos desde Colombia a Holanda es buena ya que diferentes aerolíneas cubren esta ruta con conexiones en otros aeropuertos y la mayoría de ellas tienen a Ámsterdam como principal hub en toda Europa, de allí conectan con otras ciudades del país y el resto del continente europeo. Otras opciones la constituyen servicios con conexión en París, Londres, Luxemburgo, Madrid, Milán, Miami, Roma, Caracas, Santo Domingo, San Juan y Curazao.

## **Documentos Requeridos Para Ingreso de Mercancías**

### **Envíos Comerciales:**

- 1 factura comercial
- Certificados de bienes sujetos a derechos preferenciales.
- Licencia de importación para: Bienes agrícolas, stocks animales y textiles.

### **Envíos Muestras sin Valor Comercial:**

- 1 factura pro forma
- Equipaje Acompañado: Duplicado de la lista que contenga la descripción exacta de las mercancías y el valor de cada artículo por separado. Depósito de



Seguridad que equivalga al doble de los impuestos relacionados a la mercancía.

### **Restricciones de Mercancías por Courier**

El envío de mercancías a los Países Bajos a través de Courier Internacional está restringido por peso y tamaño, se necesitará de un manejo especializado si difieren del establecido. Los límites que se deben tener en cuenta son:

Tamaño:

- Longitud 120 cms (47 pulgadas).
- Ancho 80 cms (31 pulgadas).
- Altura 120 cms (47 pulgadas).

Peso:

- Máximo Peso por envío 100.000 Kg (220.460 libras)
  
- Máximo peso por pieza 100.000 Kg (220.460 libras)

### **Transporte por Carretera**

Se debe tener en cuenta que cada país establece el Peso Máximo Vehicular para el tránsito de los diferentes vehículos por las carreteras nacionales. Estos reglamentos son generalmente expedidos por los Ministerios de Transporte su incumplimiento acarrea sanciones a los dueños de los vehículos.

## **NORMATIVIDAD FITOSANITARIA**

### ***Exigencia Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria***

Holanda pertenece a la Unión Europea y estos países a partir del 1 de marzo de 2005, comenzaron a aplicar la norma internacional para medidas fitosanitarias (NIMF 15), esta norma reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera, ésta recae en: Pallets, Estibas, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera.

Así mismo, los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben identificar proveedores registrados y autorizados por el ICA que cumplan con la aplicación del tratamiento fitosanitario de madera NIMF 15.

## ALEMANIA <sup>1</sup>

La República Federal de Alemania limita con nueve países: Dinamarca al Norte, los Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo y Francia en el Oeste, Suiza y Austria en el Sur y la República Checa y Polonia al Este. La superficie de su territorio es de 357,021 km<sup>2</sup>.

Alemania posee una infraestructura de transporte desarrollada, suficiente para soportar las necesidades de su economía, siendo ésta la segunda más grande a nivel mundial, después de EE.UU. Está compuesta por una red de carreteras de 644,480 km y tiene más de 48,215 km de ferrocarril.

Posee uno de los índices más altos en producción de energía renovable, es decir, a través de su infraestructura instalada en parques y estaciones eólicas, genera el 14% de la electricidad consumida en todo el país.

Las principales ciudades de Alemania son: Berlín (Capital), Hamburgo, Munich, Cologne, Frankfurt y Stuttgart. La mayoría de los productos desarrollados en estas ciudades son de tipo exportación para ingeniería automovilística, maquinaria y la industria farmacéutica. La economía alemana se caracteriza por constituirse en un 70% por la industria de servicios, además es sede de grandes compañías desarrolladoras de software y equipos electrónicos, y exportadora de excelentes marcas de reconocimiento mundial.

El tráfico Colombia - Alemania cuenta con una amplia gama de servicios marítimos y aéreos. Principalmente a través de conexiones en los principales puertos y aeropuertos del norte de Europa.

Existen servicios de transporte aéreo directos desde Bogotá a Frankfurt. Además, sus aeropuertos están comunicados al resto de las ciudades por una amplia red de autopistas y ferrocarriles, que agilizan la entrega de las mercancías.

Durante el 2009 desde Colombia, se exportaron a Alemania 1.057.311,5 toneladas, que correspondieron a USD 332.206.156,3 en valor FOB. El mayor volumen de carga se manejó vía marítima, ocupando el 99.7% del total entre los dos países.

---

1 Perfil de logística desde Colombia hacia Alemania. Fuente Proexport. Visitar:

<http://www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=8063&IDCompany=16>

## ACCESO MARÍTIMO

Alemania por su ubicación estratégica cuenta con una amplia y moderna infraestructura portuaria, con más de 60 puertos y subpuertos auxiliares, abiertos para el manejo de carga. Desde Colombia la oferta de servicios de exportación se dirige principalmente a los siguientes puertos: Bremen-Bremerhaven y Hamburgo.

Puerto de Hamburgo. Es la plataforma de intercambio comercial entre el Este y el Norte de Europa. Se ha especializado en el manejo de todo tipo de carga en contenedores, carga Ro-Ro, carga suelta y ocupa el segundo lugar en Europa y el octavo a nivel mundial en tráfico de contenedores manejando una capacidad de 2500 TEUS cada 24 horas.

Tiene a disposición cuatro terminales para contenedores y ocho terminales para carga perecedera, general, a granel, refrigerada, líquida y rodante. Los principales terminales de contenedor también pueden tratar con barcos de generación futura de hasta 18 contenedores apilados sobre cubierta.

Los terminales de todo Hamburgo tienen instalaciones de manejo intermodales con gran capacidad para el trasbordo de carga entre alta mar y las zonas fluviales. Así mismo cuenta con instalaciones de almacenaje para bienes sensibles a la humedad como la potasa, la urea y muchas otras materias primas exportadas vía Hamburgo.

Puertos de Bremen-Bremerhaven. Están ubicados sobre el río Weser a 50Km del mar del Norte, el cual les permite tener conexiones con los puertos más importantes del norte de Europa. La carga puede ser movilizada desde los Puertos de Bremen al resto de ciudades alemanas y los principales centros industriales y comerciales de Europa, por carretera, vía férrea o vía aérea. Si bien maneja todo tipo de carga, se especializa en el manejo de contenedores.

Sus instalaciones cuentan con quince terminales distribuidos así: dos para contenedores y uno para cada uno de los siguientes: pesca, carga refrigerada, perecedera, general, líquida, Ro – Ro. Los terminales restantes son utilizados para el manejo de productos forestales, tabaco, y como centros de distribución.

En servicios existen diferentes opciones para los exportadores colombianos a cualquiera de los puertos antes mencionados. Sin embargo la mayoría de estos se concentran en la Costa Atlántica colombiana.

Si desea conocer detalles sobre servicios marítimos de exportación desde Colombia, consulte: Oferta de Servicios de Transporte Marítimo. Allí encontrará información sobre navieras, rutas, frecuencias de zarpe y tiempos de tránsito, entre otros.

En cuanto a fletes la competencia internacional ha generado una desregulación, es así como hoy en día para un mismo producto y un mismo destino se pueden encontrar tarifas muy diferentes. Tarifas Transporte Marítimo.

## ACCESO AÉREO

Alemania cuenta con 550 aeropuertos a lo largo de su territorio. Aproximadamente 18 aeropuertos tienen facilidades aduaneras, además de estar dotados con infraestructura para el manejo y almacenamiento de carga, incluido almacenamiento en frío y protección de valores. De igual forma, las conexiones que realizan vía aérea permiten el traslado eficiente de todo tipo de carga a los diferentes destinos europeos y asiáticos.

La mayoría de la carga aérea ingresa por Frankfurt y de ahí es transportada por carretera a los centros de distribución regionales. Desde Colombia la oferta de servicios se dirige principalmente a los aeropuertos de: Berlin, Bremen, Cologne-Bonn, Dortmund, Dresden, Dusseldorf, Frankfurt, Friedrichshafen, Hamburgo, Hannover, Leipzig, Muenster, Munich, Nuremberg, Stuttgart.

Aeropuerto de Frankfurt: Debe su importancia, en parte, a estar ubicado en el centro de Europa Occidental, permitiéndole transportar rápida y fácilmente la carga a cualquier destino en el continente europeo. El Aeropuerto ofrece los servicios de transporte multi-modal, lo cual lo convierte en uno de los más importantes centros de distribución de Europa. Según estadísticas del Consejo internacional en Ginebra, Suiza, ocupa el octavo lugar en dentro de las superficies de almacenaje y manejo de carga vía aérea, con un total de 2.127.646 toneladas.

La oferta de servicios aéreos directos desde Colombia a Alemania es nula. Esta se realiza a través de conexiones en Miami, Chicago, Caracas, Luxemburgo, Milán, entre otras. Para el traslado de carga se cuenta con vuelos regulares en equipos cargueros y de pasajeros desde estas conexiones.

Aeropuerto de Colonia (Cologne-Bonn): Debido a su localización cerca del costado oeste del país, permite el traslado de carga por medio terrestre más eficiente que otros aeropuertos en Europa. Es el segundo aeropuerto con mayor ocupación de pasajeros y transporte de carga en Alemania, más de 10 millones de pasajeros al año son movilizados a través de sus instalaciones. Para el 2008, manejó más de 720.000 toneladas de carga, conectando con los diferentes destinos europeos.

## Documentos Requeridos Para Ingreso de Mercancías

### Envíos comerciales

#### Importación de Estados miembros de la UE:

La importación desde otros Estados miembros de la UE es de derechos y libre de impuestos, excepto algunos productos agrícolas procedentes de España y Portugal.

#### Las importaciones procedentes de fuera de los Estados miembros de la UE:

- Dos (2) facturas comerciales firmadas por el transportista, y que contengan el número de licencia de importación.
- Licencia de importación: La importación de bienes en Alemania está sujeta a: el Procedimiento de Declaración de la importación liberada, o el Procedimiento de Licencia Individual para bienes que se encuentran por debajo del monto restringido.
- Certificado de origen: Duplicado de la Cámara de Comercio del país de origen para todos los bienes marcados con "U" en la lista de bienes con exención de arancel, o si el importador lo requiere.
- Certificado de Movimiento: Únicamente para bienes que tienen su origen en países miembros de la UE. En caso de duda consulte a su cámara de comercio local, o cualquier embajada o consulado de Alemania.

### Envío de muestras

#### Importación desde países no miembros de UE:

- Dos (2) facturas Pro Forma firmadas por el transportista, deben ir con el envío
- Licencia de Importación: No requerida para muestras
  - a. Monto del envío para productos generales no puede superar los 255.65 euros.
  - b. Para los productos agrícolas hasta 51.13 euros, por envío, excepto semillas
- Muestras de Comercio forman parte de una transacción comercial (sujeto a pago) necesitan los mismos documentos que se requieren para los envíos comerciales

## REINO UNIDO <sup>1</sup>

El Reino Unido, se encuentra ubicado al noroeste de Francia entre el Océano Atlántico y el Mar del Norte, su territorio insular incluye un sexto de las islas de Irlanda del Norte. Cuenta con varios territorios dependientes entre ellos: Gibraltar; Malvinas; Pitcairn; Santa Helena; San Cristóbal-Nevis; Santa Lucía; San Vicente; Islas Salomón; Turcas y Caicos; Islas Vírgenes (R.U).

Tiene una extensión territorial de 244.820 km<sup>2</sup>, de los cuales 241.590 km<sup>2</sup> son terreno sólido y 3.230 km<sup>2</sup> son aguas territoriales. Al encontrarse rodeada por varios mares su línea de costa alcanza los 12.429 Km y gran parte del comercio exterior se realiza vía marítima. Se encuentra a tan solo 35 Km de Francia y el Eurotúnel se constituye en la vía que le permite tener una importante conexión terrestre con el Resto de Europa.

Durante el 2008 se exportaron desde Colombia al Reino Unido la suma de USD 676.575.845 en valor FOB, que equivalen a 3.723.001 toneladas; de estas el 99,72% se realizó vía marítima. Por su parte durante el periodo enero-junio de 2009 las exportaciones totales alcanzaron la suma de USD 379.892.296 en valor FOB que corresponden a 2.606.916 toneladas. El mayor volumen de estas exportaciones se realizó vía marítima con el 99,82% del total exportado.

La infraestructura vial de Reino Unido está compuesta por una red de carreteras de 398.366 km. que se extiende por todo el país de los cuales en su totalidad se encuentran pavimentados e incluyen 3.520 Km de autopistas. Entre las autopistas importantes están la A1 que conecta Londres con el Norte del país, la M3 que conecta a la ciudad con el Oeste del país; entre otras.

La infraestructura ferroviaria del Reino Unido cuenta con una extensión de 16.567 km., la cual se utiliza tanto para el transporte de carga como para servicios de pasajeros. La red se encuentra dividida en 2 tramos: la red norte con 303 Km y la red sur con 16.264 Km, esta división obedece al distinto ancho de trocha utilizada en cada tramo, de 1.60 metros en la primera y de 1.435 m en la segunda. Actualmente se encuentra reglamentada por la Oficina de Regulación Ferroviaria, es administrada por Network Rail y en ella operan múltiples compañías especializadas tanto en el manejo de carga como de pasajeros. Actualmente el Reino Unido hace parte de la Rail Net Europe, iniciativa de 34 empresas administradoras de ferrocarriles de países Europeos que busca crear corredores de interconexión ferroviaria que permitan el tránsito internacional de mercancías y de pasajeros más eficiente.

---

1 Perfil de logística desde Colombia hacia Reino Unido. Fuente Proexport. Visitar:<http://www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=1229&IDCompanya=16>

También es de especial importancia el Eurotúnel, que conecta la ciudad de Folkestone en Kent con Coquelles in Pas-de-Calais (Francia), por medio de una red de 65 Km que permite tanto el tránsito de trenes como de vehículos de pasajeros y de carga. Para este último existen restricciones sobre tipo de carga y de vehículos de acuerdo a las condiciones de infraestructura del tunel, sin embargo cuentan con servicio de aduana en los sitios de origen y llegada lo que hace más eficiente el proceso de tránsito de la mercancía. Su utilización es relevante en la interconexión con el resto de Europa en temporadas como la invernal en la que los puertos y aeropuertos, en algunas ocasiones, se ven obligados a cesar sus operaciones por el mal tiempo.

## **ACCESO MARÍTIMO**

El país cuenta con varios puertos de gran importancia, entre ellos los de Tilbury, Dover, Felixstowe, Immingham, Liverpool, Londres, Southampton, Te esport, entre otros. La mayoría de estos puertos pertenecen a sociedades portuarias, facilitando así los trámites de documentación en los casos de transferencia interna de mercancías.

El Puerto de Londres se encuentra ubicado sobre el Río Támesis y cubre 95 millas de longitud. Tiene capacidad para manejar todas las variedades de carga y cuenta con espacios especializados para el manejo de productos de madera, líquidos, productos refrigerados, azúcar, petróleo, cereales, químicos, fertilizantes, cementos, acero y cargas Ro-Ro. Desde Latinoamérica recibe cargas de Colombia, Venezuela, Ecuador, Argentina, Brasil, Chile, Perú y Uruguay.

El puerto de Felixstowe concentra la mayoría del tráfico marítimo hacia el Reino Unido y por consiguiente sirve de puente para la conexión con otros puertos al interior del país. La ubicación del puerto le permite estar conectado por vía terrestre con los principales centros industriales de la isla, tanto por vía férrea (51 trenes diarios) como por carretera. Aproximadamente 4.000 vehículos de transporte de carga arriban al puerto diariamente, el cual opera durante las 24 horas del día. Es el primer puerto en manejo de contenedores y también tiene capacidad para el manejo de carga Ro- Ro y refrigerada. En el 2007 manejo cerca de 3.5 millones de TEUS en sus terminales de Trinity y Languard.

El puerto de Tilbury (que hace parte del grupo Forth Ports) se encuentra ubicado en el Río Támesis permitiendo una conexión rápida con la ciudad de Londres y es uno de los más grandes del Reino Unido, siendo el tercero en manejo de contenedores y el primero en manejo de papel y subproductos. El puerto tiene cerca de 34 muelles y 500.000 m<sup>2</sup> de bodegas. Cuenta con áreas para el manejo de papel, productos forestales, contenedores, carga Ro- Ro y granos. Tiene conexiones por vía terrestre, férrea y se encuentra a 69 Km (1 hora) del aeropuerto de Heathrow.

El Puerto de Liverpool, se caracteriza por su velocidad y eficiencia en la logística multimodal. Por estar ubicado en el centro del Reino Unido dispone de variadas opciones para el manejo de carga y distribución de la misma hacia cualquier destino del Reino Unido y de Europa. Actualmente hace parte del Peel Ports Group junto con el Canal de Manchester. Este Puerto se especializa en el manejo de carga por contenedor, siendo uno de los principales puertos de Europa en el manejo de éste tipo de carga con más de 700.000 contenedores al año. Es el primer puerto en manejo de granos y en movimiento de carga entre Irlanda e Inglaterra.

La oferta de servicios marítimos hacia Reino Unido desde Colombia cuenta con alrededor de 8 navieras, con servicio regular tanto desde puertos de la Costa Atlántica como desde Buenaventura en el Pacífico colombiano, la gran mayoría de ellas con servicios en conexión en puertos de Panamá, Jamaica, Bahamas, Holanda y Bélgica, principalmente.

## **ACCESO AÉREO**

El Reino Unido cuenta con una infraestructura aeroportuaria compuesta por 34 aeropuertos distribuidos a lo largo y ancho de su territorio, de los cuales 33 están habilitados por aduana, garantizando facilidades de acceso a cualquier destino al interior del país. Algunos de los aeropuertos más importantes son Belfast, Birmingham, Heathrow y Manchester.

El aeropuerto de Belfast se encuentra ubicado en el norte de Irlanda a 20 minutos de la ciudad principal, cuenta con facilidades para manejo de carga y bodegaje en un área cercana a los 12.000 m<sup>2</sup>. En este prestan servicios varios operadores de carga y aerolíneas de fletes regulares. En sus instalaciones se han manejado hasta 50.000 toneladas de cargo al año.

El aeropuerto de Birmingham permite la conexión a las ciudades de Coventry, Nuneaton, Redditch, Smethwick, Walsall, West Bromwich, Wolverhampton al encontrarse ubicado a 7. kilómetros de la ciudad principal. Es el sexto aeropuerto más grande del Reino Unido, está próximo a las autopistas principales y a 5 minutos de la estación internacional de trenes de Birmingham.

Por último el aeropuerto más importante de Reino Unido es el de Londres Heathrow por el cual se accede a todas las ciudades del sur del país. Se encuentra en el área oeste de Londres y es catalogado como el tercer aeropuerto en manejo de carga de la Zona Europea. Sirve cerca de 180 destinos en 90 países y hace parte del Grupo BAA quien también maneja los aeropuertos de Gatwick, Stansted, Southampton, Glasgow, Edinburgh y Aberdeen.



Todos estos aeropuertos tienen tiempos límites para mantener la carga, adicionalmente cuentan con zonas para el almacenaje, no obstante el de perecederos en frío, es ofertado únicamente por los aeropuertos de Aberdeen, Edimburgo, Gatwick, Heathrow y Manchester.

La oferta de servicios aéreos de carga a Reino Unido es prestada por 12 aerolíneas, los vuelos se realizan únicamente con conexión en ciudades como Caracas, San Juan, Toronto, Frankfurt, Paris, Roma, Miami, Luxemburgo, La Habana, Madrid, Dubai, Curazao y Ámsterdam lo que hace que los tiempos de tránsito no sean muy favorables. Los vuelos parten de Bogotá, Cali y Medellín y se dirigen principalmente hacia Londres, Belfast Aberdeen y Birmigham.

## **Documentos Requeridos Para Ingreso de Mercancías**

### **Envíos Comerciales:**

- La factura Comercial en original y tres copias.
- Lista de Empaque, indicando el contenido de cada paquete cuando el envío este compuesto por más de uno.
- Certificado de Origen ó Certificado de Exportación.
- Certificado de Origen ó Certificado de Movimiento, donde se reclama la tarifa preferencial.
- Formularios de tránsito de la Unión Europea cuando la mercancía estará en tránsito por la Zona Europea.
- Certificado Fitosanitario: Para las plantas vivas, arbustos y árboles, ciertas semillas, ciertas frutas y las patatas. El certificado debe indicar que los artículos han sido examinados y se ajustan a los requisitos del Departamento Británico de Medio Ambiente, Alimentación y Asuntos Rurales y debe ser firmado por un funcionario del Gobierno de la Salud o Sanitaria Oficial.

### **Otras consideraciones:**

- El heno y la paja se encuentran prohibidos en cualquier material de empaque.
- A los empaques de madera se les debe remover la corteza antes del envío.
- El lenguaje en todos los documentos debe ser el inglés.

- Se requiere licencia para la importación de aves, peces y mamíferos.
- Se encuentra restringida la importación asbestos, Clorofluorcarbonados y sustancias terapéuticas.
- Se encuentra prohibida la importación de imitaciones de monedas (incluyendo aquellas de chocolate y con cubrimiento de aluminio), fósforos en cuyos componentes se encuentre el fósforo blanco, tiras cómicas de horror, entre otros.

### **Indicadores de comercio transfronterizo**

Los costos y procedimientos relacionados con la importación y exportación de un embarque estándar de mercancías se detallan bajo este tema. Cada procedimiento oficial se registra comenzando desde el acuerdo final entre las dos partes y terminando con la entrega de las mercancías.

#### Exportación

Número de Documentos para Exportar: 4

Número de Días para Exportar: 9

Costo de Exportación en US\$ por Contenedor: 1030

#### Importación

Número de Documentos para Importar: 4

Número de Días para Importar: 8

Costo de Importación en US\$ por Contenedor: 1160

### **NORMATIVIDAD FITOSANITARIA**

Exigencia Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria

Reino Unido aplica la norma NIMF-15 desde el 1 de Junio de 2005 y el Departamento del Medio Ambiente, Alimentos y Agrario del Reino Unido está a cargo de hacer cumplir la norma. Esta medida reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera, la medida recae en: Pallets, Estibas, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera.

## FRANCIA <sup>1</sup>

Francia se encuentra en Europa Occidental, está delimitada por el Golfo de Vizcaya y el Canal de la Mancha que la separa de la isla del Reino Unido, En medio de los países de España y Bélgica y al Sur colinda con el mar Mediterráneo entre Italia y España. Como territorio francés están incluidos: La Guyana Francesa, que se encuentra al Norte de Suramérica; las islas de Guadalupe, Martinica ubicadas en el mar Caribe, la primera al Sur de Puerto Rico y la última al Norte de Trinidad y Tobago; la Isla Reunión ubicada en África del Sur en el Océano Indico al este de Madagascar.

Francia es el país más extenso de Europa Occidental, el área total metropolitana de Francia comprende 547.030 Km<sup>2</sup>, de los cuales 545,630 km<sup>2</sup> son de área terrestre y 1400 km<sup>2</sup> son de área marítima. La línea costera de Francia abarca 4668 Km

La economía de Francia ha privatizado de manera parcial o total la mayoría de las grandes compañías, bancos y aseguradoras, ha cedido también parte de la participación de compañías tiene gran control sobre ciertos sectores productivos como Transporte Público y la Industria de Defensa. El sector de las telecomunicaciones se ha ido abriendo a la competencia de manera gradual. La carga fiscal de Francia sigue siendo una de las más altas de Europa.

La actividad industrial Francesa la ubica en el tercer puesto después de Alemania y Reino Unido. Los intercambios industriales con Europa Occidental, el Cercano y Medio Oriente y África constituyen más del 80%. Las industrias más sobresalientes son la automotriz, la transformación de materiales, edificaciones, obras públicas, telecomunicaciones, tecnología de la información y comunicación, industria agro-alimenticia, industria-química y la industria de la moda.

El sector agrícola Francés es el más productivo de la Unión Europea, a pesar de ello Francia al igual que algunos de sus socios de la Unión Europea sufre de un déficit de balanza comercial estructural, debido a que la producción no satisface la demanda domestica.

---

1 Perfil de logística desde Colombia hacia Francia. Fuente Proexport. Visitar: <http://www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=7300&IDCompany=16>

Para la movilización marítima de mercancías, Francia cuenta con alrededor de 6.000km de vías fluviales navegables y una moderna infraestructura portuaria. En lo que respecta al transporte aéreo, el país tiene dos grandes líneas aéreas estatales: Air France, con amplios itinerarios alrededor del mundo, y Air Inter, que desarrolla su servicio en el interior del país. Una línea aérea privada internacional, Unión de Transports Aériens (UTA), junto a varias pequeñas compañías privadas, ofrecen servicios nacionales e internacionales.

La infraestructura vial de Francia cuenta con uno de los sistemas de transporte más desarrollados de Europa, con 10.950Km de autopistas y una excelente red de carreteras, que comprenden más de 951.500km de vías pavimentadas que favorecen el transporte interno de mercancías.

La infraestructura ferroviaria de Francia se caracteriza por haber desarrollado el tren de alta velocidad (train à grande vitesse, TGV), que conecta a los principales centros económicos e industriales del país. La red ferroviaria abarca 29.370 km, de los cuales 14.778km están electrificados. Francia pertenece al Rail Net Europe, que le permite junto a otros países de Europa realizar tránsito de personas y mercancías de forma más eficiente, el organismo regulador ferroviario francés es el Réseau Ferré de France (RFF), que se encarga del mantenimiento y operatividad de la red además de promover el acceso a la red ferroviaria.

Para el acceso físico de los bienes colombianos a Francia existe una amplia oferta de servicios aéreos con conexiones regulares en ciudades europeas y americanas. Por otra parte, en servicios marítimos, cuenta con una docena de navieras que cubren destinos estratégicos a lo largo de su territorio.

## **ACCESO MARÍTIMO**

Francia cuenta con una amplia infraestructura portuaria compuesta por alrededor de 100 puertos entre principales y auxiliares. Los puertos de Le Havre, Marsella-Fos, Dunquerque, Bordeaux, París y Rouen son los receptores más importantes de las exportaciones no tradicionales colombianas.

El puerto de Marsella-Fos, es el más grande de Francia y el tercero de Europa, maneja alrededor de 100 millones de toneladas al año. Este puerto posee importantes canales de distribución por carretera, tren, vía fluvial y alternativas aéreas, tanto para destinos en Francia como en el resto de Europa. El puerto puede albergar todo tipo de tráfico y carga en contenedores. El puerto esta constantemente invirtiendo para satisfacer las necesidades de la demanda relacionada con el desarrollo del transporte marítimo internacional.

El puerto Fos-Sur le Mer, se encuentra ubicado al sur de Francia, hace parte del gran puerto de Marsella-Fos y funciona de manera independiente al de Marsella, siguiendo los estándares de calidad y servicio que este último presta.

El puerto de Le Havre, ubicado en la costa occidental de Francia, se constituye en el segundo puerto más importante de este país; sobresale el puerto de Le Havre por concentrar la mayoría del tráfico marítimo desde Colombia, principalmente desde los puertos de Cartagena y Buenaventura. Está integrado con una importante zona comercial e industrial, además de tener conexiones con las principales ciudades de Francia por vía férrea y por carretera. Le Havre es líder en Francia del manejo de tráfico por containeres con más del 60% de la administración que se realiza en los puertos de Francia por este concepto.

El puerto de Dunkerque, se encuentra al Norte de Francia entre París y Bruselas. Es el tercer puerto más importante del país, el de mayor tamaño al Norte de Francia, es el 1er puerto de Francia para la importación de frutos en contenedor. Las terminales del puerto se caracterizan por estar conectadas directamente con la red de carreteras europeas evitando el tráfico local hacia y desde el puerto. Todos los muelles están conectados con la red ferroviaria eléctrica. Además se puede hacer conexión terrestre con diferentes países de Europa.

## **ACCESO AÉREO**

La infraestructura aeroportuaria de Francia está compuesta por cerca de 30 aeropuertos con excelentes servicios aduaneros, facilitando la manipulación y el almacenamiento de la carga.

La oferta de servicios aéreos desde Colombia hacia Francia se circunscribe a vuelos a París y Marsella con conexión principalmente en ciudades americanas y europeas. Sin embargo, la aerolínea Air France opera un vuelo diario de pasajeros, directo Bogotá – París, con un tiempo de tránsito de 10 horas.

Los principales aeropuertos de Francia son el Charles de Gaulle y el de Orly, ambos cerca de París. Sin embargo, sobresale el primero por su amplia capacidad y moderna infraestructura, compuesta por tres (3) modernos terminales que permiten el manejo de alrededor de 200.000 pasajeros diariamente, manteniendo comunicación directa con el resto del país. Así mismo, la terminal dispone de equipos necesarios para el manejo y almacenaje de carga, así como para el despacho de aduana, conforme a las necesidades del usuario. El aeropuerto Charles de Gaulle ubicado a 24Km del noreste de París, es el segundo puerto aéreo más importante de Europa después del aeropuerto de Londres, London Heathrow.

## **Documentos Requeridos Para Ingreso de Mercancías**

### **Envíos Comerciales:**

- Para envíos con valor igual o menor a €19056.13, presentar dos (2) Facturas Comerciales.
- Para envíos con valor mayor a €19056.13, presentar Factura Comercial emitida por el banco.

NOTA: Las Facturas Comerciales deben contener descripción detallada de la mercancía, cantidad, precio unitario y valor total. Adicionalmente, se debe presentar declaración firmada por el expedidor si el término de venta es FOB, CIF, etc.

- Licencia, certificado o autorización de Importación dependiendo de la naturaleza de la mercancía.
- Certificado de Origen, requerido en ciertos casos.

### **Muestras Sin Valor Comercial:**

Para el envío de muestras a Francia se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Las muestras deben ir de empresa a empresa.
- No pueden ir más de diez unidades de cada tipo de mercancía.
- En el caso de textiles las muestras deben ir mutiladas o estampadas como muestras.
- En general toda muestra debe señalar su condición en la factura para efectos de aduana.
- Toda muestra debe presentar el certificado de origen y carta de responsabilidad.

### **Transporte de Muestras Sin Valor Comercial:**

Se entiende por muestras sin valor comercial a aquellas mercancías que tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el País. Sin embargo esto varía de acuerdo a la legislación de muestras existente en cada uno de ellos. Verifique que al momento de realizar sus envíos de muestras estas no pagan aranceles e impuesto en el destino al que planea llegar. Recuerde que este puede ser un costo adicional para su cliente y afectar los tiempos de entrega. Dentro del manejo de mercancías por vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las ALIANZAS que PROEXPORT Colombia ha suscrito con diversas transportadoras, para reducir

el costo de los envíos en que incurren aquellas empresas que trabajan en los diferentes programas ofrecidos por nuestra entidad.

### **Transporte por Carretera**

Se debe tener en cuenta que cada país establece el Peso Máximo Vehicular para el tránsito de los diferentes vehículos por las carreteras nacionales. Estos reglamentos son generalmente expedidos por los Ministerios de Transporte y su incumplimiento acarrea sanciones a los dueños de los vehículos. Para conocer la reglamentación vigente en el caso de Francia consulte La Dirección General, de Infraestructuras Transportes y Mar o ir directamente a Sétra (service d'études techniques des routes et autoroutes), encargado de producir y difundir la reglamentación técnica de las carreteras, es decir las normas de circulación fuera de las zonas urbanas y túneles.

### **Restricciones de Mercancías por Courier**

El envío de mercancías a través de Courier Internacional está restringido por peso y tamaño, se necesitará de un manejo especializado si difieren del establecido. Los límites que se deben tener en cuenta son:

Tamaño:

- Longitud 120 cm (47 pulgadas).
- Ancho 80 cm (31 pulgadas).
- Altura 120 cm (47 pulgadas).

Peso:

- Máximo Peso por envío 99,999.0 Kg (220,458.0 libras)
- Máximo peso por pieza 99,999.0 Kg (220,458.0 libras)

### **SUECIA <sup>1</sup>**

Suecia, país ubicado en el Norte de Europa, en la parte Oriental de la Península Escandinava, posee una superficie total de 449.964 km<sup>2</sup> que lo convierte en el tercer país más grande por área del oeste de Europa y el quinto más grande de Europa. Este país limita al norte y al oeste con Noruega, con Finlandia al noreste, al este con el Golfo de Bothnia y al sur con el Mar del Báltico.

---

1 Perfil de logística desde Colombia hacia Suecia. Fuente Proexport. Visitar: <http://www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=1234&IDCompany=16>

Actualmente, el país cuenta con una red de carreteras de 424.947 kilómetros, de los cuales 129.651 kilómetros, incluidos 1.591 de autopistas, están pavimentados y 295.296 kilómetros sin pavimentar.

Posee un sistema ferroviario compuesto por 11.258 kilómetros de vías, prácticamente todas de propiedad privada; de éstas el 74% están electrificadas. Entre las vías de agua interiores se destaca el canal de Göta, que conecta la costa oriental y occidental de Suecia.

Posee un sistema ferroviario compuesto por 11.258 kilómetros de vías, prácticamente todas de propiedad privada; de éstas el 74% están electrificadas. Entre las vías de agua interiores se destaca el canal de Göta, que conecta la costa oriental y occidental de Suecia.

Suecia cuenta con 250 aeropuertos de los cuales un total de 152 están pavimentados y 98 están sin pavimentar.

Entre los puertos más importantes con los que cuenta el país se encuentran los puertos de Brofjorden, Gotenborg, Helsingborg, Lulea, Malmo, Stenungsund, Stockholm, Trelleborg y Visby.

El acceso físico de los bienes colombianos a Suecia, se complementa por una parte con la oferta de servicios aéreos a las ciudades de Estocolmo, Gotenborg, Malmo y Norrkoping, con conexiones regulares en San Juan, Caracas y algunas ciudades Europeas como Luxemburgo, Madrid, Ámsterdam, entre otros.

Por otra parte, existe una amplia oferta de servicios marítimos para el transporte de carga en contenedores desde los puertos de Cartagena, Santa Marta, Buenaventura y Barranquilla en Colombia hacia los puertos de Estocolmo, Gotenborg, Malmo y Gavle en Suecia, con conexiones en Hamburgo, Róterdam, Miami y Amberes, entre otros, con tiempos de tránsito entre 7 y 15 días.

En 2007 Colombia exportó a Suecia USD 49.791.413,13 en valor FOB, que corresponden a 35.458,49 toneladas.

---

## ACCESO MARITIMO

El país cuenta con una infraestructura portuaria compuesta por los puertos de Brofjorden, Gotenborg, Helsingborg, Lulea, Malmo, Stenungsund, Estocolmo, Trelleborg y Visby, distribuidos a lo largo de su territorio. Entre los complejos



portuarios más destacados se encuentran Estocolmo, Gotenborg, Gavle y Malmö, considerados como los principales puntos de acceso hacia el territorio sueco.

El Puerto de Estocolmo cuenta con servicios muy competitivos como cargue y descargue de contenedores, bulk cargo, servicios RoRo en los ferries que prestan los servicios en el puerto, los cuales además prestan servicio de transporte a más de 11 millones de pasajeros en el año.

El Puerto de Gotenborg cuenta con el Terminal para contenedores más grande de toda la región Nórdica, adicionalmente con un Terminal RoRo, con un Terminal para carros debido a la gran cantidad de automóviles que pasan por este puerto para consumo en Europa, alrededor de 300.000 al año, cuenta con servicios de transporte terrestre y férreo y 10 puntos de atraque. El puerto presta los servicios de logística a través del Centro de Logística Escandinavo el cual trabaja con entidades como Business Region Gotenborg, Swedish Rail Administration, Swedish Road Administration, Swedish Civil Aviation Authority, Gotenborg Landvetter Airport y Swedish Maritime Administration.

El Puerto de Gavle es uno de los puertos más importantes en exportaciones e importaciones con servicios regulares hacia puertos europeos. Es un centro muy importante para la salida de madera para construcción y acero hacia el mundo y para la entrada de café y combustible a Suecia. Este puerto cuenta con un Terminal para combustibles con dos muelles, donde se manejan cargas de petróleo, etanol, diesel, gasolina, entre otros y es un centro de logística para la coordinación de barcos, trenes, camiones y contenedores.

El Puerto de Malmö posee el sistema combinado de carga más grande de la región (terrestre, férreo, marítimo y aéreo) y cuenta con la certificación ISO 9001 de Sistema de Administración de Calidad. Este puerto maneja todo tipo de carga, presta servicios de carga y descarga de contenedores, servicios de bodega y servicios RoRo. Este es el puerto más grande del norte de Europa para importaciones de carros, por lo que cuenta con tres terminales para carros, certificados con ISO 9002. Cuenta con acceso directo a las principales vías terrestres, a las principales redes férreas y al aeropuerto Sturup en Malmo.

No existen navieras que operen en servicio directo desde Colombia hasta Suecia. No obstante, el transporte de carga en contenedores se hace desde los puertos de Cartagena, Santa Marta, Buenaventura y Barranquilla, hacia los puertos de Estocolmo, Gotenborg, Malmo y Gavle en Suecia.

Para despachos menores a un contenedor se puede contar con oferta de servicios agentes consolidadores, desde Cartagena, vía puertos de Alemania y Bélgica, con tiempos de tránsito altos.

## ACCESO AEREO

La infraestructura aeroportuaria de Suecia está compuesta por 255 aeropuertos, de los cuales 152 se encuentran pavimentados. Sin embargo, los aeropuertos internacionales más importantes son el Aeropuerto de Arlanda de la ciudad de Estocolmo, ubicado a 42 km del norte de la ciudad, el Aeropuerto Landvetter de la ciudad de Gotenborg y el Aeropuerto de Sturup de la ciudad de Malmö.

El Aeropuerto de Arlanda es el aeropuerto más grande e importante de la región Escandinava, con 167 destinos, 135 alrededor del mundo y 32 domésticos. En 2006 un total de 17.9 millones de pasajeros viajaron del Aeropuerto de Arlanda y un total de 170.000 toneladas entre bienes y correo.

Actualmente, ninguna aerolínea opera servicio directo hacia este destino, no obstante partiendo desde Colombia, la carga de exportación es movilizadada en vuelos vía San Juan, Caracas y algunas ciudades Europeas como Luxemburgo, Madrid, Ámsterdam, entre otras.

### Envíos Comerciales:

- Presentar tres (3) Facturas Comerciales debidamente firmadas, que contengan:  
Nombre y dirección del comprador y vendedor; cantidad de piezas; descripción del empaque; peso bruto; señales; nombre comercial de los productos; cantidad de productos; precio para cada uno de los bienes; Condiciones para el pago y entrega; Fecha de emisión de la Factura debidamente firmada.
- Certificado de Movimiento para los bienes originarios de los países miembros de la EFTA (European Free Trade Association - Asociación Europea de Libre Comercio).
- Certificado de Origen: Forma A (Sistema General de preferencias) para bienes originarios de países desarrollados.
- Información de la guía aérea.

### Envíos de Muestras:

- Sin Valor Comercial: Presentar Factura Pro Forma por triplicado, declarando el objeto y el valor de los bienes, así como una declaración de que ningún pago será hecho. Libre de impuestos.
- Con Valor Comercial: aplican los mismos requisitos del envío comercial.

Libre de impuestos, siempre y cuando la importación sea realizada conforme a la obligación o contra el depósito, y reexportada dentro de seis (6) meses (con extensión hasta de dos (2) años).

#### Transporte de Muestras Sin Valor Comercial

Se entiende por muestras sin valor comercial a aquellas mercancías que únicamente tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el País

Dentro del manejo de mercancías por vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las ALIANZAS que PROEXPORT Colombia ha suscrito con diversas transportadoras, para reducir el costo de los envíos en que incurren aquellas empresas que trabajan en los diferentes programas ofrecidos por nuestra entidad.

#### NOMATIVIDAD FITOSANITARIA

##### Exigencia Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria

Suecia aplica la norma NIMF-15 desde el 1 de marzo de 2005. Esta medida reduce el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional.

Es decir que los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben conseguir la autorización NIMF 15. Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca.

#### **SUIZA <sup>1</sup>**

Estado Federal ubicado en el Centro de Europa Occidental, sin salida al mar con conexiones portuarias a través del río Rin; Suiza limita al Norte con Francia y Alemania, al Este con Austria y Liechtenstein, al Sur con Italia y al Oeste con Francia.

---

1 Perfil de logística desde Colombia hacia Suiza. Fuente Proexport. Visitar: <http://www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=1235&IDCompany=16>

El país posee una infraestructura de transporte compuesta principalmente por una densa red ferroviaria que le permite mantenerse interconectado con el resto del continente europeo. Así mismo, cuenta con una extensa red vial de alrededor de 71.220 Km, de los cuales 1.515 Km son autopistas.

Para el acceso físico de los bienes colombianos a Suiza existen servicios aéreos con frecuencia diaria e interdiaria desde Bogotá, con conexiones en ciudades americanas y europeas. En cuanto a servicios marítimos existen una serie de navieras que operan trayectos hacia Europa Norte, con reexpedición vía terrestre o fluvial a Zúrich.

---

### **ACCESO MARITIMO**

Por su ubicación geográfica, el país no cuenta con puertos marítimos. Los puertos de Amberesen Bélgica, Róterdam en Holanda y Hamburgo en Alemania, principalmente, podrían considerarse como las puertas marítimas de entrada a Suiza. Desde los puertos antes mencionados, la mercancía es redespachada hacia Zúrich y Basilea.

El Rin, cuya fuente brota en los Alpes suizos, es la frontera natural entre Suiza y Alemania. Sin embargo el río es navegable sólo a partir del Puerto de Basilea, por lo cual es considerado como uno de los centros de trasbordo más importante de la navegación en territorio suizo por lo cual es sede de la Oficina de Navegación Marítima. Es ahí donde se embarcan y descargan las mercancías

El potencial anual de trasbordo comprende el 15% del comercio exterior suizo, lo cual equivale a un total de casi 9 millones de toneladas.

### **ACCESO AEREO**

Suiza posee una eficiente infraestructura aeroportuaria compuesta principalmente por los aeropuertos de Zúrich, Basilea y Ginebra.

El aeropuerto más grande se encuentra en Kloten, a las afueras de Zúrich. Es el único de los aeropuertos de tráfico civil que se extiende por completo en territorio suizo, su expansión se compone de un nuevo aparcamiento, un terminal intermedio y un tren subterráneo que transportara a los pasajeros entre el nuevo terminal y el ya existente; servicios que lo hacen cada vez más eficiente en transporte aéreo y lo convierte en la base de la compañía aérea más importante de suiza, Swiss Internacional Air Lines, siendo la principal aerolínea en suiza que presta servicios en Europa, Asia, Sur América, Norte América y África.

El aeropuerto de Ginebra (Cointrin) se encuentra ubicado a 5 km del centro de ciudad, cuenta con conexiones directas a las autopistas, y a la línea ferroviaria nacional. El aeropuerto de Basilea-Mulhouse (Euroairport) está situado en frontera franco-suiza

en el municipio de Saint-Louis. La mayoría de los servicios u operaciones que ofrecen estos dos aeropuertos son en territorio francés, debido a su ubicación fronteriza.

En general, los servicios aéreos suizos se encuentran dotados de buenas instalaciones, que además de contar con servicio aduanero, poseen equipos para la movilización de todo tipo de carga, así como infraestructura para el almacenamiento de refrigerados.

Actualmente, ninguna aerolínea opera servicio directo hacia Suiza desde Colombia, la carga de exportación es movilizadada en vuelos vía principales aeropuertos de Europa Norte, desde donde es reexpedida vía aérea o terrestre hacia Basilea, Ginebra o Zurich. Otra alternativa de transporte aéreo la constituyen los servicios con conexiones en Estados Unidos, vía Miami, principalmente. Adicionalmente, se puede contar con oferta de vuelos cargueros.

## **ACCESO FERREO**

La geografía física del territorio suizo es la principal consecuencia por lo cual la mayoría de sus rutas ferroviarias se ubican en las montañas, estas atraviesan los Alpes conectando a Francia, Alemania e Italia; contando así con una envidiable reputación de eficiencia. También es el medio mas utilizado en el país ya que conecta a casi todas sus ciudades y pueblos entre si.

La red férrea suiza comprende 5.200km, de las cuales el 57% es de propiedad estatal y la mayoría de esta se encuentra electrificada, los principales operadores férreos son: Los Ferrocarriles Federales Suizos (FFS) o (SBB), el cual maneja casi 3000km del total de la red férrea, el Berna-Lötschberg-Simplon (BLS), que todavía cubre la ruta transalpina que pasa por el túnel de Lötschberg.; el Ferrocarril Rético (RhB), que opera en el cantón de Grisones, en el sudeste de Suiza con las principales rutas.y movilizan cerca de 56 millones de mercancías mensuales.

La principal estación de trenes se encuentra en Zurich, denominado el eje central del sistema ferroviario de suiza.

## **Documentos Requeridos Para Ingreso de Mercancías Envíos Comerciales:**

- Presentar Factura Comercial, firmada y diligenciada en idioma alemán, francés o italiano.
- Licencia de Importación requerida para cierta clase de mercancías. La información detallada deberá ser obtenida preferiblemente en el consulado suizo más cercano o en la Cámara de Comercio de origen/salida.

## **Envíos de Muestras:**

- Presentar factura Pro Forma, firmada y diligenciada en idioma alemán, francés o italiano. Anexar la siguiente descripción: peso y valor de la mercancía, país de origen, nombre del expedidor y del consignatario, entre otros.

- Licencia de importación, requerido en ciertos casos

### **Restricciones de Mercancías por Courier**

- El envío de mercancías a través de Courier Internacional está restringido por peso y tamaño, se necesitará de un manejo especializado si difieren del establecido. Los límites que se deben tener en cuenta son:

Tamaño:

- Longitud 120 cm (47 pulgadas).
- Ancho 80 cm (31 pulgadas).
- Altura 120 cm (47 pulgadas).

Peso:

- Máximo Peso por envío 100,000.0 Kg (220,460.0 libras)
- Máximo peso por pieza 100,000.0 Kg (220,460.0 libras)

### **NOMATIVIDAD FITOSANITARIA**

Exigencia Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria

Suiza aplica la norma NIMF-15 desde el 1 de julio de 2004. Esta medida reduce el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional.

**Cuadro VI. Precio promedio mensual de venta del importador de Uchuva Colombiana. Febrero 2006.**

Producto	Mercado	Origen	Precio promedio en US\$ Enero	Precio promedio en US\$ Febrero	Precio por presentación	Variación mensual	Vía de Transporte Febrero	Vía de Transporte Enero
Uchuva	Bélgica	Colombia	9,58	5,98	12x100		Mar	Aéreo
Uchuva	Dinamarca	Colombia	11,89	11,75	12x100	-1,14%	Aéreo	Aéreo
Uchuva	Francia	Colombia	9,07	8,61	Preempacados 125 g	-5,10%	Aéreo	Aéreo
Uchuva	Francia	Colombia	9,07	10,16	12x100	12,04%	Aéreo	Aéreo
Uchuva	Francia	Colombia	9,07	11,95	8x100	31,81%	Aéreo	Aéreo
Uchuva	Alemania	Colombia	7,05	6,72	12x100	-4,62%	Aéreo	Aéreo
Uchuva	Holanda	Colombia	7,05	7,22	12x100	2,42%	Aéreo	Aéreo
Uchuva	Holanda	Colombia	7,05	5,73	12x100	-18,78%	Mar	Mar
Uchuva	Holanda	Colombia	7,05	8,46	12x90	20,05%	Aéreo	Aéreo
Uchuva	Italia	Colombia	10,88	7,47	12x100	-31,35%	Aéreo	Aéreo
Uchuva	Italia	Colombia	10,88	5,57	10x150	-48,81%	Mar	Aéreo
Uchuva	Suecia	Colombia	8,66	7,01	12x100	-19,09%	Aéreo	Aéreo
Uchuva	Suecia	Colombia	8,66	7,56	1,5 kg	-12,57%	Aéreo	Aéreo
Uchuva	Suiza	Colombia	10,93	10,74	12x100	-1,80%	Aéreo	Aéreo

Fuente: Sena: REPORTE PRECIOS INTERNACIONALES FRUTAS Y HORTALIZAS EN EUROPA.

Visite: [http://www.sena.edu.co/downloads/Innovaci%C3%B3n%20y%20competitividad/Reporte%20Precios%20Abril%20\(2\)\[1\].pdf](http://www.sena.edu.co/downloads/Innovaci%C3%B3n%20y%20competitividad/Reporte%20Precios%20Abril%20(2)[1].pdf)

## RESTRICCIONES

En el desarrollo del trabajo de grado se presentarán algunas limitaciones, estas son:

-Tiempo: Es necesario hacer uso eficiente de este recurso teniendo en cuenta que son varios los objetivos propuestos y escaso el tiempo disponible para alcanzarlos.

-Datos: Durante el proceso de investigación se ha conocido la existencia de diferentes fuentes de información acerca de la exportación de uchuva colombiana. Sin embargo, se debe reconocer que en muchos de los casos, los datos suministrados por algunas de las organizaciones gubernamentales especialistas en el tema de comercio internacional, difieren de los resultados de otras. Así las cosas es pertinente buscar una única fuente para cada análisis particular. Es decir, se debe procurar consultar registros uniformes, realizados por una misma entidad.

Otra opción es que en caso de encontrar varias fuentes de información, se tomen los datos de 2 de ellas y se hagan los análisis correspondientes a cada una, no obstante, con la correspondiente conclusión unificada del panorama o situación general.

-Dificultad para recopilar y unificar información de las diferentes empresas exportadoras de uchuva, pues la mayoría de ellas son reservadas y celosas con esta. No es estrictamente necesaria la información suministrada por las empresas, sin embargo sería un aporte significativo para tener información de campo, es decir, es información resultante de un proceso empírico y no solo investigativo como lo es la de las organizaciones gubernamentales consultadas hasta la fecha.

- Teniendo en cuenta la cercanía de las elecciones presidenciales en Colombia, el posible establecimiento de tratados de comercio con Europa y en general el ambiente cambiante de las relaciones internacionales económicas en la actualidad. Es pertinente señalar que el presente estudio de competitividad de mercados internacionales podría resultar obsoleto en algunos años, de cambiar dichas relaciones. No obstante, los holandeses y alemanes no van a dejar de apreciar el exquisito sabor de la uchuva de la noche a la mañana, seguramente la exportación del producto a estos países será cada día mayor. Sin embargo, un tratado de libre comercio y la posible reducción de aranceles con alguna economía extranjera particular, podría hacer competitivo a un mercado que no lo era tanto en el pasado.

Para que esto suceda se tendría que dar, no solo un TLC, sino que particularmente se vean afectadas las barreras de entrada del producto uchuva, sin embargo, aunque es una posibilidad remota, igual es una posibilidad y vale la pena mencionarla.



## RECURSOS

Los recursos que se utilizarán a lo largo del proceso investigativo son:

-Bibliográficos: Durante el desarrollo del trabajo pueden surgir interrogantes respecto a lo investigado, es decir, conceptos desconocidos para el estudiante. En este caso se hará uso de las herramientas como revistas, libros, documentos, y demás recursos disponibles en las bibliotecas de la ciudad de Bogotá. En el caso de necesitar información exacta acerca de registros de exportación o en general de comercio de uchuva, se acudirá directamente a la entidad gubernamental pertinente. Ej: DANE, Cámara de Comercio.

-Financieros: Hasta la fecha la necesidad de recursos financieros durante la labor investigativa han sido mínimos. Se estima que la necesidad este tipo de recursos no significará una preocupación para el investigador en el futuro.

-Físicos: El investigador dispone de un carnet estudiantil de la Pontificia Universidad Javeriana y demás documentos necesarios para el acceso a las sedes de las entidades gubernamentales que ofrecen información acerca del tema. Asimismo esto le permite el acceso a bibliotecas públicas y algunas privadas, y la consulta de referencias bibliográficas dentro de ellas.

-Humanos: Durante el proceso de la labor investigativa se cuenta con la ayuda de un tutor especializado en el área mercadeo y comercio internacional propuesto por la Universidad Javeriana. Asimismo las entidades gubernamentales visitadas hasta la fecha, cuentan con personal de atención al público que de alguna forma contribuyen al desarrollo de la investigación.

## CRONOGRAMA

Objetivo	Actividad	Semanas																		RESP.
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
Objetivo específico No 1  Gestionar el proceso de promoción y venta de los productos	1.1.1 Investigación colegios y empresas cerca de FUMDIR (E)																			
	No. 1.1.2 Investigación datos alcaldías locales de Bogotá (E)																			
	No. 1.1.3 Investigación datos empresas comprometidas con Responsabilidad Social Empresarial (E)																			
	1.2.1 Investigación estrategias de venta (E)																			
	1.2.2 Diseño del libreto. (E)																			
	1.3.1 Diseño de ruta empresas y colegios Suba (E)																			
	1.3.2 Determinar 2da zona de visitas y diseñar su correspondiente ruta (E)																			
Objetivo específico No 2 Definir precios de los productos que sean atractivos, competentes y rentables para la organización y las UP	2.1.1 Determinación costos MP y envases (E)																			
	2.1.2 Determinación costo de etiquetas (E)																			
	2.1.3 Investigación posibles costos fijos por incurrir a futuro (E)																			
	2.1.4 Aproximación de tipo propositivo del costo total (E)																			
	2.2.1 Análisis precios de la competencia (estudiantes jornada nocturna) (E)																			
	2.3.1 Investigación diferentes formas de pago a UP (E)																			

## CONCLUSIONES

- Debido a las condiciones agro ecológicas de nuestro país, el cultivo de uchuva se ha convertido en fuente de ingresos para campesinos y agricultores desde finales de la década de los 80. La excelente calidad del producto colombiano lo diferencia de sus competidores y hace que sea el preferido a nivel internacional, considerándolo en la actualidad la segunda fruta más exportada del país.
- El interés particular que presentan en la actualidad los países desarrollados por productos exóticos y saludables, ha impulsado una fuerte competencia entre los países ubicados en la zona tropical. Es imprescindible procurar el mejoramiento continuo en los procesos de cosecha y poscosecha de la uchuva (por medio de promoción de la inversión en el negocio), así como el mantenimiento de los altos niveles de calidad que hasta la fecha no han podido ser superados por la competencia internacional. Hasta la fecha no se han desarrollado trabajos tendientes a tecnificar el cultivo o al mejoramiento genético de la planta, esto constituye una oportunidad a futuro que debe ser aprovechada para beneficio de los exportadores colombianos.
- Orientación positiva hacia el mercado internacional.  
A pesar de que las ventas de la fruta en el mercado nacional representan ingresos significativos para los productores. El alto precio de la misma a nivel internacional ha logrado captar la atención de los empresarios. Haciendo que en la actualidad sea una necesidad contar con altos porcentajes de calidad nivel de exportación en los cultivos. Es decir, desde la cosecha, el agricultor recibe un pago correspondiente a la cantidad de frutos exportables, claramente mucho mayor que el que será ofrecido en el mercado nacional.
- Mejoramiento de la calidad a través de, disminución de la manipulación.  
Se observó que el proceso de cosecha del fruto está altamente relacionado con la calidad del mismo. Es necesario que los recolectores estén capacitados y cuenten con las herramientas e insumos necesarios para este proceso; así como planear con anterioridad las actividades posteriores, de tal forma que la manipulación de la fruta sea la menor posible. De esta forma se retrasan los procesos de respiración y transpiración logrando un mayor tiempo de vida útil.
- Oportunidades de expansión. Promoción e inversión en tecnología.  
La forma en que han venido creciendo las exportaciones del producto permite comprender un comportamiento creciente en la demanda del mismo. El mercado europeo representa en la actualidad el más prometedor a nivel internacional. Sin embargo, las posibilidades de

ampliación de estos mercados dependen de la inversión en la promoción del producto así como del desarrollo de tecnologías para el cultivo.

- Actualmente el mercado holandés y alemán constituyen los dos principales destinos de las exportaciones de uchuva, en los cuales Colombia compite con Zimbabue, país que presenta precios menores gracias a una ventaja competitiva derivada de los costos de transporte, aunque también debido a que la calidad de su producto es menor.

Las condiciones agro ecológicas y la ubicación de nuestro país, brinda la posibilidad de producir fruta todo el año. Además de otras ventajas competitivas como la experiencia exportadora que cada vez es mayor en los empresarios, la imagen del producto reconocido por su sabor incomparable y valorado con un precio mayor al de la competencia, el conocimiento acumulado sobre los mercados y sobre el manejo del cultivo.

Como debilidades para el éxito futuro del negocio se pueden encontrar la inseguridad de las zonas rurales, la falta de paquete tecnológico adecuado para el cultivo y la falta de disponibilidad de transporte marítimo.

## BIBLIOGRAFÍA

1. PORTER, Michael E. Ventaja Competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior. 1987 Compañía Editorial Continental, SA de CV México
2. LASSO DE LA VEGA, Javier. Cómo se hace una tesis doctoral. Segunda edición 1958. Ed. Mayfe.
3. RADEBAUGH, Lee H. DANIELS, John D. Negocios Internacionales. Octava edición 2000. Ed. Pearson Educación.
4. Cámara de Comercio de Bogotá. Cómo exportar. Manual Empresarial 2002. Ed. Departamento de Publicaciones Cámara de Comercio de Bogotá.
5. ZORRILLA, Santiago. Torres, Miguel. Guía para elaborar la tesis. Segunda edición 1992. Ed. Mc Graw Hill.
6. La clave del comercio. Libro de respuestas para pequeños y medianos exportadores. Primera edición 2002. Negocios Internacionales LTDA.
7. MÉNDEZ, Rafael. Formulación y evaluación de proyectos. Enfoque para emprendedores. Tercera edición 2004. Editor Orlando Fernández Palma.
8. PORTER E, Michael. Ser competitivos. Nuevas aportaciones y conclusiones. Décima edición 2003. Ediciones Deusto SA.
9. Producción, Poscosecha y exportación de la uchuva. Primera edición 2000. Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Agronomía.
10. FISCHER, Gerhard. PIEDRAHITA, Wilson. Avances en cultivo, Poscosecha y exportación de la uchuva en Colombia. Primera edición 2005. Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Agronomía. Unibiblos
11. Estudio de competitividad utilizando la metodología de Michael Porter aplicado a la industria de partes automotriz para el mercado original tomando como marco la empresa Ruedas de Aluminio C.A. (RUALCA). Disponible en:  
<http://www.une.edu.ve/~dluzardo/Hernan%20Competitividad.htm> – consultado en abril de 2010.
12. La ruta de la innovación: Estudios de competitividad en clusters de la economía chilena. Disponible en:  
<http://www.redagricola.com/content/view/185/32/> - consultado en abril de 2010.
13. Estudios de Competitividad Sectorial. Disponible en:  
[http://www.camarabaq.org.co/index.php?option=com\\_content&view=article&catid=106:desarrollo-economico&id=186:estudios-de-competitividad-sectorial-&Itemid=41](http://www.camarabaq.org.co/index.php?option=com_content&view=article&catid=106:desarrollo-economico&id=186:estudios-de-competitividad-sectorial-&Itemid=41) – Consultado en Abril de 2010

14. Estudio de Competitividad Laboral Colombia Vs Internacional. Disponible en:  
[http://acripnacional.org/index2.php?option=com\\_content&do\\_pdf=1&id=83](http://acripnacional.org/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=83)– Consultado en Abril de 2010.
15. Banco de medios de Legiscomex. Disponible en  
[www.LEGISCOMEX.com](http://www.LEGISCOMEX.com)
16. Proexport Colombia. [www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co)
17. Guía para la comunidad empresarial. Sistema mundial de comercio.  
[www.intracen.org](http://www.intracen.org)

**Anexo I: Exportación de uchuva de 2000 a 2009.  
Total de exportaciones por país**

**Año 2000**

<b>País</b>	<b>Vr. FOB</b>
PAISES BAJOS ( HOLANDA )	2.476.504,00
REP. FEDERAL ALEMANA	1.649.468,00
REINO UNIDO (INC. CANAL, ISLAS - NORMANDA ISLA)	809.325,00
FRANCIA	491.004,00
SUECIA	357.441,00
BELGICA - LUXEMBURGO	333.707,00
SUIZA	203.987,00
CANADA	112.985,00
ESPAÑA ( EXCL. ISLAS CANARIAS )	75.075,00
ZONA FRANCA BOGOTA	53.460,00
LUXEMBURGO	20.395,00
BRASIL	17.749,00
ITALIA	12.743,00
AUSTRIA	12.038,00
HONG KONG	7.815,00
ECUADOR	2.106,00
IRLANDA DEL SUR (EIRE)	1.965,00
PANAMA	1.517,00
PORTUGAL	1.398,00
ANTILLAS HOLANDESAS	1.150,00
ESTADOS UNIDOS	1.063,00
VENEZUELA	975
ARUBA	549
UCRANIA	244
	<b>6.944.663,00</b>

**Año 2001**

<b>Nombre País</b>	<b>Vr. FOB</b>
REP. FEDERAL ALEMANA	2.827.857,00
PAISES BAJOS ( HOLANDA )	2.758.005,00
REINO UNIDO (INC. CANAL, ISLAS - NORMANDA ISLA)	868.882,00
FRANCIA	577.530,00
SUECIA	472.086,00
BELGICA - LUXEMBURGO	394.355,00
SUIZA	373.740,00
CANADA	166.515,00
ESPAÑA ( EXCL. ISLAS CANARIAS )	134.900,00
DINAMARCA	50.416,00
ITALIA	17.843,00
BRASIL	17.692,00
HONG KONG	10.658,00
VENEZUELA	8.677,00
TUVALO	4.210,00
NORUEGA	3.395,00
YUGOESLAVIA	2.750,00
PANAMA	2.015,00
ECUADOR	1.822,00
VANUATO	1.489,00
ANTILLAS HOLANDEAS	1.048,00
LUXEMBURGO	646
PORTUGAL	354
ARUBA	111
ZONA FRANCA BOGOTA	77
EL SALVADOR	15
	<b>8.697.088,00</b>



**Año 2002**

<b>Nombre País</b>	<b>Vr. FOB</b>
REP. FEDERAL ALEMANA	2.794.088,00
PAISES BAJOS ( HOLANDA )	2.137.108,00
FRANCIA	822.790,00
REINO UNIDO (INC. CANAL, ISLAS - NORMANDA ISLA)	508.181,00
SUECIA	488.655,00
ZONA FRANCA BOGOTA	385.894,00
BELGICA - LUXEMBURGO	319.057,00
SUIZA	226.298,00
CANADA	148.202,00
ESPANA ( EXCL. ISLAS CANARIAS )	143.571,00
ITALIA	48.272,00
DINAMARCA	42.600,00
BRASIL	17.063,00
HONG KONG	13.389,00
PAKISTAN	10.416,00
CROACIA	10.241,00
ESTADOS UNIDOS	3.326,00
TUVALO	2.348,00
RUSIA	2.321,00
PANAMA	1.914,00
PORTUGAL	1.383,00
ANTILLAS HOLANDESAS	1.369,00
MEXICO	1.022,00
VENEZUELA	983
	<b>8.130.491,00</b>

**Año 2003**

<b>Nombre País</b>	<b>Vr. FOB</b>
REP. FEDERAL ALEMANA	2.514.989,00
ARUBA	1.095,00
ANTILLAS HOLANDESAS	1.046,00
BELGICA - LUXEMBURGO	497.457,00
BRASIL	13.581,00
CANADA	171.496,00
DINAMARCA	25.695,00
ESPAÑA ( EXCL. ISLAS CANARIAS )	134.163,00
ESTADOS UNIDOS	61.011,00
FINLANDIA	3.447,00
FRANCIA	817.668,00
GUADALUPE Y DEPENDENC. FRANCESAS	89
HONG KONG	13.054,00
ITALIA	66.900,00
LITUANIA	135
NORUEGA	289
PAISES BAJOS ( HOLANDA )	3.172.522,00
PALAU, ISLAS	3.024,00
PANAMA	1.660,00
PORTUGAL	3.697,00
REINO UNIDO (INC. CANAL, ISLAS - NORMANDA ISLA)	466.425,00
SINGAPUR	509
SUECIA	664.578,00
SUIZA	293.911,00
	<b>8.928.441,00</b>

**Año 2004**

<b>Nombre País</b>	<b>Vr. FOB</b>
REP. FEDERAL ALEMANA	4.318.054,80
PAISES BAJOS ( HOLANDA )	3.719.371,66
BELGICA - LUXEMBURGO	2.111.495,21
REINO UNIDO (INC. CANAL, ISLAS - NORMANDA ISLA)	1.245.734,57
FRANCIA	776.022,83
SUECIA	761.466,05
CANADA	298.348,11
SUIZA	233.783,72
ESTADOS UNIDOS	227.262,58
ESPAÑA ( EXCL. ISLAS CANARIAS )	143.452,70
AUSTRIA	98.042,99
ITALIA	49.833,38
BOLIVIA	20.986,00
SWAZILANDIA	19.883,76
DINAMARCA	14.830,05
AFGANISTAN	14.287,00
HONG KONG	13.702,47
FINLANDIA	12.166,00
PORTUGAL	11.460,36
BRASIL	10.394,64
EMIRATOS DE ARABIA UNIDA	3.818,88
OTROS PAISES O TERRITORIOS	3.447,33
IRLANDA DEL SUR (EIRE)	2.613,00
INDONESIA	2.232,00
PANAMA	1.264,42
NORUEGA	499,5
ANTILLAS HOLANDESAS	426,02
COSTA RICA	82,8
ARGENTINA	21,05
	<b>14.114.983,88</b>

**Año 2005**

<b>Nombre País</b>	<b>Vr. FOB</b>
PAISES BAJOS ( HOLANDA )	6.675.673,42
BELGICA - LUXEMBURGO	6.002.046,28
REP. FEDERAL ALEMANA	6.000.876,71
SUECIA	1.604.787,37
FRANCIA	856.954,96
REINO UNIDO (INC. CANAL, ISLAS - NORMANDA ISLA)	675.639,66
ESTADOS UNIDOS	356.041,50
CANADA	353.269,63
SUIZA	241.847,84
ESPANA ( EXCL. ISLAS CANARIAS )	235.141,35
AUSTRIA	197.267,89
ITALIA	66.481,18
FINLANDIA	32.860,00
SWAZILANDIA	23.625,00
ANTILLAS HOLANDESAS	20.320,67
HONG KONG	17.467,90
PORTUGAL	14.300,00
BRASIL	12.593,84
IRLANDA DEL SUR (EIRE)	7.648,65
EMIRATOS DE ARABIA UNIDA	5.116,00
ARUBA	2.360,49
PANAMA	2.118,93
ARMENIA	1.303,91
RUSIA	1.197,00
VENEZUELA	522
PUERTO RICO	35
COSTA RICA	30
JAPON	1
	<b>23.407.528,18</b>

**Año 2006**

<b>Nombre País</b>	<b>Vr. FOB</b>
PAISES BAJOS ( HOLANDA )	7.529.953,69
REP. FEDERAL ALEMANA	6.809.163,56
BELGICA - LUXEMBURGO	4.032.721,03
SUECIA	1.238.265,64
REINO UNIDO (INC. CANAL, ISLAS - NORMANDA ISLA)	1.087.681,06
FRANCIA	752.730,93
CANADA	571.813,80
ESTADOS UNIDOS	552.181,37
SUIZA	189.488,12
ESPAÑA ( EXCL. ISLAS CANARIAS )	114.076,03
ITALIA	91.639,79
ARMENIA	31.621,90
BRASIL	17.603,28
PORTUGAL	16.208,04
SWAZILANDIA	14.319,00
HONG KONG	9.800,80
EMIRATOS DE ARABIA UNIDA	5.268,00
PANAMA	4.822,15
ARUBA	3.711,78
ANTILLAS HOLANDESAS	2.848,14
ARABIA SAUDITA	1.866,00
VENEZUELA	749
JAPON	73
MARTINICA	2
	<b>23.078.608,11</b>

**Año 2007**

<b>Nombre País</b>	<b>Vr. FOB</b>
PAISES BAJOS ( HOLANDA )	10.418.842,69
REP. FEDERAL ALEMANA	6.394.604,90
BELGICA - LUXEMBURGO	4.822.455,94
SUECIA	981.386,40
REINO UNIDO (INC. CANAL, ISLAS - NORMANDA ISLA)	818.738,10
CANADA	815.288,61
FRANCIA	439.107,93
ESTADOS UNIDOS	339.362,17
SUIZA	184.286,60
FINLANDIA	157.252,00
ITALIA	123.749,90
ESPANA ( EXCL. ISLAS CANARIAS )	104.846,15
BRASIL	41.695,45
DINAMARCA	38.081,39
PAKISTAN	21.762,00
EMIRATOS DE ARABIA UNIDA	20.373,13
PORTUGAL	19.202,60
JAPON	11.273,40
HONG KONG	9.764,20
ARUBA	4.592,77
PANAMA	4.173,68
ANTILLAS HOLANDESAS	3.983,31
INDIA (INCLUYE CACHEMIRA, JAMMU Y SIKKIM)	1.998,00
MARTINICA	692,18
VENEZUELA	380
GUATEMALA	280
MEXICO	79,36
RUSIA	34,3
COSTA RICA	1,5
	<b>25.778.288,66</b>

**Año 2008**

<b>Nombre País</b>	<b>Vr. FOB</b>
PAISES BAJOS ( HOLANDA )	9.711.035,53
REP. FEDERAL ALEMANA	7.655.499,14
BELGICA - LUXEMBURGO	4.807.480,00
SUECIA	1.663.651,97
CANADA	843.262,50
REINO UNIDO (INC. CANAL, ISLAS - NORMANDA ISLA)	655.239,69
FRANCIA	571.849,45
ESTADOS UNIDOS	264.437,45
SUIZA	88.199,51
ITALIA	66.871,45
ESPAÑA ( EXCL. ISLAS CANARIAS )	54.864,76
BRASIL	52.136,49
DINAMARCA	46.960,98
HONG KONG	25.274,84
EMIRATOS DE ARABIA UNIDA	24.541,60
PORTUGAL	23.854,89
PANAMA	19.559,23
JAPON	13.258,20
ARUBA	5.671,42
INDIA (INCLUYE CACHEMIRA, JAMMU Y SIKKIM)	3.492,72
ANTILLAS HOLANDESAS	3.416,54
ESLOVAQUIA	257,3
OTROS PAISES O TERRITORIOS	133,5
ARABIA SAUDITA	58
TAILANDIA	34,8
RUSIA	22
HONDURAS	12,67
EL SALVADOR	12,3
GUATEMALA	11,36
CUBA	0,3
	<b>26.601.100,59</b>

**Año 2009**

<b>Nombre País</b>	<b>Vr. FOB</b>
PAISES BAJOS ( HOLANDA )	11.897.125,69
REP. FEDERAL ALEMANA	6.153.045,09
BELGICA - LUXEMBURGO	3.605.214,52
SUECIA	863.040,50
CANADA	652.464,66
FRANCIA	528.506,55
REINO UNIDO (INC. CANAL, ISLAS - NORMANDA ISLA)	201.894,00
SUIZA	121.759,19
ESTADOS UNIDOS	113.822,04
ITALIA	78.431,00
BRASIL	70.296,53
HONG KONG	67.244,17
EMIRATOS DE ARABIA UNIDA	36.094,00
ESPANA ( EXCL. ISLAS CANARIAS )	35.158,63
PORTUGAL	8.256,37
ARUBA	7.610,95
ANTILLAS HOLANDESAS	3.923,74
KUWAIT	431
ISRAEL	95,48
NORUEGA	37,92
RUSIA	16
PANAMA	5
ARGENTINA	3,5
	<b>24.444.476,53</b>



## Anexo 2: Las Empresas que más exportan uchuva colombiana

Nº	NIT	Razón social	Valor USD FOB 2007	Participación
1	800026845	OCATI LTDA.	4.528.341	13,3%
2	800129625	EL TESORO FRUIT S.A.	3.799.876	11,2%
3	830117784	NOVACAMPO S. A. SOCIEDAD DE COMERCIALIZACION INTERNACION	3.139.597	9,2%
4	8605008603	COMERCIAL Y AGROPECUARIA DE LOS ANDES LTDA CIDELA LTDA.	2.261.246	6,6%
5	800176428	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL CARIBBEAN EXOTICS S.A.	2.124.307	6,2%
6	800173004	C I FRUTAS COMERCIALES S. A.	2.083.378	6,1%
7	830061852	ANDES EXPORT COMPANY E. U.	1.938.240	5,7%
8	830117145	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL FRUTIREYES LTDA CON SIG	1.780.335	5,2%
9	830133793	C.I. FRIZCO LTDA.	1.610.803	4,7%
10	800182348	C.I. CONSERBA S.A.	1.501.716	4,4%
11	8001730043	C. I. FRUTAS COMERCIALES S. A.	1.413.230	4,2%
12	8001764286	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL CARIBBEAN EXOTICS S.A.	816.828	2,4%
13	860354112	C. I. FRUTIERREZ S. A.	768.268	2,3%
14	830065897	C I ROMERCA LTDA	723.073	2,1%
15	860500860	COMERCIAL Y AGROPECUARIA DE LOS ANDES LTDA. CIDELA LTDA.	508.347	1,5%
		<b>Subtotal</b>	<b>28.997.586</b>	<b>85,2%</b>
		Otros	5.022.991	14,8%
		<b>Total</b>	<b>34.020.577</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Legiscomex. Banco de Medios. Disponible en:

[http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/est\\_col\\_frutas\\_exot\\_6.pdf](http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/est_col_frutas_exot_6.pdf)