

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DEL ARÁNDANO AZUL
COLOMBIANO AL MERCADO NORTE AMERICANO

BREIDI JHOAN MURILLO GONZALEZ

SEBASTIAN PATRICIO OROZCO ARCINIEGAS

JUAN FELIPE SERNA AROS

MODALIDAD: MONOGRAFIA

UNIVERSIDAD SANTIAGO DE CALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

PROGRAMA FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

SANTIAGO DE CALI

2020

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DEL ARÁNDANO AZUL
COLOMBIANO AL MERCADO NORTE AMERICANO

BREIDI JHOAN MURILLO GONZALEZ

SEBASTIAN PATRICIO OROZCO ARCINIEGAS

JUAN FELIPE SERNA AROS

DIRECTOR

ALEXANDRA PATRICIA DONADO MERCADO

LINEA DE INVESTIGACION

DESARROLLO EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD

MODALIDAD: MONOGRAFIA

UNIVERSIDAD SANTIAGO DE CALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

PROGRAMA FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

SANTIAGO DE CALI

2020

Resumen

El arándano azul, es una fruta que es originaria del hemisferio norte y de una gran parte de Europa, esta fruta pertenece al género *Vaccinium corymbosum*. Las propiedades nutricionales y medicinales del arándano han hecho que los últimos 10 años se haya generado una gran demanda y consumo de esta fruta. La región de Norteamérica además de ser una zona donde se produce arándanos en grandes volúmenes también es una zona donde se consumen arándanos en grandes cantidades debido a la tendencia de tener una dieta saludable por parte de la población, por ende, dicha región representa una oportunidad para Colombia para exportar arándanos debido a que el país puede producirlos durante todo el año y el fruto que se produce es óptimo para el mercado internacional.

Palabras claves

Arándanos Azules, Norteamérica, Viabilidad , Mercado

Abstrac

The blueberry, is a fruit that is native to the northern hemisphere and a large part of Europe, this fruit belongs to the genus *Vaccinium corymbosum*. The nutritional and medicinal properties of the blueberry have meant that the last 10 years have generated a great demand and consumption of this fruit. The North American region, in addition to being an area where blueberries are produced in large volumes, it is also an area where blueberries are consumed in large quantities due to the trend of having a healthy diet by the population, therefore, that region represents an opportunity for Colombia to export berries because the country can produce them throughout the year and the fruit that is produced is optimal for the international market.

Keywords

Blueberries, North America, Viability, Market

Agradecimientos

Agradecemos primordialmente a Dios por brindarnos las herramientas para poder concluir este ciclo, agradecemos infinitamente a nuestros familiares por brindarnos el apoyo, la motivación y los recursos necesarios para hacer todo esto posible y concluir este proceso de manera exitosa y finalmente le agradecemos a nuestros compañeros, amigos y docentes por todas las experiencias vividas durante este proceso.

Tabla de Contenido

INTRODUCCIÓN.....	8
1. Antecedentes	9
2. Problema de investigación.....	12
2.1. Planteamiento del problema.....	12
2.2. Formulación del problema.....	12
3. Objetivos	13
3.1. Objetivo general.....	13
3.2. Objetivos específicos.....	13
4. Justificación	14
5. Marco de referencia.....	15
5.1. Marco teórico.....	15
5.2. Marco conceptual	19
5.3. Marco legal.....	19
Es la norma por la cual se ratifica el comercio internacional entre Colombia y Canadá (MINCIT, 2009)	19
6. Diseño metodológico	20
7. Desarrollo de la investigación	22
7.1. Comportamiento de las exportaciones e importaciones de arándanos azules en Norteamérica	22
7.1.1. Estadísticas del comercio exterior de arándanos en Estados Unidos	22
7.1.2. Estadísticas de las exportaciones e importaciones de arándanos en Canadá.....	26
7.2. Descripción de aspectos técnicos para la entrada del producto.....	28
7.2.1. Requisitos de salida y entrada	28
7.2.2. Aspectos técnicos del Embalaje.....	30
7.3. Factibilidad de exportación de los arándanos hacia Norteamérica	32
Conclusiones.....	41
Recomendaciones	42
Referencias bibliográficas	43
FAO. (2011). BIOTECHNOLOGIES FOR AGRICULTURAL DEVELOPMENT. ROMA: ABDC-10.....	44

Tablas e ilustraciones

Tabla 1 Documentos de entrada y salida del producto	28
Tabla 2 Envase del producto	31
Tabla 3 Medios de transporte	31
Tabla 4 factores de viabilidad.....	39
Ilustración 1 Principales proveedores de arándanos azules para EE. UU	22
Ilustración 2 Destino de las exportaciones estadounidenses de arándanos azules	24
Ilustración 3 exportaciones de arándanos azules desde Colombia a EE. UU.....	25
Ilustración 4 Principales proveedores de arándanos azules para Canadá.....	26
Ilustración 5 Embalaje del producto	30

INTRODUCCIÓN

Los arándanos azules se muestran como una fruta con un gran potencial para la exportación en Colombia, esto obedece a una serie de elementos que permitirían que el país pudiera convertirse en los próximos años en un exportador neto de arándanos.

Norteamérica se muestra como un mercado atractivo para la exportación de arándanos debido a que, tanto Estados Unidos como Canadá son grandes importadores y consumidores de arándanos y esto es en vista de que la población de estos países apuesta por tener una dieta saludable y consumir productos que contengan grandes propiedades medicinales.

Sudamérica, cuenta con gran participación en el mercado de arándanos en Norteamérica. Perú y Chile son los líderes de este mercado y el principal destino de las exportaciones de este producto es Estados Unidos. Según el informe publicado por agronegocios el 6 de septiembre del 2019, Colombia ha venido incursionado en este mercado y en este año alcanzó exportaciones por un valor superior a los \$300.000 USD y las proyecciones estiman que en los próximos años el país podría estar en el ranking de los máximos exportadores.

También se resalta que el país cuenta con TLC con ambos países del hemisferio norte, estos acuerdos le pueden facilitar al país la comercialización de arándanos debido a la eliminación de barrera comerciales y es más fácil para los productores colombianos lograr que el producto cumpla con las normas de entradas en dichos países.

Dicho lo anterior, la presente la presente investigación busca determinar si es viable la exportación de arándanos azules colombianos hacia norte a Norteamérica.

1. Antecedentes

En el presente escrito se evidencian investigaciones acerca del arándano azul.

El sector agrícola en Colombia se proyecta como uno de los sectores más competitivos del país; esto se debe a que Colombia cuenta con factores determinantes que le permiten tener ventajas en la cultivación de alimentos.

Según la (FAO, 2011), Colombia cuenta con elementos como la disponibilidad de tierra, suministro de agua y diversidad topográfica y climática que le permitirían tener una ventaja competitiva en la producción y exportación de productos agrícolas.

Colombia, a través de las distintas instituciones de comercio exterior le está apostando al aprovechamiento de estas ventajas competitivas en el sector de la agricultura, con el objetivo principal de lograr la diversificación de su canasta agroexportadora. Actualmente existe una gran variedad de productos agrícolas cuya demanda mundial ha aumentado.

El mercado agrícola, posee grandes proyecciones debido a los nuevos productos que se están ofertando y que brindan alternativas que giran al consumo y a la comercialización a nivel mundial, por ende, los arándanos son frutos que han generado interés a diversas empresas, por sus características y poderes nutricionales. Los arándanos ofrecen demasiadas propiedades como vitaminas, antioxidantes y también son un producto bajo en grasas y se han convertido en uno de los productos más vendidos en los últimos años. Los arándanos también funcionan como antibióticos y desinflamatorios; donde se destaca la antocianina que son pigmentos hidrosolubles los cuales actúan en el metabolismo celular rebajando los niveles de acción de los radicales libres asociados a enfermedades cardiovasculares, patologías cancerígenas y contribuyen al envejecimiento (Bustillo, 2018).

El aumento de la demanda por arándanos azules, cuya denominación es en español, ha tenido mayor crecimiento en los países desarrollados, esto es debido a las propiedades medicinales y los beneficios que aporta a la salud humana, uno de los principales componentes que ofrece el arándano son los antioxidantes, que contribuyen a prolongar la esperanza de vida de los seres humanos y hoy en día la tendencia va dirigida a consumir

productos que favorezcan la salud y cada vez es más adoptados a nivel mundial (Cardenas, Florez, & Huaman, 2019).

Esta fruta según (Procolombia , 2019), se proyecta como el principal producto de la canasta agroexportadora del país y cuyo potencial comercial en los próximos 4 años podría estar por encima de los US\$100 millones y ubicar a Colombia en el ranking de los 10 máximos exportadores.

La posibilidad de Colombia puede estar en el top 10 de los máximos exportadores se centra en que es un país que gracias a su posición y sus condiciones climáticas puede producir arándanos durante todo el año, esto constituye una gran ventaja frente a los demás países que no pueden producirlo durante todo el año debido a que presentan estaciones que limitan su cosecha una vez al año.

Esto abre una ventana para Colombia en tema de negocio de arándanos. Existen periodos del año donde la producción de arándano es baja y donde Estados Unidos requiere importar todo el arándano ya que son épocas donde no produce, además en el año del 2006 USDA (United State Department of Agriculture) y especialmente el (Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas) aprobó los protocolos de importación de arándanos y el agraz desde Colombia. Esto determina una oportunidad de mercado para la fruticultura colombiana (Casas, 2017).

Incursionar en este mercado le significaría a Colombia competir con grandes productores de arándanos a nivel mundial, donde el eje de la principal producción se centra en Norte América (Estados Unidos y Canadá,) le sigue la unión europea países como (Polonia, Alemania, Suecia, Francia y Países Bajos), Estados Unidos que es el país líder en la producción mundial de Arándanos con una producción total de 215.000 toneladas en el año del 2012, del total de ésta producción 127.000 toneladas estaban orientadas hacia el mercado de frescos y 87.000 fueron destinadas para procesamiento. Chile ocupa el segundo lugar en la producción de arándanos obtuvo una producción de alrededor de las 100.000 toneladas. En Sudamérica Chile es quien lidero la producción con 100.000 toneladas en el periodo del 2012, le sigue Argentina quien produjo 21.000 toneladas, después se encuentra Uruguay que obtuvo un total de producción 2.700, Brasil se encuentra en un escalafón debajo con 182 toneladas y por ultimo Perú con 45 toneladas, La inclinación muestra un aumento relevante de la producción de arándanos en

Sudamérica en los próximos años, puesto que existe un crecimiento en la superficie planteada en la mayoría de los países de esta zona (Bonilla & Rivera, 2014).

Ahora, a nivel mundial los valores de las importaciones están dominadas por Estados Unidos este país es un comprador neto de arándanos frescos. En el 2013, este país alcanzó la cifra de importación de arándanos frescos por un valor de \$ 611,389 millones, un crecimiento porcentual correspondiente al 7% si se compara con el año 2012. Este valor corresponde a un 50% más de importación de arándanos azules desde las realizadas por Chile, este país vende sus arándanos a Estados Unidos durante los meses de noviembre a enero. Canadá tuvo un aporte significativo del 25% sobre los arándanos frescos que llegan a Estados Unidos y aportó la mitad de arándanos congelados que importó esta nación (Salazar, 2017).

2. Problema de investigación

2.1. Planteamiento del problema.

La producción de arándanos azules en Sudamérica es contra estación si se compara contra los principales productores mundiales. Colombia puede producir este producto durante los 12 meses del año de forma continua. (Ballesteros et al., 2019).

Las condiciones para que Colombia se pueda convertir en un exportador neto de arándanos azules están dadas y esto es debido a las ventajas comerciales que posee. Las ventajas comerciales son aquellos periodos donde existe una limitada producción de arándanos, ocasionando que en el mercado se genere una escasez de provisión, este desabastecimiento puede comprender periodos de 1 a 3 meses y gira de acuerdo a la producción de cada país (Farfan, 2016). Las ventajas competitivas que tiene el país en el cultivo de productos agrícolas, han generado una competitividad en la exportación de estos mismos. Según la OEC el principal destino de las exportaciones colombianas es Estados Unidos; en cuanto a productos agrícolas, estos alcanzaron cifras de alrededor de 53.74 millones de dólares durante el 2018 según los datos arrojados por Trade Economic; esta cifra corresponde a exportaciones de frutas, vegetales y preparación de alimentos de nuez; así mismo, Canadá también presenta gran demanda por productos agrícolas colombianos pasando de importar 1.4 millones de dólares en el 2017 ha alcanzar casi \$2 millones de USD en el 2018, atribuyendo esta cifra alcanzada a productos como

las frutas y los vegetales, según Trade Economic. Si Colombia, no aprovecha estas oportunidades estaría perdiendo la ventaja competitiva que posee frente a otros países, por ejemplo Perú es un país que cuenta con ciertas similitudes climáticas a Colombia en la producción de arándanos azules, a su vez contaba con poca información de cómo cultivar arándanos, hoy en día supera a Chile y lidera la exportación de arándanos según lo informó el diario América Economía en su publicación del 27 de enero del 2020, a raíz de esto, esta investigación estará orientada demostrar si es viable la exportación arándanos azules a Norteamérica y como aprovechar la gran oportunidad que tiene Colombia para conseguir una gran participación en el mercado de arándanos azules.

2.2. Formulación del problema

¿Es viable exportar arándanos azules de Colombia a Norteamérica?

3. Objetivos

3.1. Objetivo general

Determinar la viabilidad de exportación de arándanos azules desde Colombia hacia el mercado de Norteamérica.

3.2. Objetivos específicos

- Analizar la tendencia de exportación e importación de arándanos azules en Norteamérica.
- Describir aspectos técnicos de la entrada del producto a los países objeto de estudio.
- Diagnosticar si los arándanos azules de Colombia tienen potencial en el mercado norteamericano.

4. Justificación

El objetivo de llevar a cabo esta investigación nace debido a que el arándano azul constituye una oportunidad de exportación viable hacia el exterior según lo informado por (Agro negocios , 2019), además; los arándanos azules o blueberries han tenido un gran impacto en los últimos años tanto a nivel comercial como también a nivel nutricional, lo cual los convierte en uno de los productos con más expectativas en la actualidad en el sector agrícola y agro industrial colombiano, debido a la gran variedad de productos que se derivan de estos tales como bebidas, batidos y mermeladas conforme a lo indicado por (Procolombia , 2019).

Igualmente son muy pocas las investigaciones que se han realizado en Colombia acerca de la posibilidad de llevar a cabo un proceso de exportación de arándanos hacia Norteamérica haciendo que esta investigación suministre información a personas naturales, jurídicas y sobre todo al sector empresarial colombiano, en este último enfatizando en los empresarios del sector agrícola, puesto que, es evidente la gran apuesta del país por lograr diversificar su canasta agro exportadora, por ende; los arándanos se muestran como un producto con un alto potencial comercial y con una gran proyección a futuro que le permitirá al sector agro exportador sumar un producto más al mercado internacional y que promete poner al país en el top 10 de los máximos exportadores generando así ingresos.

5. Marco de referencia

5.1.Marco teórico

Exportación de frutas colombianas

Las frutas colombianas se caracterizan por ser un producto de excelentes características organolépticas como el sabor, olor y textura, como también se reconoce el grado brix y su alto contenido vitamínico. Esto permite saber la calidad de las tierras colombianas que sumado a las grandes oportunidades y las ventajas agroindustriales abre una brecha para ver a Colombia como un dispensario frutas para el mundo. Pese a que el país cuenta con todas las herramientas naturales que permiten tener una ventaja competitiva sobre otros, en Colombia existen muchos limitantes por mejorar; como la competitividad dentro del sector agroindustrial. La falta de recursos como la tecnología aplicada al sector agrícola, y logístico, la falta de una infraestructura adecuada hace de que exista un alto costo de los fletes, sumándole la inexperiencia y la falta cultural de exportación del empresario colombiano que ante las dificultades que se pueda encontrar en la documentación y la exigencia del mercado externo, suele ser muy conforme y prefiere apostar al mercado interno (Mosquera & Ordoñez, 2014)

Según la publicación realizada por el instituto Investigación de Recursos Biológicos Alexander Von Humboldt en el año 2011. En Colombia se encontraron alrededor de 298 especies de plantas productoras de frutas comestibles, que incorporan tanto variedades silvestres, cuyo consumo de frutos es ocasional, como especies cultivadas, cuyos frutos se venden a nivel nacional o se exportan.

Partiendo de este orden de ideas, en el país existen muchas oportunidades para la exportación de frutas, estas oportunidades se centran en la ubicación geográfica que posee el país. A pesar de que el país le está apostando al desarrollo de planes para impulsar el sector de la agricultura que tiene un gran potencial de exportación debido a la calidad de los productos que se producen, aún existen carencias en la inversión para el sector frutícola colombiano, que para el periodo del 2013 se evidencio que su participación en el comercio internacional de fruta fresca solo represento el 0.0085% sobre importaciones realizadas por países potencias del mundo, sin embargo esta poca participación no infiere en el crecimiento del sector en Colombia sea deficiente; por ejemplo el departamento del

Valle del Cauca ha permitido que se explote en mayor medida la industria frutícola brindándole oportunidades a cada uno de los clusters de frutas para la facilidad de ingresar al mercado (Concha, 2015).

Colombia solo representa para el mundo en materia de exportaciones de frutas exóticas 2.43%. La mayor cantidad de producción de frutas exóticas en el país se centra en los departamentos de Huila, Boyacá, Antioquia y Cundinamarca. El valor importado de frutas exóticas por Colombia, es relativamente bajo lo cual significa que representa un 0% en el total de las importaciones mundiales de este producto (Lopez & Rodriguez, 2017).

El DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas), ha arrojado informes acerca de las exportaciones, reflejando que los acuerdos comerciales más utilizados por los comerciantes para exportar son el TLC que posee con los Estados Unidos en segundo lugar se encuentra el acuerdo comercial que posee con la unión europea y esto es debido a un desconocimiento que poseen los comerciantes colombianos acerca de los acuerdos que el país tiene vigente. Entre las exportaciones de frutas exóticas que más se realizan en el país se destacan el banano, guayaba, pitahaya, tomate de árbol, uchuva, gulupa, maracuyá, aguacate hass, arándanos rojos, etc. Estos datos suministrados por el departamento nacional de estadísticas acerca de las exportaciones que han realizado las organizaciones internacionales más reconocidas del país las frutas con mayor valor “Free on Board” son la Uchuva, Gulupa, Piña y el Aguacate Hass. Éstas en su mayoría, son exportadas a la Unión europea, en su mayoría son producidas en el departamento de Antioquia y de Cundinamarca (Lopez & Garcia, 2018).

Oportunidades Comerciales entre Colombia y Norteamérica

La dinámica de economía mundial y de globalización permite que cada vez más hayan tratados de libre comercio en el país. Estos tratados tienen como fin que los ciudadanos puedan comprar bienes y servicios a menor precio y también poder ofrecerlos en un alto estándar de calidad y poder entrar a nuevos mercados siendo muy competitivos; de igual manera, aumentar el bienestar de la sociedad a través del goce de bajos precios, una gran calidad y un mejor catálogo de bienes y servicios en su mismo mercado contribuirá al desarrollo económico del país. El acuerdo comercial entre Colombia y Estados Unidos permitirá a la economía colombiana tener un gran avance en el proceso de inserción en la economía mundial, poder tener un alza en lo que se refiere al grado de apertura, modificar su estructura productiva en una mejor conformidad con sus ventajas

comparativas, tener mejores ingresos de eficacia y productividad y una mejor comodidad de las personas colombianas por medio de un aumento en las opciones de para poder escoger como consumidor bienes y servicios de una gran calidad y menores precios dentro de los diferentes sectores (Jorge et al., 2010).

En este orden de ideas, Colombia llevó a cabo un acuerdo comercial con los Estados Unidos que entró en vigencia en el periodo del 2006, iniciando un proceso de negociación internacional que condujo a la firma y ratificación del TLC en el año 2012, logrando conmocionar al país, este tratado conllevó innumerables modificaciones con respecto al anterior, incidiendo de manera importante en las diferentes oportunidades comerciales que tiene los productores norteamericanos como también los colombianos (Suarez & Vargas, 2017).

Estados Unidos es una economía muy próspera y productiva, con una competencia de gran valor, en relación con el comercio mundial de alimentos. Tiene uno de los mercados de gran masa en el mundo y es uno de los mayores importadores de productos, tradicionales y no tradicionales. Por esta razón las frutas tienen una gran acogida y una gran oportunidad comercial para los exportadores, debido a que estos tienen una fuente nutricional de alto impacto para la sociedad (Anchante, 2018).

Por otra parte, el TLC que se tiene con Canadá, se puede evidenciar que dentro de los productos que Canadá importa está el banano que es un producto que Colombia constantemente le exporta, esto podría dar como conclusión que los productos colombianos no son una gran apuesta para el mercado canadiense, sin embargo, se puede ver una pequeña participación de algunos productos como la guayaba, granadilla, pitahaya, entre otros, en Canadá se consumen fuertemente y que se encuentran en fortalecimiento, por consiguiente se puede decir que no solamente el café es un producto estrella de exportación, las frutas son productos representativos de exportación, si realmente el gobierno logra realizar un estudio sobre el tipo de productos que se pueden impulsar en el mercado canadiense, se abrirían puertas para todo el país, especialmente para los agricultores, Por otro lado, Colombia se ha enfocado en varios puntos para el estudio del mercado canadiense, lo que le ha permitido identificar varias oportunidades para posicionarse como competidor fuerte de otros importadores de frutas exóticas. Esto quiere decir que los habitantes de Canadá tienden a comer saludablemente y no consumen productos con estándares altamente procesados, lo que puede beneficiar a

Colombia y también le puede dar idea de poder intentar con la exportación de productos agrícolas que serían de gran atracción para los posibles consumidores de frutas exóticas colombianas (Medina & Muñoz, 2016).

Por consiguiente, se puede decir que Existen ciertos prerequisites cuyo propósito es asegurar un posible éxito al exportar a Canadá, como lo es visitar este país ya sea individualmente o al participar en eventos como exposiciones y ferias, así se podrá identificar compradores, evaluar la demanda potencial, familiarizarse con el mercado, conocer y respetar los requerimientos del importador y reglamentos gubernamentales es muy importante. Es importante poner a cargo de las exportaciones a personas capaces, con conocimientos de inglés, y tenga el respeto al contactar con clientes potenciales (Díaz & Acosta, 2008)

En conclusión, se ha podido visualizar que desde hace tiempo atrás y hasta la actualidad, el ritmo de las dinámicas globales del sector agroindustrial ha exigido que todos los países que se dedican a realizar exportaciones, mejoren la calidad de sus productos, que sean más eficientes e innovadores en el desarrollo de producción y comercialización. Es importante que exista una variedad en los productos que se van a ofrecer y también es fundamental la incursión en nuevos mercados. Estos retos van dirigidos más que todo a los gobiernos para plantear diferentes estrategias que vayan dirigidas a la dinamización del sector agrícola. Colombia ha sido uno de esos países que ha prestado atención a estos factores y es por ello que desde diversas instituciones como por ejemplo Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural – MADR, se ha planteado una serie de objetivos, como ha sido el progreso en materia de investigación, el mejoramiento tecnológico y la evolución en las cadenas productivas. En este marco en el que se está haciendo referencia, el país ha considerado que el cronograma de investigación y mejoramiento tecnológico e innovación, son herramientas apropiadas para brindar prioridad y asignar recursos al sector, como para poder tener un mayor impacto en los países de Norteamérica y ser más eficientes (Uribe et al., 2011).

Conforme a las investigaciones realizadas por los autores, se puede concluir que existe un gran potencial en la exportación de frutas colombianas y que Norteamérica se presenta como un mercado potencial.

5.2.Marco conceptual

Arándanos: cuyo nombre científico es (*Vaccinium corymbosum*). Es una fruta de tonalidad azul de forma redonda (semejante a la uva), proviene de la familia de las frambuesas y posee grandes cualidades nutricionales, por lo que es considerado un poderoso antioxidante, esta fruta crece en arbusto cuyo tamaño oscila entre unos 30 y 50 centímetros. (Titon, 2013)

5.3.Marco legal

Es la ley por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, a la vez; busca promover el mercado nacional mediante las exportaciones de productos nacionales tales como bienes y servicios e impulsar la internacionalización de la economía colombiana (DANE, 2019).

Esta resolución determina los requisitos para exportar frutas y vegetales frescos desde Colombia, con el objetivo de lograr competitividad en los mercados internacionales mediante los requisitos y medidas fitosanitarias (ICA, 2016).

Es la ley por la cual se aprueba el comercio bilateral entre Colombia y los Estados Unidos de América (MINCIT, 2007).

Es la norma por la cual se ratifica el comercio internacional entre Colombia y Canadá (MINCIT, 2009).

6. Diseño metodológico

Para la construcción de esta sección, se utilizó como referencia a (Hernández et al., 2014), ya que su propuesta metodológica para las ciencias, sociales permitió una adecuada recolección de la información para el desarrollo de la presente investigación.

Tipo de estudio

La presente investigación fue de tipo descriptivo-exploratorio. Se utilizó el estudio descriptivo debido a que se tomó como base la investigación de otros autores para describir las características de esta situación y exploratorio porque sobre las exportaciones de arándanos se conoce muy poco respecto a las oportunidades que existen; hay muy poca información documentada.

Método

Se utilizó un método mixto deductivo-inductivo. Fue deductivo porque era necesario basarse en la revisión de literatura, conocimiento que hay sobre el tema, para poder describir los hechos y las situaciones. Inductivo ya que fue necesario identificar una oportunidad para el producto, es decir se quiso determinar la viabilidad de los arándanos. Identificando la viabilidad del producto para exportación, se originó información importante para la comunidad empresarial interesada en evaluar las oportunidades del producto objeto de estudio.

Fuentes de información y técnicas de recolección

Las fuentes de recolección de información para la investigación de este proyecto fueron las fuentes secundarias porque estas tienen como iniciativa, recopilar y resumir información que ha sido resumida de fuentes primarias, entre ellas se emplearon fuentes bibliográficas obtenidas de libros, portales de internet, texto, revistas de investigación, proyectos de grado, tesis y monografías con este proyecto.

Actividades

Las actividades a realizar para lograr el desarrollo de cada uno de los objetivos fueron:

- Identificación de la partida arancelaria del producto.
- Generar estadísticas acerca de la exportación e importación de arándanos azules en Norteamérica.

- Con la información obtenida, realizar la construcción de gráficas.
- Realizar la respectiva interpretación de acuerdo a la información obtenida.
- Identificar información por medio de la guía de requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportación de productos agrícolas desde Colombia hacia Estados Unidos y a Canadá.
- Determinar los requisitos sanitarios y fitosanitarios para la salida del producto desde Colombia.
- Describir información de las entidades competentes en normas técnicas para la exportación de arándanos y resaltar las más importantes.
- Identificar como ha sido el aprovechamiento de las exportaciones colombianas de productos agrícolas respecto al TLC con estados unidos, TLC con Canadá.
- Determinar las limitaciones y oportunidades para la exportación de arándanos.
- Contrastar con las estadísticas y todos los requisitos técnicos y normativos para determinar la viabilidad.

7. Desarrollo de la investigación

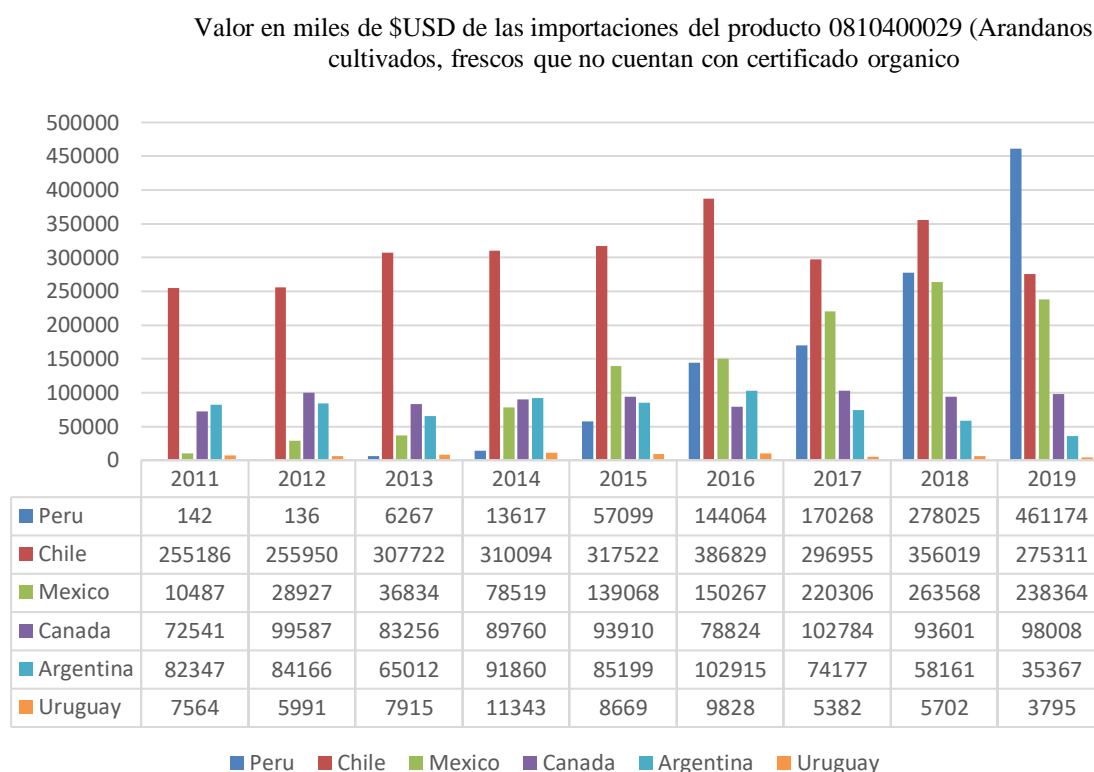
7.1. Comportamiento de las exportaciones e importaciones de arándanos azules en Norteamérica

En el desarrollo de la investigación se encontró que el nombre comercial para el producto es Arándanos azules (Burberry en inglés), su nombre científico es *Vaccinium corymbosum* y corresponde a la partida arancelaria de 0810.40.00.00-Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del género *Vaccinium*.

7.1.1. Estadísticas del comercio exterior de arándanos en Estados Unidos

Las siguiente gráfica ilustra como ha sido el comportamiento de las importaciones de arándanos en Estados Unidos y que países han sido sus principales proveedores.

Ilustración 1 Principales proveedores de arándanos azules para EE. UU



Fuente elaboración propia-con datos de ITC TRADE MAP

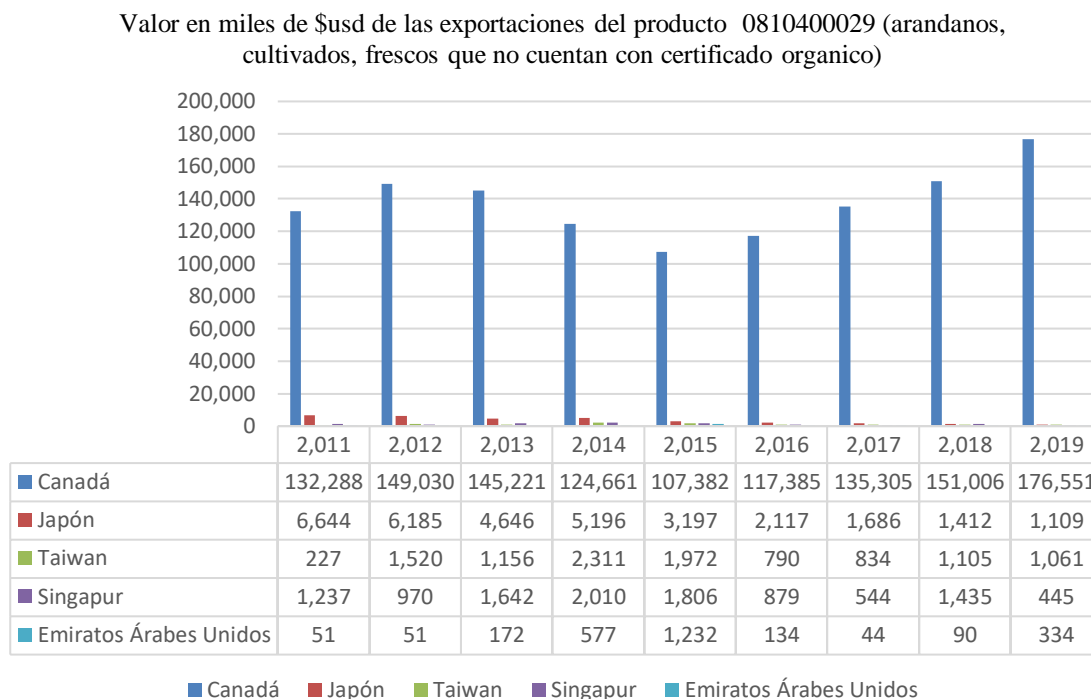
De acuerdo a los datos obtenidos para el producto 0810400029 (Arándanos, cultivados, frescos que no cuentan con certificado orgánico) se evidenció que desde 2011 hasta el 2018 Chile era el mayor proveedor de arándanos para Estados Unidos, posterior a este periodo sus exportaciones tuvieron una caída del 22,6%, perdiendo el primer lugar como máximo exportador de este producto hacia EUA.

Por otro lado, Perú se ha convertido en el máximo proveedor de arándanos azules para Estados Unidos puesto que, es un país que puede producir arándanos durante todo el año, centrandose principalmente su producción en los meses de septiembre a noviembre, si bien este aspecto es importante, también se debe resaltar el aumento de áreas cultivadas. Desde 2007 que se llevaron a cabo los primeros cultivos, este país ha venido aumentando el número de áreas cultivadas. En el periodo del 2015 el número de predios cultivadas oscilaron entre las 2,5 mil hectáreas, logrando una producción de 10 mil toneladas, este desempeño en la producción de arándanos ha permitido que tenga una gran participación en la exportación de este producto e incluso superar a Chile quien era el líder de este mercado en el 2019. (Cesar, 2016), También es importante resaltar como Perú ha sido el único país que ha mantenido un ritmo constante de sus exportaciones de arándanos hacia Estados Unidos, logrando exportar desde el 2011 al 2019, alrededor de \$1.130.792.000 USD y representando un crecimiento del 2018 al 2019 de alrededor del 66%.

la gráfica también suministra información importante para Sudamérica debido a que, entre los 5 principales exportadores de arándanos hacia Estados Unidos, 4 son países que se encuentran en Suramérica entre ellos están Perú, Chile, Argentina y Uruguay. Esto ilustra el potencial de la región para producir este tipo de fruta y exportarla al mercado internacional.

Teniendo claro como ha sido el comportamiento de las importaciones de arándanos en USA, es importante analizar cómo ha sido el comportamiento de sus exportaciones, por lo tanto, la siguiente gráfica muestra como han sido sus exportaciones desde el 2011 al 2019 y cuales han sido sus principales destinos.

Ilustración 2 Destino de las exportaciones estadounidenses de arándanos azules



Fuente elaboración propia-con datos de ITC TRADE MAP.

Con el análisis de la gráfica de la exportación de USA, se puede determinar que este país compra más arándanos de los que venden por ende su balanza comercial respecto al producto es negativa e ilustra que Estados Unidos es un comprador neto de este producto. También es importante resaltar que el principal destino de las exportaciones realizadas por el país norteamericano es el continente asiático debido a que, entre sus 5 principales clientes, 4 se encuentran ubicados en el continente asiático entre los principales compradores se encuentran Singapur, Emiratos Árabes Unidos, Japón y Taiwán.

Canadá es el máximo comprador de los arándanos que se producen en Estados Unidos desde el 2011 al 2019 Canadá importó arándanos azules desde Estados Unidos por un valor de \$1.238.829.000 USD y reportando un crecimiento del 2018 al 2019 de alrededor del 17%.

Teniendo el conocimiento de cómo ha sido el comportamiento del comercio exterior de este producto en Estados Unidos, es importante analizar cómo ha sido la participación de Colombia en dicho mercado, esta ilustración muestra el volumen de las exportaciones colombianas de arándanos azules hacia USA desde el 2011 al 2019.

Ilustración 3 exportaciones de arándanos azules desde Colombia a EE. UU



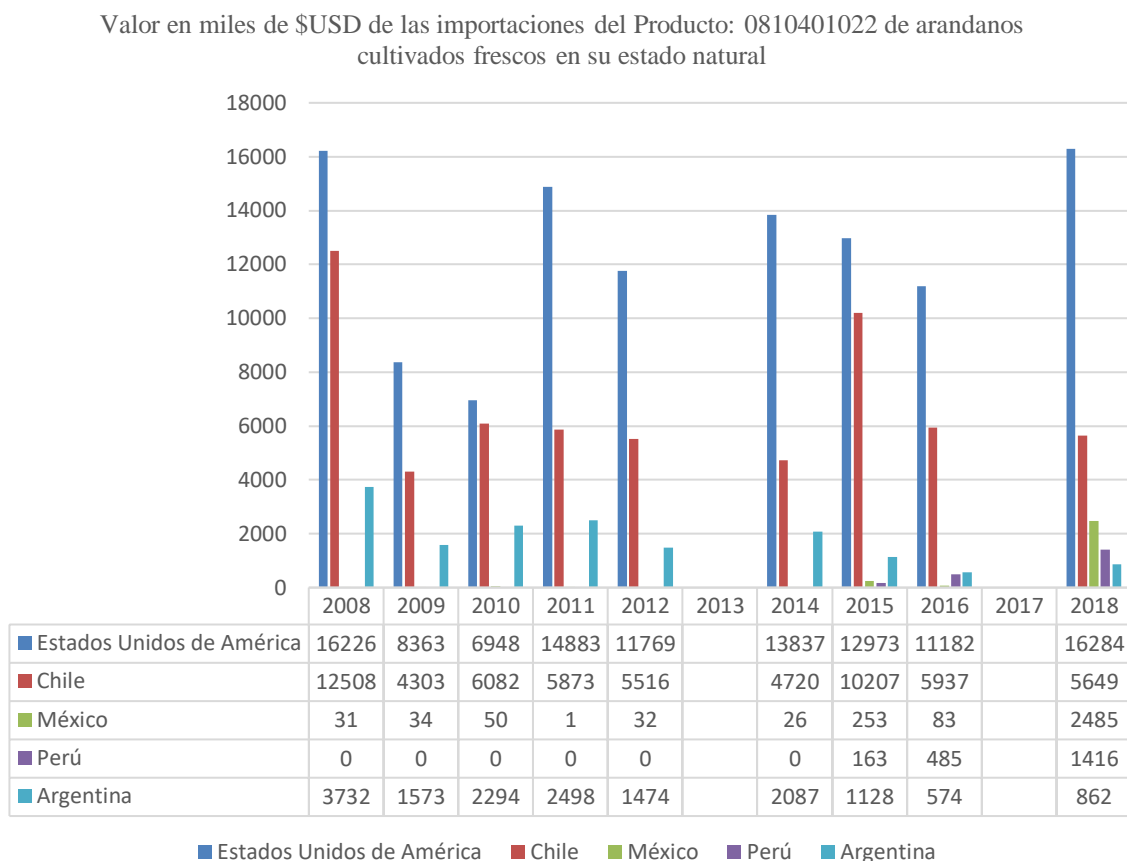
Fuente elaboración propia-con datos de ITC TRADE MAP

Los datos muestran que Colombia no ha tenido una gran participación en el mercado de arándanos estadounidense y esto es debido a que, apenas en los últimos 6 años se ha empezado a tomar este producto como un potencial industrial y exportador, pero aun así Colombia se ubicó en el escalafón número 7 como uno de los países que más le exporto (Arándanos, cultivados, frescos que no cuentan con certificado orgánico) en el 2019 al país Norteamericano, a su vez; el principal destino de sus exportaciones han sido Estados Unidos y en el 2018 se realizaron exportaciones que alcanzaron cifras de \$9.000 USD, valor que aumento en un 4.188% en el año 2019 evidenciando la gran apuesta del país por convertirse en un gran competidor de este mercado para los próximos años.

7.1.2. Estadísticas de las exportaciones e importaciones de arándanos en Canadá

Esta gráfica evidencia el comportamiento de las importaciones de arándanos en Canadá desde el 2008 al 2018 y que países han sido sus principales proveedores.

Ilustración 4 Principales proveedores de arándanos azules para Canadá



Fuente elaboración propia-con datos de ITC TRADE MAP¹

Las estadísticas de las importaciones del producto realizadas por Canadá permiten afirmar que Estados Unidos es el principal proveedor de arándanos para Canadá, analizando el comercio bilateral de este producto entre los dos países se puede decir que Canadá posee una balanza comercial deficitaria con respecto al comercio de este producto. Sin tener en cuenta los periodos del 2013 y 2017 Canadá importó alrededor de \$194.541.000 USD desde el 2008 al 2018, por otra parte, se resalta la gran participación de Sudamérica

¹ Para los años 2013 y 2017 según la fuente no hay un reporte por parte de Canadá acerca de las importaciones de ese producto.

debido a que se muestra como una región fuerte en la exportación de este producto hacia Canadá ya que Chile, Perú y Argentina se encuentran entre los 5 máximos exportadores.

También se puede precisar en como el comercio ha evolucionado con Perú, las cifras muestran que el mercado entre ambos países ha venido en aumento, dando a entender que Perú es un gran productor y sus arándanos son competitivos en el mercado internacional.

Con respecto al 2017, Canadá importó \$ 6.58 mil millones de fruta fresca en 2017, lo que representó un 1.6% más que el año 2016 y un 140.0% en los últimos 15 años. En 2017, los tres principales productos de importación por valor en dólares fueron uvas (10.3%), plátanos (9.0%) y fresas (8.6%). En términos de tonelaje, las tres principales frutas importadas fueron bananas (21.4%), manzanas (7.8%) y uvas (7.3%). El de origen de estas importaciones provienen de Estados Unidos, que representa el 43,3% del valor de importación, seguido de México con el 15,5%, Chile con el 5,7% y Guatemala con el 5,1%². Con respecto a Colombia, al momento de generar las estadísticas según la fuente Trade map no ha existido un comercio bilateral de arándanos azules entre Colombia y Canadá, esto obedece a que los arándanos son un producto realmente nuevo en Colombia y apenas se está explorando la posibilidad de competir en mercados internacionales.

² <https://www.agr.gc.ca/eng/horticulture/horticulture-sector-reports/statistical-overview-of-the-canadian-fruit-industry-2017/?id=1526403930297>

7.2.Descripción de aspectos técnicos para la entrada del producto

El instituto agropecuario Colombiano ICA, es el que se encarga del proceso de admisibilidad de productos agrícolas, donde se negocia las medidas sanitarias y fitosanitarias para viabilizar las exportaciones de productos agrícolas colombianos. (ICA, 2013).

La siguiente tabla muestra los requisitos necesarios para la salida de fruta fresca en Colombia y los requisitos de entrada en Norteamérica.

7.2.1. Requisitos de salida y entrada

En la tabla que se mostrará a continuación se puede evidenciar los requisitos necesarios para la salida del producto en Colombia y los requisitos de la entrada del producto en Norteamérica

Tabla 1 Documentos de entrada y salida del producto

Requisitos para la salida de fruta en Colombia	Requisitos para la entrada de fruta en estados unidos	Requisitos del producto de candada
<ul style="list-style-type: none"> • Registro ante el ICA como exportador de fruta fresca • Registro del predio para la producción de frutas frescas ante el ICA. • Certificado fitosanitario • Certificado de inspección sanitaria 	<p>La entrada de fruta y hortalizas en Estados Unidos está regulada bajo la norma CFR 319.56-3 del código de regulaciones federales de estados Unidos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Licencia de Importación • Grados y Requisitos de Calidad • Requisitos Sanitarios • Límite máximo de residuos químicos presentes en los alimentos • Etiquetado de Productos Frescos. • Certificación Canadá GAP y Global GAP

Fuente: elaboración propia

Requisitos de salida en Colombia según Legis Comex, se debe realizar Registro ante el ICA como exportador de fruta fresca, este registro le permite al exportador conseguir los certificados fitosanitarios requeridos por el país comprador también es importante que el exportador presente el registro del predio para la producción de frutas frescas ante el ICA debido a que los predios destinados para la exportación de fruta fresca deben contar con una infraestructura bien definida, que estén orientados hacia la producción comercial, un área de tratamiento aséptico de desechos vegetales y una bodega con zona de selección, empaque. Finalmente es necesario obtener Certificado fitosanitario y Certificado de inspección sanitaria, el primero se realiza de acuerdo a los requerimientos del país de destino de la fruta y el segundo es emitido por la autoridad sanitaria del puerto de salida, se emite por lotes de producción o cargamentos y los tramites se hacen mediante el INVIMA.

Requisitos de entrada en Estados Unidos

En el caso del arándano azul a ser un producto agrícola, la entidad que lo regula es la entrada de este producto a Estados Unidos es la FDA como entidad del Departamento de Salud y Servicios Humanos de Estados Unidos, teniendo como función supervisar los estándares para asegurar el buen estado de los alimentos. Los requisitos fitosanitarios para los arándanos según la FDA, es que los arándanos deben tener un tratamiento de frío 1.11°C o por debajo; periodo de exposición 1 día. La fumigación debe ser con bromuro de metilo a 70°F o por encima, tasa de dosificación 2lbs/ 1000 ft, lectura mínima de concentración 0,5 hr 26 oz/ 2h-22 oz/ 3.5 hrs 21-oz; o 60°F o por encima, tasa de dosificación 2 lbs/1000 ft periodo de exposición 3.5. (ICA, 2013).

Además de estos aspectos se debe cumplir, con los requisitos de la norma CFR 319.56-3.

Requisitos de Canadá

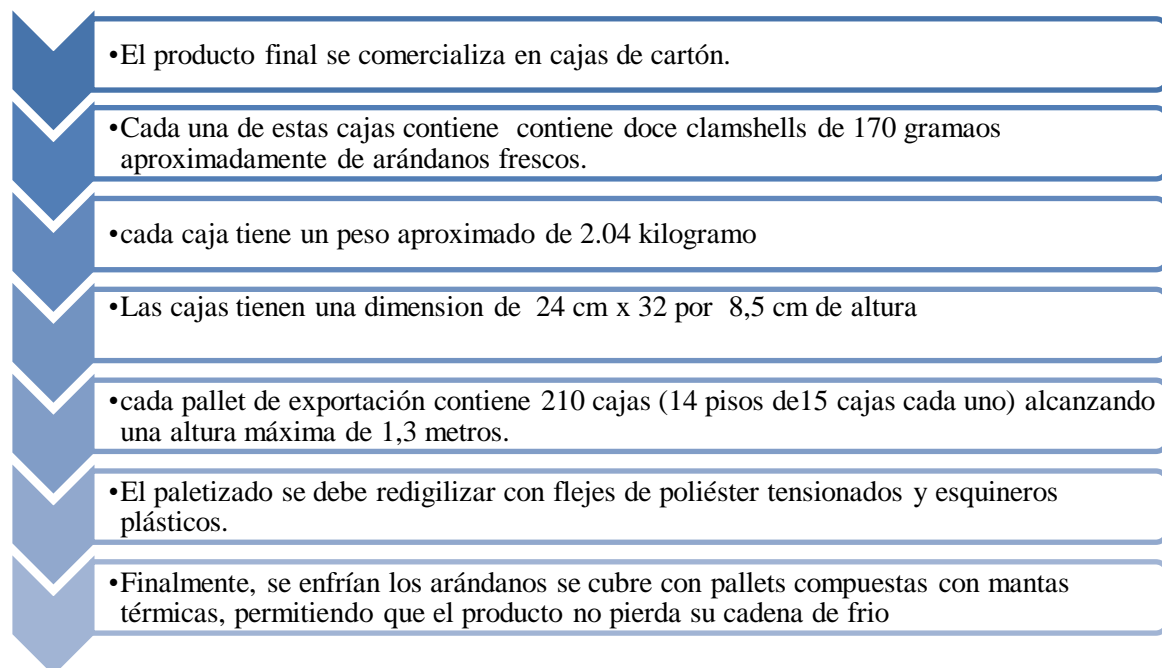
Para importar fruta fresca en Canadá se debe contar con una Licencia de Importación los importadores comerciales de frutas y verduras frescas deben obtener una licencia que es emitida por la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos o ser parte de la (DRC) Corporación de Solución de Controversias sobre Frutas y Hortalizas también se debe contar con grados y requisitos de Calidad tanto las frutas como las Hortalizas deben de unos grados y requisitos de calidad para entrar a Canadá, tales como tamaño, diámetro, color, control de insectos, es de suma importancia contar con los Requisitos Sanitarios, Canadá

puede exigir requisitos fitosanitarios como certificados fitosanitarios, también permisos de importación, las frutas y verduras frescas están sujetas bajo el Reglamento de Protección Fitosanitaria, por otra parte, también se debe presentar el límite máximo de residuos químicos presentes en los alimentos. Los requisitos varían de acuerdo a la fruta, en base al riesgo percibido de la fruta o verdura para la salud de los canadienses y medio ambiente, si se sobrepasan los LMR, el producto es prohibido y finalmente se debe cumplir con los requisitos del Etiquetado de Productos Frescos, los requisitos del etiquetado de frutas frescas están fundamentados bajo el reglamento de frutas frescas y Vegetales (FFVR) bajo la Ley de Productos Agrícolas de Canadá, (Prom, 2016).

7.2.2. Aspectos técnicos del Embalaje

El siguiente gráfica menciona la forma en la cual se puede realizar el embalaje de arándanos.

Ilustración 5 Embalaje del producto




Fuente: elaboración propia- con datos de (De domini & Escobar, 2013)



Fuente (De domini & Escobar, 2013)

Las características del envase.


Tabla 2 Envase del producto


Figura	Características	
	Material	Pet & Rpet
	Largo (mm)	125
	Ancho (mm)	122
	Atura	50
	Formato	5x5
	Color	Cristal

Fuente: elaboración propia

Medio de transporte

Tabla 3 Medios de transporte

Medio transporte	Característica
<p data-bbox="244 1547 363 1581">Martimo</p> 	<p data-bbox="810 1547 1348 1910">En el transporte marítimo se recomienda utilizar un contenedor de 40 pies refrigerado, mantenido una temperatura de 0° a 1° centígrados y una humedad, es importante mantener una humedad preferiblemente en un 95%, para la conservación del producto.</p>
<p data-bbox="244 1933 323 1966">Aéreo</p>	<p data-bbox="810 1933 1348 2018">El transporte aéreo es un medio muy utilizado para el transporte de fruta fresca,</p>

	<p>para el caso de los arándanos se debe utilizar un avión de carga refrigerado con una temperatura de 0° centígrados, la ventaja de este medio es la velocidad en la entrega del producto, pero la capacidad de carga es menor que la marítima.</p>
---	--

Fuente: elaboración propia

7.3. Factibilidad de exportación de los arándanos hacia Norteamérica

Los TLC que ha firmado Colombia con Estados Unidos y Canadá son mecanismos que le permiten al país consolidar productos nacionales en dichos mercados, para el caso de los arándanos se tiene una oportunidad para exportarlos hacia Norteamérica y los TLC brindan una oportunidad para llevar a cabo este proceso, debido a que estos acuerdos comerciales permiten que este producto pueda acceder libre de barreras comerciales.

Para precisar la viabilidad del potencial de los arándanos colombianos en el mercado norteamericano, también se debe evaluar como aprovechamiento que ha tenido el país con los TLC de Canadá y Estados Unidos haciendo énfasis principalmente en el sector agrícola.

Aprovechamiento de las exportaciones colombianas TLC Estados Unidos en el sector agrícola

El destino principal de las exportaciones colombianas siempre ha sido Estados Unidos y es que ambos países siempre han cooperado con el objetivo de lograr un desarrollo económico entre ambas naciones; por ende, en el año 2006 es firmado el TLC y 6 años después entra en vigencia con el objetivo de incrementar el intercambio de bienes y servicios.

Con la implementación del TLC entre Colombia y Estados Unidos se generaron ciertas preocupaciones en diferentes sectores de la economía, especialmente en el sector agropecuario, el cual fue uno de los más afectados debido a la falta de inversión en el sector, el cual es un valor agregado para afrontar las exigencias de competir en los mercados internacionales. El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos dio vía a

la entrada diversos productos norteamericanos los cuales compitieron con productos nacionales, lo que dejó en evidencia las condiciones que presenta cada sector y sus productos. (Barreto, 2015)

Desde la firma del TLC, alrededor de 2 mil empresas constituidas en Colombia realizaron procesos de exportación por primera vez hacia el país norteamericano y desde 2012 al 2015 esto represento el 2% de participación, reflejando una coyuntura económica después de haberse firmado el tratado. El principal problema de la baja participación de empresas colombianas en Estados Unidos, radica en que el estado colombiano no realizo estímulos necesarios para la producción nacional, ya que tales empresas no aportaron igual o mayor cantidad al bruto en dólares exportados. Esta idea estuvo fundamentada en el análisis de datos donde se reflejó una balanza comercial solo creció negativamente. Según datos, existe una dependencia al sector minero-energético y la balanza comercial agropecuaria estuvo presentado un decrecimiento del 770% en el periodo que lleva el TLC suscrito con EEUU, mostrando perdidas para la economía nacional. (Ruiz, 2017).

La evolución de la balanza comercial en Colombia ha mostrado unos resultados muy desfavorables para el país, todo lo contrario, con lo que se esperaba en el momento en que se firmó el tratado. Entre los periodos de 2014 y 2015 se puede ver que las exportaciones tuvieron disminución y las importaciones crecieron lo que lleva a una balanza deficitaria. Las importaciones agroindustriales, textiles y manufacturas dan un pequeño jalón en contra del pequeño crecimiento de exportaciones tradicionales tales como los son las flores y el café, por otro lado, lo que corresponde a las importaciones provenientes de Estados Unidos reflejan los beneficios que otorgó Colombia a sus productos. Granos, alimentos, oleaginosas y carnes son de los más representativos productos que siguen entrando al país, mucho más constante a grandes cantidades y precios más asequibles fuera de competencia para los productos nacionales. (Barreto, 2015)

Según lo indicado por el autor, se evidencia que el sector agrícola desde en la entrada en vigor el TLC Colombia -Estados Unidos, el país no contaba con las herramientas necesarias tales como la tecnología y el aprovechamiento de las tierras para ejercer un comercio agrícola bilateral con Estados Unidos, debido a que los datos reflejan un decrecimiento de la balanza comercial agropecuaria y solo demuestran que el sector más competitivo fue el sector minero-energético.

Uno de los mayores inconvenientes que presenta el sector agrícola colombiano, para aprovechar la oportunidad de exportar productos hacia Estados Unidos radica en aspectos como la competitividad.

El análisis del sector agrícola colombiano presentó grandes carencias con respecto a la tecnología, el cual es considerado como un pilar fundamental para mejorar el desempeño productivo y competitivo, también cabe resaltar, que la mayoría de los bienes agrícolas producidos en Colombia, la mano de obra se lleva gran porcentaje de participación en los costos de producción, lo cual refleja la baja tecnificación del trabajo. Lo primordial en el momento en la entrada en vigor de este tratado el objetivo era que Colombia aprovechara lo que corresponde a las diferentes oportunidades para ampliar su mercado al incursionar en un mercado mucho más grande como lo es el de Estados Unidos. Aprovechar la tradición agrícola de sus productores agropecuarios y tierras; la biodiversidad natural y cultural de sus territorios. Mejorar las condiciones de infraestructura y servicios rurales; capacitar a los productores para el mejoramiento de procesos productivos, organización y comercialización, además de mejorar la calidad de vida de los mismos. Años después de al no cumplirse con las condiciones anteriormente estipuladas se puede evidenciar que los impactos negativos se han hecho sentir en el sector agrícola colombiano. (Barreto, 2015)

Se puede concluir que el TLC Colombia-Estados Unidos en materia de competitividad fue desfavorable para el país en el sector agrícola debido a que, Colombia no cuenta con la infraestructura necesaria para llevar a cabo un intercambio de productos agrícolas con el país Norteamericano a causa de que Estados Unidos cuenta con aspectos como la logística y un sector agrícola tecnificado lo que hace que pueda tener una mayor capacidad de producción y que el producto terminado tenga un precio más bajo que los productos colombianos.

Invirtiendo en el sector agrícola se puede generar una competitividad, que le brindaría al país la oportunidad de producir arándanos azules que puedan acceder al mercado internacional y competir contra los países líderes en el comercio internacional de arándanos tales como Chile y Perú.

Aprovechamiento de las exportaciones colombianas TLC Canadá

Desde que Colombia y Canadá firmaron el tratado de libre comercio, se generó grandes expectativas, debido a que ambas naciones siempre han mostrado un interés mutuo por el desarrollo de temas como el político y económico.

En los primeros años que entró en vigencia este acuerdo comercial, las exportaciones del sector agrícola colombiano tuvieron un decrecimiento, aunque; productos agrícolas como las frutas frescas obtuvieron resultados positivos, puesto que; para el año 2013 las exportaciones de fruta fresca hacia Canadá después de haber entrado en vigencia el TLC representaron un porcentaje de crecimiento de alrededor del 75% en el periodo del 2012 al 2013, resultados que significaron ingresos al país de casi 2.933.032 millones de dólares. Entre las principales frutas exportadas a Canadá en dicho lapso se encontraron las uchuvas frescas con un 28%, las granadillas con un 20% y los mangos con un 14% del total de frutas frescas exportadas hacia Canadá en 2013. El aumento significativo de la demanda por frutas de Canadá hizo que las importaciones de estas mismas crecieran en un 7,24%, pese al ser un mercado competitivo, Colombia logró ser uno de los principales proveedores de estos productos en la región de América Latina y el Caribe hacia Canadá. Las exportaciones de este tipo de producto hacia el país norteamericano fueron uno de los pocos que se mantuvo en un crecimiento constantemente después de entrado en vigencia el tratado, es decir, es uno de los pocos productos que logró beneficiarse y encontrar oportunidades de mercado. El porcentaje de exportaciones de frutas frescas hacia Canadá se incrementó alrededor de un 21,25% abriendo muchas oportunidades para el sector de fruta fresca dando a entender que las frutas fueron uno de los pocos productos donde el volumen de sus exportaciones hacia el país norteamericano creció constantemente después de haber entrado en vigencia el TLC (García et al., 2015)

En el periodo del 2010, año antes que entrara en vigencia el acuerdo comercial entre Colombia y Canadá, Colombia tenía una participación del 0,16%, lo que lo posicionaba en el puesto 29 del ranking de exportaciones entre Colombia- Canadá, por el contrario; Canadá tenía un 1,34% de participación y se ubicaba en la casilla número 15 del ranking de exportaciones de Canadá hacia Colombia. Con la firma del acuerdo comercial, se eliminan las barreras que impedían el flujo libre de comercio entre ambas naciones, por lo que el año 2011 representó un punto clave para el desarrollo del comercio bilateral entre ambos países. Las exportaciones colombianas después que entró en vigencia el acuerdo comercial crecen en un 0,16% y ubicaron a Colombia en un nuevo lugar, posicionándolo en el puesto 27 de las exportaciones colombianas a Canadá, aunque; dos

años después Colombia pierde participación y se ubica en el puesto número 30 de las exportaciones, aunque esto puede obedecer. Uno de los principales problemas que ha presentado este tratado es al sacar la visa y la claridad en las normas de origen, aunque los empresarios han hecho esfuerzos para manejarlas de una manera más sencilla, ha sido un proceso de gran dificultad y adaptación. Desde la entrada en vigencia, el 98% de los productos colombianos pudieron entrar con cero gravámenes a la economía canadiense, teniendo en cuenta que este país contaba con una población estimada en 34 millones de consumidores potenciales con un alto poder adquisitivo (Medina & Muñoz, 2016).

En definitiva, el TLC con Canadá mostró grandes oportunidades para la exportación de fruta fresca debido a que fue uno de los productos que se mantuvo en constante crecimiento, esto demuestra el potencial de fruta fresca colombiana en el mercado canadiense, al saber cómo ha sido el comportamiento de las exportaciones de fruta fresca se puede decir que el arándano podría tener un mayor aprovechamiento y es que este TLC beneficiaría a ambas partes en primer lugar Canadá es uno de los países con mayor control para el ingreso de sus productos, entonces el acuerdo bilateral brinda la oportunidad a ambas partes debido a que los exportadores colombianos tendrían el conocimiento acerca de todos los requisitos tanto sanitarios como fitosanitarios para saber en qué condiciones debe llegar el producto exportado y finalmente beneficia al importador canadiense porque al exportador cumplir con todos los estándares de calidad es más fácil el ingreso de la mercancía y en segundo lugar el acuerdo resulta beneficioso para ambas partes debido a la eliminación de las barreras comerciales tales como impuestos o gravámenes que pueden hacer que el producto sea menos costoso en el mercado al que se vaya a llegar o se tiene como fin.

Ambos TLC demuestran la falta de inversión, estudio y sobre todo la falta de diversificación en el sector agrícola. Actualmente es de suma importancia para los países lograr una oferta diversificada de su canasta exportadora, por ende, Colombia necesita variar y aprovechar las oportunidades que se están presentando a nivel mundial sobre la demanda de productos como tal es el caso del arándano azul. Con el análisis de las grafías nos deja ver la gran oportunidad que tiene el país para convertirse en un exportador neto de este producto, incluso se podría realizar una comparación con Perú en factores como el climático, desempeño logístico y tierra cultivada, aspectos en los cuales Colombia tendría una gran ventaja sobre el país inca y es que, esta comparación nace debido a que Perú está liderando el mercado de arándanos a nivel mundial, por lo tanto se vio necesario

evaluar cuales han sido los factores que han catapultado a este país para conseguir dicho logro.

El principal factor de éxito que ha tenido Perú para la comercialización de arándanos azules a nivel internacional radica en el número de áreas cultivadas y las inversiones que realizaron tanto el sector público como el privado. Sus primeros cultivos datan desde el año 2008 y desde allí han venido en ascenso.

Para el año 2013 había alrededor de 500 hectáreas dedicadas al cultivo de arándanos azules en las regiones de Cajamarca, La Libertad, Ancash, Lima y Arequipa. Según las estimaciones entre el 2018 y el 2020 Perú podría contar con cerca de 4,000 hectáreas de arándanos, sin embargo, el país inca no cuenta con grandes desafíos de logística, fácil acceso a las zonas de, producción no cuenta con una buena cadena de fríos para empresas productoras, exportadores, una mano de obra capacitada y profesionales capacitados para este tipo de cultivo (Gamarra, 2017).

Pese a cada uno de estos factores y de que es una fruta que tan solo lleva 10 años en su producción y comercialización en Perú, esto no impidió el éxito que alcanzo en el mercado internacional.

Según el portal web Red Agrícola en su informe del 17 de septiembre titulado “Arándanos en Perú: Situación actual y perspectivas”³, ha establecido algunos aspectos determinantes que hablan acerca de cómo empezaron los cultivos y cuales han sido los elementos que se desarrollaron para conseguir el gran posicionamiento de los arándanos en el mercado internacional.

Como primer elemento se señala el total desconocimiento que existía acerca de esta fruta y es un caso muy similar a lo sucedido en Colombia. En sus primeros inicios Perú solo contaba con 10 hectáreas sembradas en Arequipa, en estas 10 hectáreas se podían encontrar alrededor de 100.000 plantas la mayoría de estas plantas murieron al poco tiempo de ser plantadas, esto fue a tribuido al desconocimiento y la falta de profesionalismo que existía acerca del cultivo del arándano.

El sector privado y Sierra y Selva Exportadora que es una entidad pública dedicada a la productividad y diversificación de los bienes y/o servicios producidos en la Región

³ <https://www.redagricola.com/cl/arandanos-en-peru-situacion-actual-y-perspectivas/>

Andina Peruana, y promover su exportación, lideraron grandes proyectos que permitieron el desarrollo de estos cultivos, entre los proyectos creados se destaca el programa de las berries encabezado por Sierra Exportadora donde se creó un paquete tecnológico y plan de negocios, incluso este programa de berries que nació en el 2011 no solo contemplaba arándanos azules sino que también estaba dirigido a las frambuesas y cerezas y buscaba el desarrollo de productos rentables a pequeña escala en zonas de superficie cultivable que variaran entre 1 y 1,5 ha, es más cuando la entidad pública empezaba a liderar este proyecto el sector privado poseía una ventaja de 3 a 4 años sobre todo lo referente al cultivo y el mercado de arándanos.

Otro factor determinante de éxito, fue la variedad de plantas que se utilizaron para saber cuáles tenían una mayor adaptación a las condiciones climáticas peruanas, para esto usaron plantas certificadas procedentes de Chile quien era el líder de este mercado, incluso se utilizó material genético procedente del estadounidense.

Cabe resaltar, que los arándanos peruanos buscaron tener una calidad diferente a los chilenos. Hubo zonas en Perú donde se producía fruta de buena calidad, pero en poca cantidad, en estos lugares lograban producir frutos de un buen color, buen peso y buen tamaño, dependiendo de la variedad y, por otro lado, había zonas que producían en gran cantidad, pero con poca calidad.

La siguiente tabla ilustrará factores que permiten determinar la viabilidad para exportar arándanos azules hacia Norteamérica y si Colombia cumple con estos.

Tabla 4 factores de viabilidad

Aspectos que determinan la viabilidad hacia Norteamérica	Cumple	
	Si	No
Colombia cuenta con las condiciones climáticas para el cultivo de arándano azules	X	
El arándano colombiano cuenta con el tamaño, color y sabor para competir en el mercado internacional.	X	
El país cuenta con las herramientas tecnológicas para la producción del arándano azul.		X
Colombia cuenta con hectáreas destinadas al cultivo de arándanos a gran escala.		X
El TLC con Estados Unidos y el TLC con Canadá facilitan la entrada de los arándanos a estos países	X	
El personal colombiano dedicado a la producción de arándanos azules se encuentra capacitado profesionalmente.		X
Los exportadores colombianos de arándanos cumplen con los aspectos técnicos para la entrada del producto a los lugares de destino	X	
El país cuenta con la logística necesaria, para el transporte del producto.	X	

Fuente: elaboración propia

De acuerdo con las variables o factores ya mencionadas en el cuadro anterior se puede concluir que existe una oportunidad comercial viable para la exportación de arándanos azules hacia Norteamérica, siempre y cuando Colombia mejore en algunos aspectos que son importantes para el desarrollo comercial de este producto.

Para lograr el objetivo propuesto, de convertirse en un exportador neto de arándanos azules, y estar a la par con Perú que es un gran exportador de arándanos azules a nivel mundial, Colombia deberá mejorar aspectos como la tecnología, la infraestructura, aumentar el número de hectáreas destinadas a la cultivación de arándanos y contratar o capacitar al personal, ya que estos factores fueron los que contribuyeron a que Perú se convirtiera en el líder de la comercialización de arándanos a nivel mundial.

Para esto se ve necesario que tanto el sector público como el sector privado realicen de manera conjunta inversiones, estudios y capacitaciones para mejorar y ampliar el desarrollo de estos cultivos con el fin de que este producto pueda competir con grandes productores a nivel internacional y posicionarse como un producto estrella.

Conclusiones

Colombia puede convertirse en un exportador neto de arándanos azules hacia Norteamérica, tanto las condiciones climáticas y geográficas permiten que el país pueda producir arándanos azules en grandes cantidades y con unas características idóneas para adaptarse a las exigencias del mercado internacional; sin embargo, es importante que se realicen inversiones en el sector agrícola colombiano con el objetivo de generar una competitividad y que factores como la tecnología, capacitación de personal e infraestructura se conviertan en aspectos fundamentales para el desarrollo de cultivos frutales en el país y que a su vez estos permitan que el país pueda tener a disposición más productos agrícolas que puedan competir en el mercado internacional.

Por otra parte, el arándano se ha convertido en los últimos años en un producto con una gran demanda a nivel internacional debido a sus propiedades nutritivas y medicinales, además, este fruto se ha vuelto un producto de consumo habitual en la población norteamericana ya que en dicha población la tendencia es a tener una dieta saludable y mejorar los hábitos alimenticios, por ende, los arándanos han abierto una oportunidad para que Colombia pueda sumar un producto más al mercado internacional.

También es importante resaltar que Colombia es un gran proveedor mundial de fruta fresca para el mundo, los TLC que posee Colombia con Estados Unidos y Canadá pueden generar una oportunidad para que los pequeños y grandes productores debido a que exportar este producto sin ningún tipo de barrera comercial.

Recomendaciones

De acuerdo a la investigación, se ve necesario que tanto el sector privado como publico trabajen de manera conjunta y se realicen investigaciones que profundicen acerca del mercado de arándanos a nivel mundial y como Colombia se podría convertir en un actor importante en este mercado.

Incrementar el número de áreas cultivadas, va a permitir que el país exporte en mayor cantidad el producto para esto se deberán realizar estudios previos que permitan determinar las zonas con mayor potencial para el cultivo de este producto y que produzcan un fruto que se adapte al mercado internacional.

Realizar inversiones en tecnología, infraestructura y capacitación de personal van a beneficiar los cultivos de arándanos ya que se podría contar herramientas que le permitirán a los productores mejorar el proceso de producción de esta fruta.

Referencias bibliográficas

AGRO NEGOCIOS. (6 de SEPTIEMBRE de 2019). AGRO NEGOCIOS:
<https://www.agronegocios.co/agricultura/cultivos-de-arandanos-azules-en-colombia-se-han-triplicado-en-dos-anos-2905108>

Anchante, M. (2018). “*APLICACION DE LA INTELIGENCIA COMERCAL PARA IMPULSAR LA EXPORTACION DE ARANDANOS A LOS EEUU, 2015-2018.*”

Ballesteros, J., Sandoval, C., & Cueca, M. (2019). *FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA , PROMOCIÓN 52 CRISFLOR BERRIES EMPRENDIMIENTO CULTIVO DE ARÁNDANOS SECTOR FRUTÍCOLA MUNICIPIO DE SABOYA DEPARTAMENTO DE BOYACÁ MIGUEL HERNÁN CUECA GARZÓN Sara María Caicedo Avellaneda , M.*

Barreto, N. (2015). *Sector agrícola colombiano en el tratado de libre comercio con Estados Unidos.* 0–88.

Bonilla, C., & Rivera, E. (2014). *PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLANTA EXPORTADORA DE ARÁNDANO EN CHÓCHOPE – LAMBAYEQUE PARA SU EXPORTACIÓN A EE.UU.*

Bustillo, A. (2018). *EL CULTIVO DE ARÁNDANO (Vaccinium corymbosum) Y SU PROYECCIÓN EN COLOMBIA.*

Cardenas, M., Florez, B., & Huaman, J. (2019). *Exportación de arándanos frescos a EE.UU.*

Casas, V. (2017). *Establecimiento preliminar de las condiciones agroclimáticas, zonas de adaptación y cultivares potenciales para el desarrollo del cultivo del Arándano (Vaccinium corimbosum) en Colombia.*

Cesar, R. (2016). *El arandano en el peru y el mundo.* 1–42.

Concha, J. (2015). MERCADO MUNDIAL DE FRUTAS TROPICALES. *Proyecto de Grado Para Aspirar Al Titulo de Profesional En Mercadeo Internacional y Publicidades Universidad Icesi.*

DANE. (2019). *Normograma del Ministerio de Relaciones Exteriores, ley 7 1991. 1991(39).*

Diaz, F., & Acosta, P. (2008). ANALISIS DEL MERCADO CANADIENSE. *Monografía Presentada Para Optar Al Titulo de Especialista Gestion de Negocios Internacionales Unoversidad Tecnologica Bolivariana.*

De domini, J., & Escobar, P. (2013). *Optimicacion de procesos de empaque de arandano.*

FAO. (2011). BIOTECHNOLOGIES FOR AGRICULTURAL DEVELOPMENT. ROMA: ABDC-10.

Farfan, H. (2016). Posibilidades De Produccion Del Cultivo De Arandano (Vaccinium Myrtillus) Bajo Las Buenas Practicas Agricolas (Bpa) En Una Finca Del Municipio De Villapinzón, Cundinamarca. *Universidad De La Salle Facultad De Ciencias Agropecuarias Administración De Empresas Agropecuarias*, 3(1), 56. <https://doi.org/https://doi.org/10.3929/ethz-b-000238666>

Garcia, J., Pinto, S., & Restrepo, D. (2015). *EFFECTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA- CANADA EN EL SECTOR AGRICOLA COLOMBIANO.*

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. del P. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta edic). McGraw Hill.

ICA. (2013). *País Estados Unidos.*

ICA. (2016). *ICA Resolucion 000000448.*

Jorge, T., Alonso, G., Esguerra, P., Garrido, D., Iregui, A., Montes, E., & Ramirez, J. (2010). *EL IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS (TLC) EN LA BALANZA DE PAGOS HASTA 2010"*. 1–63.

Lopez, D., & Rodriguez, I. (2017). *Capacidad y Potencial Exportador de la Uchuva, Gulupa, Granadilla y Pitahaya en Colombia 2012-2016. 2012–2016.*

- Lopez, K., & Garcia, C. (2018). *ANALISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES DE LAS FRUTAS COLOMBIANAS EN EL MERCADO INTERNACIONAL*. 1–40.
- Medina, M., & Muñoz, M. (2016). *TLC COLOMBIA-CANADA UNA APERTURA A NUEVOS LAZOS PARA EL SECTOR AGRICOLA*.
- MINCIT. (2007). *LEY 1143 DE 2007 (julio 4)*. 2007(julio 4).
- MINCIT. (2009). *ley no. 1364 9 diciembre 2009*.
- Mosquera, C., & Ordoñez, A. (2014). *PROPUESTA DE UN PLAN EXPORTADOR DE FRUTAS FRESCAS AL CARIBE DE LA EMPRESA XYZ*.
- Procolombia. (02 de septiembre de 2019). *Procolombia de <https://procolombia.co/noticias/arandano-azul-la-futura-estrella-de-la-canasta-agroexportadora-del-pais>*
- Prom, P. (2016). *Guía de Requisitos de Acceso de Alimentos a Canadá 1*. 1–51.
- Ruiz, M. (2017). *TLC COLOMBIA- EEUU: OPORTUNIDADES Y ACCIONES DE MEJORA UN RETO ACADEMICO*.
- Salazar, K. (2017). “*OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS PARA LAS EXPORTACIONES PERUANAS DE ARÁNDANOS FRESCOS PROVENIENTES DE LA REGIÓN LA LIBERTAD*.”
- Suarez, P., & Vargas, S. (2017). *Analisis de la balanza comercial Colombiana Estados Unidos en la exportacion de flores y las importaciones de agroinsumos en el marco del ATPDEA y el TLC 2007-2016*. 1–50.
- Titon, H. (2013). “*PRODUCCION Y EXPORTACION DEL ARANDANO AZUL*.”
- Uribe, C., Fonseca, S., Bernal, G., Contreras, C., & Castellanos, O. (2011). *Sembrando innovación para la competitividad del sector agropecuario colombiano*.