

**EL MERCADO DE LA UCHUVA EN COLOMBIA Y SUS
PROYECCIONES PARA LA PENETRACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
EN EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS**

ANDREA LEONOR TORRES MUÑOZ

**UNIVERSIDAD CATOLICA DE PEREIRA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
PRACTICAS ACADÉMICAS
PEREIRA
2012**

**EL MERCADO DE LA UCHUVA EN COLOMBIA Y SUS PROYECCIONES
PARA LA PENETRACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN EN EL MERCADO DE
LOS ESTADOS UNIDOS**

ANDREA LEONOR TORRES MUÑOZ

INFORME DE PRÁCTICA ACADEMICA

TUTOR

JUAN ALEJANDRO VASQUEZ RUIZ

NEGOCIOS INTERNACIONALES

UNIVERSIDAD CATOLICA DE PEREIRA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PRACTICAS ACADÉMICAS

PEREIRA

2012

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico a las dos personas más importantes de mi vida que me han apoyado durante todo mi proceso universitario y que desde un comienzo me formaron como una persona íntegra y leal a mis principios y me han convertido en una profesional de negocios internacionales; a ellos, Luz Stella Muñoz y Jorge Enrique Torres, mis padres, que son el motivo y la inspiración de mi vida.

A mi familia, en especial a mis tíos, abuelos y primos, que siempre han estado conmigo en los momentos de felicidad y de adversidad, que de igual forma han aportado en mi proceso universitario y personal. A todos ellos que nunca han dudado de mis capacidades y que han sido un gran ejemplo para mi vida.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, agradezco a mis padres, que con un gran esfuerzo apoyaron mi decisión de realizar mi práctica universitaria en la ciudad de Bogotá, que han confiado en mí desde un principio y apoyan las decisiones que han creído convenientes para mi formación profesional y académica.

En segundo lugar, agradezco a mi tutor Juan Alejandro Vásquez Ruiz, quien apoyo mi proceso de práctica desde un principio, que siempre me colaboro con los aportes constructivos para el desarrollo de este trabajo y en la culminación oportuna del mismo.

En tercer lugar, agradezco a mi jefe inmediato, Diana Caicedo Flórez y demás compañeros de Proexport, quienes me han brindado un excelente trato y han aportado durante mi proceso de práctica conocimiento, experiencia y aprendizaje, a ellos les agradezco el hecho de haber vivido experiencias inolvidables y gratificantes para mi vida.

Finalmente, agradezco la compañía y el soporte incondicional de mis amigas Jessica Vargas, Erika Torres, Estefanía Osorio, Lady Mosquera, Nathalia Sánchez, Jessica Ospina, Jennifer Serna, entre otros, que siempre han confiado en mí y que han estado presente en mi proceso de formación y me han apoyado a pesar de las dificultades y tropiezos por los cuales en ocasiones tuve que pasar.

A todos ustedes, les agradezco de corazón el apoyo y la dedicación que han tenido para conmigo, que han sido parte de mi formación académica y personal, durante todo este proceso practico de mi carrera.

TABLA DE CONTENIDO

1	INTRODUCCIÓN.....	8
1.1	IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE FRUTAS.....	9
1.2	BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA.....	15
2	GENERALIDADES DE LA UCHUVA	16
2.1	LA UCHUVA EN EL MUNDO:.....	16
2.1.1	LA UCHUVA EN COLOMBIA:.....	17
2.1.2	PRODUCCIÓN Y ZONAS DE PRODUCCIÓN:.....	18
2.1.3	SIEMBRA, COSECHA Y POSCOSECHA:.....	19
2.1.4	PRINCIPALES PLAGAS Y ENFERMEDADES:.....	20
2.1.5	COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LA UCHUVA:.....	20
2.1.6	VENTAJAS NUTRICIONALES Y USOS:.....	21
3	NORMATIVIDAD	23
3.1	NORMAS DE CALIDAD:.....	23
3.2	NORMAS FITOSANITARIAS:.....	24
4	MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS.....	26
4.1.1	RESTRICCIÓN DE INGRESO:.....	27
4.1.2	DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN:.....	28
4.1.3	LOGISTICA DE LA EXPORTACION DE LA UCHUVA:.....	28
4.1.4	EMPAQUE:.....	29
4.1.5	DISTRIBUCIÓN:.....	32
4.1.6	COMERCIALIZACIÓN:.....	34
5	OPORTUNIDADES CON EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS	36
	CONCLUSIONES.....	37
	RECOMENDACIONES.....	40
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	41

LISTA DE ILUSTRACIONES

Gráfico 1. Importaciones mundiales de frutas	9
Gráfico 2. Principales Importadores Mundiales De Frutas (2011)	10
Gráfico 3. Principales productos importados	11
Gráfico 4. Exportaciones de frutas Colombianas US\$ Millones FOB	12
Gráfico 5. Principales destinos de exportaciones de las frutas colombianas	13
Gráfico 6. Porcentaje de exportaciones de frutas exóticas Colombinas	14
Gráfico 7. Balanza Coemrcial Agropecuaria.....	15
Gráfico 8. Países compradores de uchuva en el mundo	17
Tabla 1. Municipios colombianos para la producción de uchuva en condiciones óptimas	19
Tabla 2 Composición nutricional de la uchuva	22

SÍNTESIS

El trabajo muestra el mercado nacional de la uchuva, sus proyecciones y posibles opciones de comercialización hacia los Estados Unidos, teniendo en cuenta la situación actual de la misma relacionando las cifras y estadísticas que se proyectan para este mercado en un futuro próximo. Determinando cuales son las opciones que se tienen para una expansión del mercado de la uchuva y que tan representativo podría ser esta opción de crecimiento para los empresarios, cultivadores, comercializadores y demás entes que participan del proceso.

Por último, se pretende establecer las opciones que podrían generar un mayor conocimiento, aprendizaje e innovación en los procesos que se ven involucrados en el mercado de la uchuva. De igual forma, en la parte final del trabajo, se involucran los factores que se mencionaron durante el trabajo, para de esa forma generar unas conclusiones y recomendaciones que permitan establecer las dificultades actuales del proceso y posibles soluciones para el mercado Estadounidense.

Palabras clave: Uchuva, importación, exportación, producción, normas de Calidad y Fitosanitarias, mercado de Estados Unidos, TLC

ABSTRACT

The work shows the domestic market of Physalis, their projections and possible options to get into the United States market, relating the numbers and statistics that are set for the future market. Determining what are the possible alternatives to spread out the market and how this alternatives may affect farmers, entrepreneurs, traders and other entities that are involved in the process.

Finally, it is intended to set the options that could generate more knowledge, learning and innovation in the processes that are involved in the market of Physalis. At the end of the work there are a particularly factors that were mentioned during the work, to generate conclusions and recommendations and establish the current difficulties of the process and possible solutions to them.

Key words: Physalis, import, export, production, quality and sanitary standards, US market, FTA.

1 INTRODUCCIÓN

Colombia es un país que se caracteriza por tener una posición geográfica privilegiada que lo hace potencialmente rico en fauna y flora. Los cultivos se reconocen por producir exitosamente la mayoría de los alimentos de las tierras en las que se cultivan dichos productos, que cuentan con un nivel de fertilidad único e inigualable. Colombia presenta un clima favorable que permite que las regiones que lo conforman sean parte del crecimiento y del desarrollo rural del país, los productos son destacados como los de mejor calidad y diferenciación dentro de los que se cultivan a nivel mundial.

Dentro del sector Agrícola, se destaca la Agroindustria, que se caracteriza por la elaboración productos que determinan la capacidad de proyección y visualización de la integración de factores internos y externos que son determinantes para la comercialización hacia los mercados internacionales. En este proyecto, se busca determinar las proyecciones de la uchuva del mercado nacional, para la penetración y comercialización en el mercado de los Estados Unidos; en este sentido, se tendrán en cuenta las siguientes variables para dicho estudio: El sector agrícola nacional, las generalidades de la uchuva, su normatividad y el mercado de los Estados Unidos.

Finalmente, se realizara una conclusión global de las percepciones y demás panoramas que el país tiene frente a las oportunidades y ventajas con el TLC de los Estados Unidos.

1. SECTOR AGRICOLA NACIONAL

La proyección del sector agrícola nacional se define por la implementación de diferentes prácticas y medidas globales que Colombia ha acogido como un esquema universal que exige a los países a mejorar la calidad de sus productos e innovar en los procesos de producción, la comercialización, la diversificación en las presentaciones de estos mismos y en la expansión hacia los diferentes mercados apetecibles por los países que cuentan con las condiciones climáticas y demás factores que cumplen con las necesidades y requerimientos internacionales a nivel mundial.

Para dar una mirada global se presenta a continuación un panorama de las importaciones de frutas a nivel mundial.

1.1 IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE FRUTAS

Gráfico 1. Importaciones mundiales de frutas

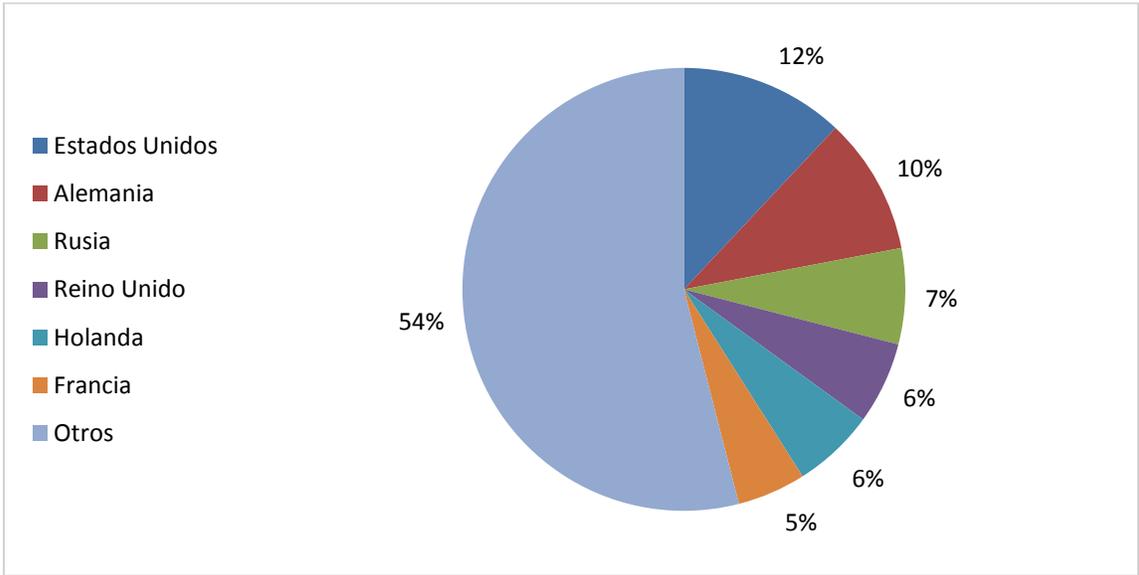
US\$ Millones



Fuente: Trademap, Cálculos Proexport

Como se observa en la grafica, se demuestra un aumento significativo de la importación de frutas a nivel mundial, lo que significa que la demanda de las frutas es cada vez mayor, ya que el consumidor está orientado hacia una cultura que se basa en una alimentación sana y nutritiva.

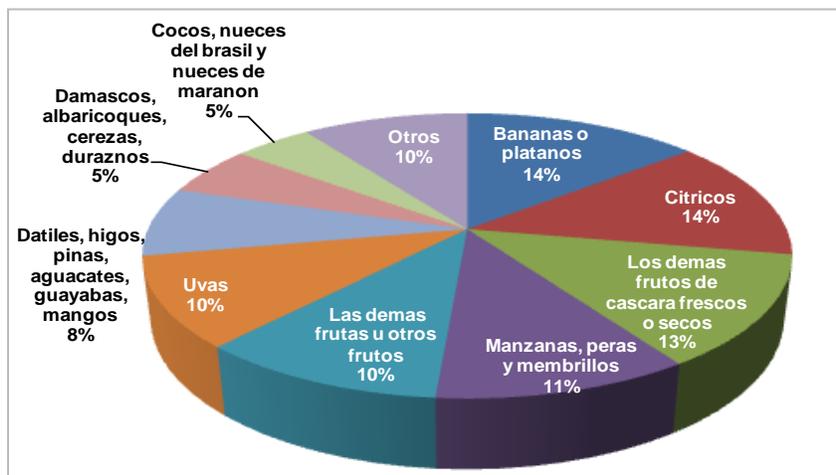
Gráfico 2 . Principales Importadores Mundiales De Frutas (2011)



Fuente: Trademap, Cálculos Proexport

En la grafica, Estados Unidos es el país que más fruta importa con un porcentaje del 12 % debido a que supe la demanda interna del país y es un canal de transito de fruta hacia otros países comprando en el exterior para enviar a otros mercados. En el caso de Alemania y Rusia que importan en altos porcentajes (10% y 7% respectivamente). Alemania por ser el país con más población de la UE, con una población de 82 millones de habitantes y en Rusia se ha presentado un incremento de capacidad comercial, el cual se ha duplicado en los últimos cuatro años y triplicado en seis, lo que refleja el aumento del consumo interno existente.

Gráfico 3. Principales productos importados



Fuente: Trademap, Cálculos Proexport

En la grafica, las frutas como lo son: Uvas, Banano o plátano, los cítricos, los demás frutos de cascara frescos o secos, las manzanas, peras, membrillos, las demás frutas u otros frutos, representan un porcentaje en promedio del 13% de las importaciones a nivel mundial. Los cocos, nueces, cerezas, duraznos, piñas, guayabas y mangos, representan un 5 % de los productos importados.

Colombia juega un papel importante en relación al aporte y el crecimiento que se ha tenido durante los últimos años en la participación de exportación de frutas a nivel mundial, como se ve reflejado en la siguiente grafica:

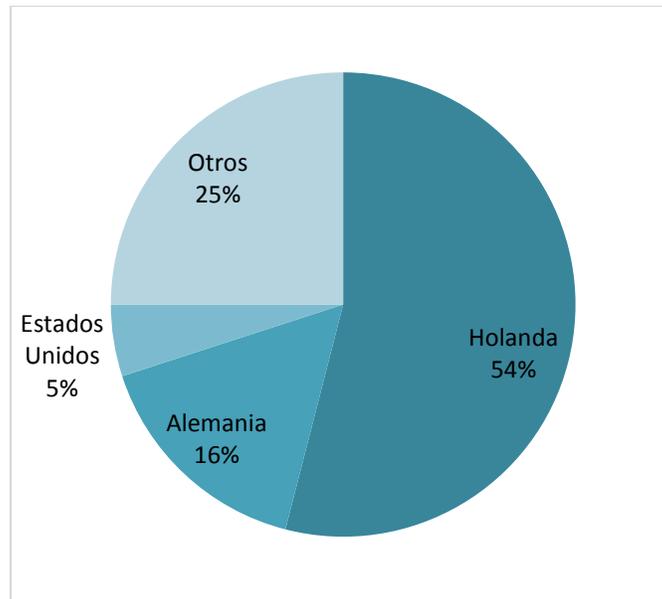
Gráfico 4. Exportaciones de frutas Colombianas US\$ Millones FOB



Fuente: DANE, Cálculos Proexport

En cuanto a las Exportaciones, el cultivo de frutas en Colombia se ha caracterizado por un crecimiento constante durante las últimas cuatro décadas. De hecho, pasó de ocupar el 1,6% del área dedicada a productos no transables (que no se exportan de manera masiva) al 12,6 en el 2005. En el 2008, el 55,7% del área cultivada en frutales se concentra en productos como naranja, mango, aguacate y guayaba, según información del Plan Nacional Hortofrutícola. Continuando con la secuencia de los años posteriores desde el 2008 hasta el 2011, los cultivos han incrementado y por lo tanto las exportaciones, pero para que el sector frutícola, obtenga realmente una participación aun mayor, se debe contar con: capacidad de innovación, identificar una oferta exportable, desarrollo de productos exportables, adaptación de tecnologías y aplicación de las mismas hacia la proyección de las exportaciones del sector como tal.

Gráfico 5. Principales destinos de exportaciones de las frutas colombianas



Fuente: Trademap, Cálculos Proexport

En la grafica, se observa la importancia que tiene el mercado Europeo para Colombia con casi un 70% de las exportaciones de frutas, seguido al mercado de los Estados Unidos con un 5%. En el caso del mercado holandés, los factores que determinan el porcentaje tan significativo en comparación con los demás países son:

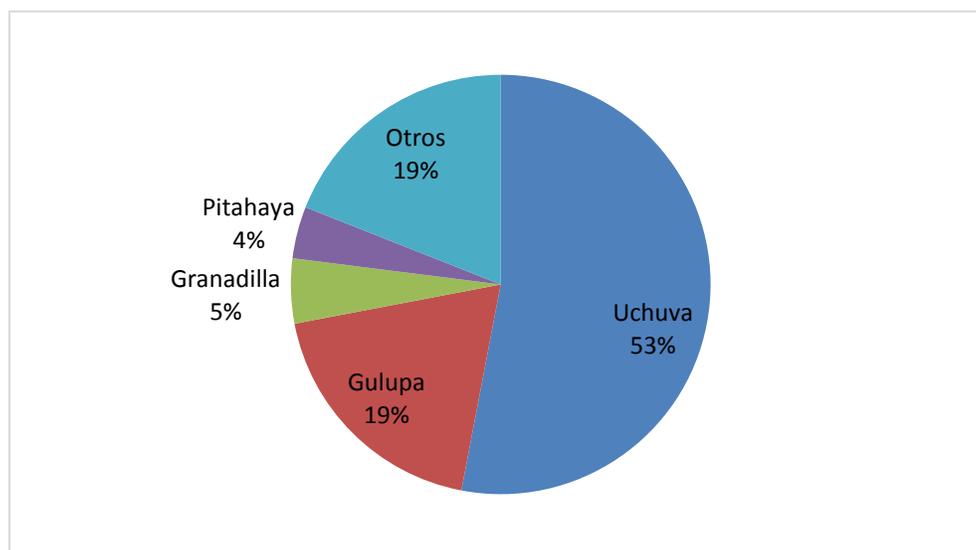
- Su ubicación geográfica que se encuentra en el corazón de Europa Occidental, bordeando el mar del norte y con la desembocadura de dos grandes ríos el Rin y el Maas.
- Cuenta con un avanzado sistema de transporte como lo son las grandes autopistas y ferrocarriles.
- El puerto de Rotterdam con cuarenta kilómetros de muelles y cerca de 350 millones, siendo el más grande de Europa y el tercero del mundo, después de los de Singapur y Shangai.

- Por último, la ciudad de Rotterdam cuenta con una gran variedad de compañías dedicadas al comercio exterior, con una importancia significativa de oficinas, bodegas, puertos, servicios, facilidad de transporte, despachos y estudios, comercializadoras de frutas, aduanas, compañías inspectoras y subastas.

El caso de Alemania es similar al holandés, ya que por su infraestructura, desarrollo tecnológico y económico, cuenta con la capacidad de importar grandes cantidades de frutas, para después exportarlas y suministrar a los mercados internacionales.

Finalmente las exportaciones colombianas hacia el mercado de los Estados Unidos, no representan un valor significativo, debido a que no se han implementado las medidas fitosanitarias exigidas por parte de las autoridades competentes.

Gráfico 6. Porcentaje de exportaciones de frutas exóticas Colombianas

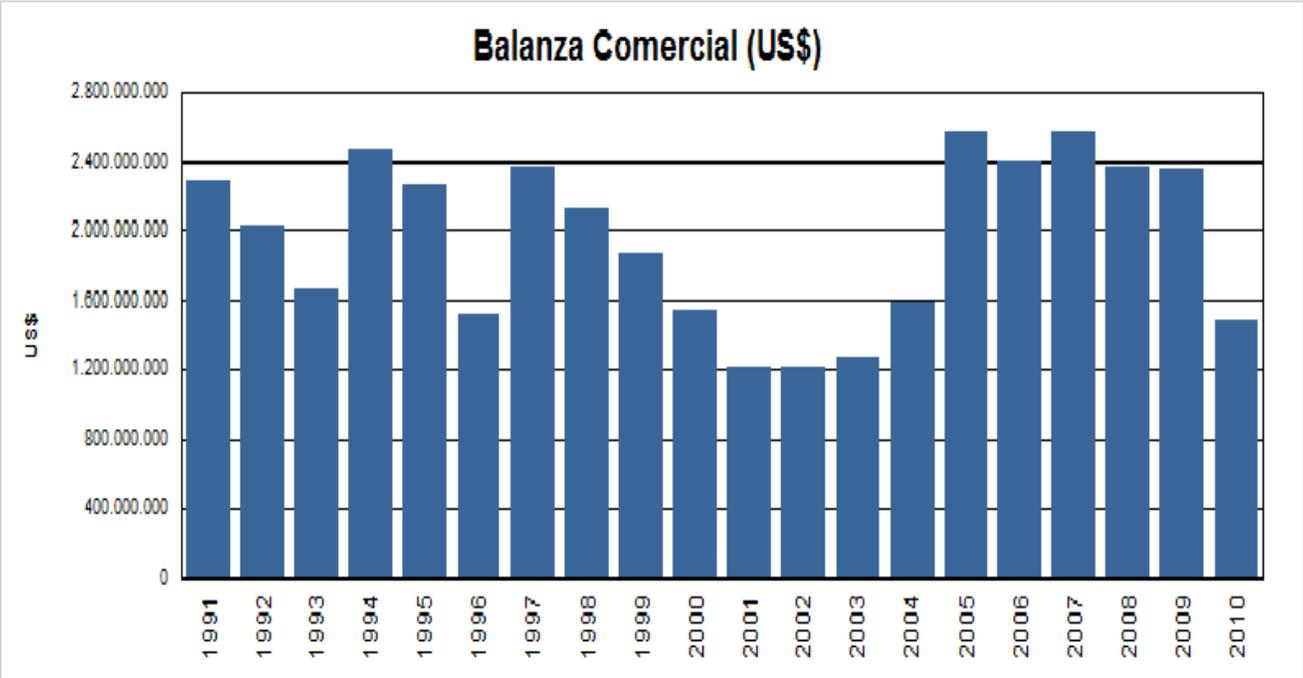


Fuente: Trademap, Cálculos Proexport

En la grafica, se evidencia la importancia de la uchuva en el mundo. Con un 53%, es la fruta que más se exporta en Colombia dentro de la gran variedad de frutas que se cultivan en del país. Seguida de la uchuva se ubica la gulupa con un porcentaje de un 19% y con un 5% y un 4% respectivamente la granadilla y la pitahaya. Esto se debe a que en el caso de Europa, que es al país que representa la mayoría de las exportaciones Colombianas, la fruta exótica representa una parte importante dentro la cultura y las costumbres del país. Siendo estas de uso decorativo, comestible y distintivo.

1.2 BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA

Gráfico 7. BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA



Fuente: Elaboró AGRONET con base en cálculos Departamento Nacional de Planeación -DNP.

En la última década, el entorno internacional de los productos agrícolas se ha visto beneficiado por un incremento paulatino de los precios internacionales los cuales

llegaron a niveles máximos en el año 2008 igualmente con una tendencia de crecimiento del comercio mundial del sector agrícola que creció por encima del comercio total. Como consecuencia de la crisis a nivel político, climático y del terremoto de Armenia en 1999, en los años posteriores hasta inicios del 2003, el sector agrícola se vio realmente afectado debido al poco avance productivo y tecnológico por parte del gobierno y las empresas. Desde el año 2003 hasta el 2010, la balanza comercial ha representado un nivel de crecimiento estable como consecuencia de las buenas prácticas y herramientas que el país ha venido adoptando durante los últimos años.

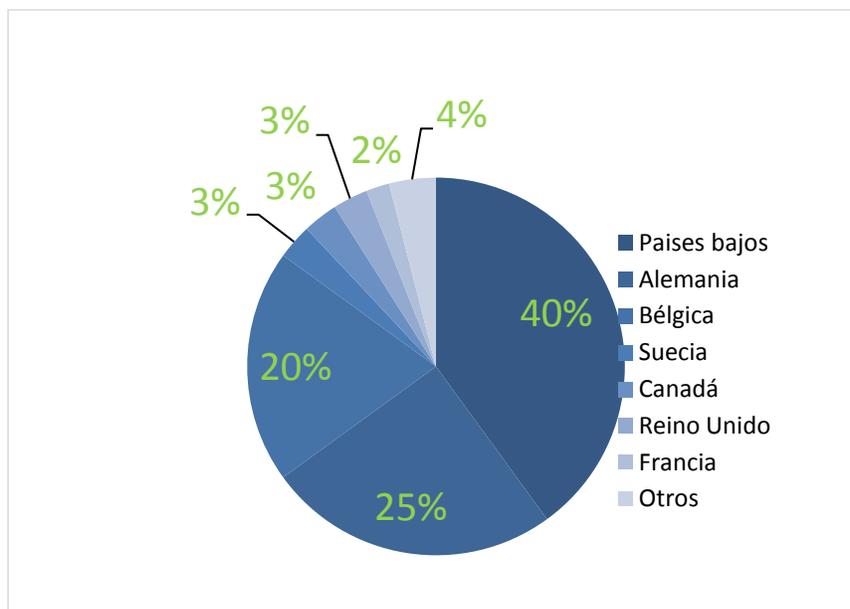
2 GENERALIDADES DE LA UCHUVA

2.1 LA UCHUVA EN EL MUNDO:

La uchuva es originaria de los Andes Suramericanos, es cultivada en países tropicales, subtropicales e incluso templados. Los primeros productores son Colombia y Sudáfrica pero se cultiva de manera significativa en Zimbabwe, Kenya, Perú, Bolivia, México.

La uchuva (*Physalis peruviana* L.), que pertenece a la familia de las Solanáceas y al género *Physalis*, cuenta con más de ochenta variedades que se encuentran en estado silvestre y que se caracterizan porque sus frutos están encerrados dentro de un cáliz o capacho. Se caracteriza por tener un fruto azucarado y buen contenido de vitaminas A y C, además de hierro y fosforo. (Finagro, 2011).

Gráfico 8. Países compradores de uchuva en el mundo



Fuente: DANE –cálculos Legiscomex.com

Como se observa en la grafica, Los países que más compran uchuva en el mundo son: Países bajos con un porcentaje del 40%, seguido de Alemania con un 25% y Bélgica con 20%. Suecia, Canadá, Reino Unido y Francia que representan entre el 4% y 2% de la compra de la uchuva dentro de los demás países del mundo.

2.1.1 LA UCHUVA EN COLOMBIA:

La uchuva empezó a ser un cultivo comercial en Colombia desde la década de los ochenta, hoy en día se comercializa fresca y procesada, dentro de los productos procesados de la uchuva se encuentran: La mermelada, la uchuva pasa, confites de uchuva cubiertos de chocolate, jugos, néctares , pulpa y otros productos con azúcar como el bocadillo.

En Colombia la siembra de la uchuva no ha sido la más óptima debido a que el manejo del cultivo y la comercialización de esta requieren de una mayor experiencia por parte de los productores de las zonas en las que se cultiva dicha

fruta. A pesar de esto, el productor de la uchuva ha adquirido aspectos técnicos que han permitido un planeación de siembras y recolección del fruto de acuerdo a la época de mayor oferta de la uchuva que se genera en los mercados internacionales durante los meses de marzo, abril, noviembre y diciembre.

En cuanto a la calidad del producto, el productor recoge la uchuva de acuerdo a las exigencias del consumidor en el mercado internacional, teniendo en cuenta: el tamaño, color del capacho y de la fruta, su apariencia sana, limpia y libre de hongos e insectos.

Con respecto a los aspectos comerciales, existen dos tipos de productores: El productor pequeño que vende la fruta durante los meses de alta demanda a intermediarios o exportadores y en los meses de baja demanda tiene grandes dificultades para la comercialización de la fruta.

El otro tipo de productor, es el empresario, que esta mas preparado y permanece con contratos de compra con las exportadoras, de tal forma que garantiza la venta de la uchuva durante todo el año a un precio previamente establecido.

2.1.2 PRODUCCIÓN Y ZONAS DE PRODUCCIÓN:

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

El período útil de producción de la planta es de nueve a once meses desde el momento de la primera cosecha, ya que a partir de entonces disminuye tanto la productividad como la calidad de la fruta. Para su óptimo desarrollo y excelente productividad necesita de un apoyo o soporte. Los departamentos de Antioquia, Boyacá, Cundinamarca, Cauca, Huila, Magdalena, Nariño y Tolima se localizan los municipios que reúnen las mejores condiciones para el cultivo de uchuva, ya que cuentan con las condiciones óptimas para su producción.

Tabla 1. Municipios colombianos para la producción de uchuva en condiciones óptimas

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, Chía, Valle de Ubaté, Gachetá, La Mesa, Mosquera, Chocontá, Villapinzón
Cauca	El Encanto, La Uribe, Gamboa, Piendamó, Toribío, Zona de Almaquer, Sotaró
Huila	La Argentina, Plata Vieja, Humareda
Magdalena	La Sierra Nevada
Nariño	Ipiales, Túquerres, Pasto, La Cruz
Tolima	Gaitana, Roncesvalles

Fuente: Fischer, G., Flórez, V. y Sora, A. Producción, poscosecha y exportación de la uchuva. Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Agronomía.

Los departamentos con mayor área cosechada de uchuva son: Cundinamarca, Antioquia y Boyacá.

2.1.3 SIEMBRA, COSECHA Y POSCOSECHA:

En el caso del cultivo de la uchuva, esta se propaga por semilla, existen semilleros en los cuales se realiza el proceso de germinación y su trasplante hacia el campo. Dentro del proceso de la siembra, existen varios factores que permiten una fruta de mayor calidad, dicho factores son: Ambientales, de manejo agronómico y fitosanitarios.

La etapa de la cosecha, inicia entre los tres y cinco primeros meses después del trasplante, generalmente la primera cosecha es de aproximadamente nueve meses y medio una vez iniciada es continua y las recolecciones deben ser semanales, de acuerdo al comportamiento del mercado y la condiciones climáticas.

Finalmente el proceso sigue con la poscosecha que se realiza después de la recolección, la fruta es enviada hacia el centro de acopio del exportador, en este proceso se determinan todas las actividades que deben ser implementadas para la obtención de una fruta con alto nivel de calidad. Dentro de las actividades que hacen parte de este proceso se encuentran: El secado de la fruta, selección de la fruta, clasificación, empaque y almacenamiento de la misma.

2.1.4 PRINCIPALES PLAGAS Y ENFERMEDADES:

Dentro de las principales plagas y enfermedades de la uchuva se encuentran:

- La pulguilla, que retrasa el desarrollo normal de la planta.
- Perforador del fruto, orificio en el capacho en su estado de inmadurez.
- Mosca blanca, que chupa la savia de la hoja.
- Afidos, atacan el interior del capacho.
- Nemátodos, que rompen y deforman las raíces.

Todas las enfermedades y plagas son ocasionadas por hongos, bacterias, virus u otras enfermedades.

2.1.5 COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LA UCHUVA:

En Colombia los costos de producción de la uchuva son variables dependiendo de las tecnologías y los métodos que se aplican dentro del proceso integro de la misma, esto se refleja en los agricultores que adoptan medidas primitivas y espontaneas para sus procesos internos y externos, por el contrario de algunos que contratan comercializadoras exportadoras que cuentan con asistencia técnica sin costo para el agricultor y garantizan la compra en el mercado a precios preestablecidos.

El mayor costo de producción de la uchuva, se refleja en la mano de obra no calificada, en labores como la recolección, control sanitario y demás labores que

son esenciales en el proceso de la producción y la comercialización de la misma, este costo representa aproximadamente el (46,8%), calculado en un supuesto de 318 jornaleros por hectárea. Otro factor que hace parte de los costos de producción, son los insumos domésticos que equivalen a un (17,4%), que representan las varas, templetos, alambres y demás elementos que se utilizan para la construcción del tutorado y el amarre de las plantas, otros insumos que hacen parte de este costo de producción son los agroquímicos que representan el (15,4%) del costo total y se evidencia en productos tales como: Los fertilizantes, plaguicidas, insecticidas y fungicidas.

El transporte es otro factor del costo de producción de la uchuva, el cual representa el (13,7%), la logística del transporte, implica una distribución del producto desde el centro de acopio de la fruta, hasta el puerto de destino de la misma, el precio del flete se hace más costoso, debido a que el cargamento de la uchuva debe realizarse con las medidas y los cuidados necesarios para que la fruta se conserve y llegue en perfectas condiciones a su respectivo lugar de destino.

Por último el costo de la tierra que significa el (6.7%) del costo total de producción de la uchuva, tomado como valor de arrendamiento anual, hace parte dentro de los costos finales de producción de la uchuva.

2.1.6 VENTAJAS NUTRICIONALES Y USOS:

Dentro de las ventajas nutricionales, la uchuva se identifica por tener unos frutos azucarados y con contenidos de vitaminas A, hierro y fosforo. Cuenta con grandes propiedades medicinales, como la de purificar la sangre, reducir la albumina de los riñones, aliviar problemas de la garganta, fortalecer el nervio óptico, limpiar las cataratas, calificador de huesos, controla la amibiasis y por tener contenido de vitamina A se le considera un fruto carotenógeno.

**Tabla 2 Composición nutricional de la uchuva
(Por cada 100 gr de pulpa)**

FACTOR NUTRICIONAL	CONTENIDO
CALORIAS	49.0
AGUA	85.9 Gr
PROTEINA	1.5 Gr
GRASA	0.5 Gr
CARBOHIDRATOS	11.0 Gr
FIBRA	0.4 Gr
CENIZA	0.7 Gr
CALCIO	9.0 Gr
FOSFORO	21 Mg
HIERRO	1.7 Mg
VITAMINA A	1730 U.I
TIAMINA	0.1 Mg
RIBOFLAVINA	0.17 Mg
NIACINA	0.8 Mg
ACIDO ASCORBICO	20 Mg

Fuente: FISCHER, Gerhard. Producción, poscosecha y exportación de la uchuva. Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Agronomía. Bogotá, Marzo 2000.

Como se observa en la tabla, la uchuva cuenta con contenidos nutricionales de gran importancia tales como: Proteína, Fibra, Calcio, vitamina A, entre otros que son esenciales para el balance y contenido alimenticio que se deben tener en cuenta en el momento de consumir cualquier tipo de fruta y demás productos naturales.

En cuanto a los usos de la uchuva se encuentran:

- De fruto fresco: En el cual se consume la fruta entera, en ensaladas, cocteles, en jugos, salsas, pasteles, helados y adicionalmente sirve como adorno en las comidas.

- De fruta procesada: Se elabora pulpa, néctar, mermelada, deshidratada y conservar el almíbar.
- Otros: La planta de la uchuva contiene esteroides que actúan como repelente contra varios coleópteros (insectos), sin embargo esta propiedad no ha sido totalmente investigada hasta ahora.

3 NORMATIVIDAD

3.1 NORMAS DE CALIDAD:

Las normas de calidad para la uchuva varían de acuerdo al mercado y las exigencias del consumidor. La calidad de la uchuva se rige a través de la norma técnica Colombiana NTC 4580 de 1999, en la cual se establecen los requisitos de la uchuva destinada para el consumo en fresco o como materia prima para su procesamiento. Para la cual se encuentran los siguientes ítems:

- Frutos libres de humedad externa anormal.
- Frutas exentas de cualquier olor, sabor y/o materiales extraños.
- Con o sin capacho
- Para la exportación, se presentan empaque con dimensiones de 40 cm X 30 cm ó 50cm X 30cm ó submúltiplos de 12cm X 80cm.
- El envase debe ser homogéneo y estar constituido por uchucas del mismo origen, variedad, categoría, color y calibre.
- Los materiales utilizados deben ser nuevos, limpios y no ocasionar ningún tipo de alteración al producto.
- Por último se permite la utilización de materiales, papeles o sellos, siempre y cuando estos no sean tóxicos.

El rotulo debe contener la siguiente información:

1. Identificación del producto: Nombre del exportador, envasador, y/o expedidor, código (si existe admitido o aceptado oficialmente).
2. Naturaleza del producto: Nombre del producto, nombre de la variedad.
3. Origen del producto: País de origen y región productora, fecha de empaque.
4. Características comerciales: Categoría, calibre, número de frutos, peso neto.
5. Simbología que indique el correcto manejo del producto.

Existe otra norma referente a los requisitos y procedimientos para la producción y distribución de material de propagación de frutales en el territorio nacional, esta se rige bajo la resolución ICA No 3180 de 2009. Para el empaque y el embalaje de frutas, hortalizas y tubérculos frescos, se establece la norma técnica colombiana NTC 5422.

Por último para conocer más acerca de las normas de calidad, se debe consultar con el plan frutícola nacional (PFN), la asociación hortifruticola Colombiana (Asohofrucol), que es la que administra el fondo nacional de fomento hortifruticola y regula las leyes, decretos y la guía ambiental de la misma.

3.2 NORMAS FITOSANITARIAS:

En cuanto a las medidas fitosanitarias, en el año 2004 se oficializo la aprobación de la uchuva con o sin capacho, determinando que en ambos casos se puede aplicar cualquiera de los dos tratamientos cuarentenarios, los cuales son: tratamiento en frio o tratamiento de irradiación.

En el caso del tratamiento en frío se expone la fruta infestada a temperaturas iguales o inferiores a 2.2 ° centígrados por periodos específicos, o en el caso de la irradiación de rayos gamma, producen la mortalidad de los diferentes estados de desarrollo de los insectos asociados a las frutas. La presencia de tales insectos, en especial el de la mosca del mediterráneo, perjudican la producción agrícola y la calidad en términos de sanidad vegetal la mosca del mediterráneo es una de las plagas mas destructoras del mundo agrícola, ya que los huevos de esta se convierten en gusanos, los cuales se alimentan de la pulpa de la fruta.

Para Estados Unidos, la importación de uchuva, implica de un cumplimiento de estrictas normas sanitarias que evitan la entrada y diseminación de plagas exóticas en áreas libres de las zonas en cuestión, por tal motivo el comercio de la uchuva requiere de tratamiento cuarentenario, que garantiza el beneficio para los consumidores y el medio ambiente.

A continuación se explican detenidamente los tipos de tratamiento de la uchuva que se deben tener en cuenta para la exportación de la misma

- Tratamiento en frío: En el cual el ICA y el CEF, que son los dos organismos Colombianos encargados de la protección fitosanitaria, determinaron el tratamiento en frío, con el objetivo de certificar la calidad sanitaria de las exportaciones agropecuarias. El cual consiste en mantener la fruta a una temperatura constante por un periodo de tiempo determinado, este procedimiento se puede realizar de dos formas: la primera estando en tierra Colombiana o la segunda durante el transporte en vía marítima.
- Tratamiento de irradiación: Este tratamiento cumple con el objetivo de matar, inactivar o eliminar las plagas que afectan el proceso productivo de la uchuva, el cual consiste en la utilización de rayos gamma con una fuente de cobalto 60.

4 MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS

Los estados Unidos de América, es un País situado casi en su totalidad en América del Norte, está conformado con 50 estados y un distrito federal, su forma de gobierno es la de una republica presidencialista y federal. Cuenta con una población de 314.883.473 habitantes, ubicándolo como el tercer país más poblado del mundo. (Embajada de los Estados Unidos de América Bogotá Colombia, 2012)

La republica federal de Estados Unidos, representa el 42% del mercado global de bienes de consumo, por este motivo, muchas empresas deciden intervenir en este país, por la cercanía que estas obtienen con sus proveedores y clientes. En el momento Estados Unidos tiene suscritos más de 14 tratados libre comercio con países asociados.

Para Colombia, Estados Unidos es un mercado inexplorable en cuanto a la exportación y comercialización de las frutas exóticas específicamente en el caso de la uchuva debido a la exigencia de las normas de calidad y fitosanitarias que se requieren para el ingreso de la misma. A continuación se determinaran los factores que hacen parte del proceso de la exportación y comercialización de la uchuva hacia los Estados Unidos, tales factores son: Restricción de ingreso, documentos de exportación, logística, empaque, distribución y comercialización de la uchuva.

4.1.1 RESTRICCIÓN DE INGRESO:

El primer obstáculo del ingreso de la uchuva hacia los Estados Unidos, es el tratamiento cuarentenario que debe aplicarse con las medidas técnicas y la calidad fitosanitaria adecuada para su respectiva exportación.

El departamento encargado de las medidas agrícolas en los Estados Unidos es el (USDA), que determina las regulaciones de los métodos de erradicación de las plagas en ciertas frutas. El ICA trabaja conjuntamente con el USDA, incorporando las condiciones dadas y estableciendo procedimientos de operación, en los cuales se cumpla con los funcionarios del Plant Protection And Quarantine (PPQ), quienes determinan la entrada de las frutas al país.

En el procedimiento del tratamiento cuarentenario, se requieren condiciones de refrigeración y monitoreo constantes que deben ser inspeccionadas por el USDA, al llegar el embarque a un puesto de entrada para verificar su precisión. Las regulaciones consideradas en este punto son para los contenedores y los sensores. Los contenedores, que deben tener las características apropiadas para cumplir con los requerimientos de la adecuada refrigeración, aislamiento y control térmico, para lo cual es necesario del uso de los sensores que registran la temperatura del contenedor y que de igual forma deben cumplir con ciertas normas de calidad, tales como las lecturas de los sensores que deben ser precisas con una tolerancia de 3°C o de 5°C, cada sensor debe registrar datos de temperatura al menos una vez por cada hora y cada sensor debe grabar y almacenar datos hasta por 30 días. Estas normas de calidad, son aprobadas por el Oxford Plant Protection Laboratory (OOPS).

4.1.2 DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN:

Para la exportación de la uchuva hacia los Estados Unidos, se requiere que los tramites, el tratamiento cuarentenario y los documentos exigidos, sean realizados correctamente. Los documentos que deben ser entregados en puerto son:

- ✓ **Certificate of Loading and Calibration for Cold Treatment in Self:** El cual debe ser firmado por un oficial aprobado en el país de origen y debe prepararse por cada contenedor.
- ✓ **Instruction to the Captain:** Se requiere solo uno de estos por un grupo de contenedores, debe ser preparado y firmado.
- ✓ **Location of Temperature Sensors;** Se requiere solo uno de estos por un grupo de contenedores, debe ser preparado y firmado.

4.1.3 LOGISTICA DE LA EXPORTACION DE LA UCHUVA:

En relación a la logística de la uchuva, se cuenta con la compra, comercialización y distribución física del producto, lo que permite realizar un seguimiento de la misma en todas sus etapas y la garantía de la entrega del producto en condiciones optimas, a buen precio y en buen tiempo. La logística de la uchuva cumple con los diferentes procesos que hacen parte de una exportación tradicional, comenzando con su abastecimiento hasta su entrega final al consumidor, integrando diferentes aspectos tales como: Producto, empaque, distribución y comercialización del producto.

El proceso de la logística de la uchuva, inicia con la compra directa del producto por parte de los empresarios a los cultivadores, garantizando una fruta de excelente calidad, debido a que los empresarios exigen a sus proveedores el cumplimiento de las normas establecidas por ICONTEC y el registro del productor exportador de fruta fresca ante el ICA. Con el proveedor ya seleccionado previamente, se inicia el proceso de selección, que consiste en la separación de la

fruta apta para su comercialización internacional, descartando las frutas descompuestas, enfermas o con manchas por pesticidas. En el caso de la exportación de la uchuva hacia los Estados Unidos, esta se exporta sin el capacho de la fruta, debido a las preferencias del consumidor Estadounidense, que está acostumbrado al consumo de la fruta fresca en esta misma presentación y es de vital importancia exhibir el producto de forma atractiva, en la cual se observe el color de la fruta.

4.1.4 EMPAQUE:

Para exportación de la uchuva hacia los Estados Unidos, se requiere de un empaque que proteja el producto de los riesgos que se puedan presentar, que le agregue valor y este acorde con los requerimientos del consumidor y la normativa y legislación del país destino. En cuanto al diseño del empaque, se deben tener en cuenta las leyes y regulaciones exigidas en las cuales se exponen los requerimientos y restricciones de tipo obligatorio para comercializar en cada país.

En Estados Unidos, existen dos entidades encargadas de regular el empaque y el embalaje, la Federal Trade Commission (FTC), y el Environmental Protection Agency (EPA). En general, la reglamentación para Estados Unidos exige que los materiales del empaque no liberen componentes que puedan ser dañinos para el consumidor, dentro de los aspectos a contemplar, relacionados al empaque de la fruta son: Etiquetado, legislación medioambiental (los empaques plásticos requieren que los empaques sean codificados para contribuir con la tarea de clasificación y reciclaje) y el ultimo aspecto a tener en cuenta el de determinar la calidad del empaque que es el de la prueba de calidad del mismo teniendo en cuenta (su rigidez, permeabilidad y migración).

Dentro de los tipos de empaque disponibles en el mercado y comúnmente utilizados para frutas frescas están:

- Empaque primario o de venta: Que es el está en contacto directo con la fruta y se comercializa al por menor en los puntos de venta.

Canastillas	
Clamshells	
Empaque rígido de plástico	

- Empaque colectivo o secundario: Contiene el empaque primario, pero le otorga mayor protección y presentación para su distribución comercial.

Cajas de cartón corrugadas	
----------------------------	--

- Empaque terciario o embalaje: Agrupa empaques secundarios para facilitar la manipulación y el transporte de la mercancía.



- Unidad de carga: En esta, la carga es compacta y de mayor tamaño y se maneja como una sola unidad.



Existen diferentes tipos de materiales que se utilizan para el empaque y el embalaje, dentro de los cuales se encuentran: Plástico, cartón corrugado y madera. Los principales riesgos en los que se ve enfrentada la uchuva durante su proceso de distribución hacia los Estados Unidos, se encuentran relacionados con los riesgos mecánicos y climáticos. En el riesgo mecánico las cajas apiladas, pueden sufrir choques por caídas durante el proceso de carga, en el riesgo climático la humedad relativa y la temperatura pueden registrar grandes

variaciones en la uchuva causando condensaciones, hidratación o deshidratación no deseadas.

El etiquetado del producto, permite identificar una marca de fábrica o comercial, dibujo o signo relacionado con un producto que figure en cualquier empaque que acompañan o se refieren a un producto determinado. La agencia encargada de las operaciones globales de reglamentación, de la política y las operaciones relacionadas a la supervisión de las funciones básicas en productos médicos, el tabaco y los alimentos, es la Food Drug Administration (FDA), quien determina los requisitos de etiquetado, en el caso de las frutas y verduras, el etiquetado debe proporcionar el contenido nutricional del producto.

Finalmente, se podría decir que el material más apropiado para la elaboración del empaque primario es el polietileno tereftalato (PET), este brinda la calidad y las características requeridas para el empaque de exportación de la uchuva a los Estados Unidos. De igual forma como tipo de empaque primario se selecciona el Clamshell, ya que el consumidor Americano, está habituado al consumo de frutas frescas como fresas, moras, arándanos, entre otros que emplean este tipo de empaque, lo que permite identificar la uchuva como producto que hace parte de las frutas frescas y que se diferencia de los demás.

4.1.5 DISTRIBUCIÓN:

El proceso de distribución de la uchuva consiste en el desplazamiento de la misma desde su centro de acopio hasta el puerto de los Estados Unidos, teniendo en cuenta el concepto de alta calidad, costo razonable y entrega a tiempo. La situación actual del transporte colombiano y el desplazamiento de carga para la uchuva, consiste básicamente en el modo carretero, marítimo y aéreo, opciones que ofrecen la infraestructura necesaria para el mantenimiento de bajas temperaturas como lo requiere la uchuva.

- Carretero: Para el transporte interno, es necesario el empleo de un vehículo con equipo para carga refrigerada, actualmente existen 42 empresas de transporte terrestre ubicadas en la ciudad de Bogotá que prestan este tipo de servicios.
- Marítimo: La zona de navegación más importante para el transporte marítimo en Colombia se presenta en los puertos del océano Atlántico, ya que el mayor comercio se realiza con Europa y Norteamérica, sin embargo existe una porción considerable de comercio que cruza el canal de Panamá para llevar o traer carga desde el puerto de Buenaventura. Los niveles mínimos de especialización en infraestructura portuaria constituyen los principales factores críticos por lo cual los puertos Colombianos deben trabajar para obtener una mayor competitividad a nivel mundial.
- Aéreo: El modo aéreo, moviliza aproximadamente el 0.1 % del volumen transportado de carga. Colombia cuenta actualmente aproximadamente con 564 aeropuertos y campos de aterrizaje, los aeropuertos que transportan el mayor volumen de carga internacional son: Bogotá, Medellín y Cali. Para el caso de la uchuva, este modo de transporte es inviable actualmente, debido a que el aeropuerto de Bogotá no cuenta con la infraestructura necesaria para efectuar el tratamiento cuarentenario en frío exigido por los Estados Unidos.

La alternativa de transporte que más se adecua para la exportación de la uchuva hacia los Estados Unidos es: Bogotá- Cartagena- Miami, el tiempo de distribución es de aproximadamente dos días de transporte nacional, de Bogotá a Cartagena en un camión refrigerado a 4.5°C y 14 días de tratamiento cuarentenario en puerto de Cartagena a 1.1 ° C y finalmente 6 días de transporte internacional de Cartagena a Miami.

4.1.6 COMERCIALIZACIÓN:

El proceso de comercialización hace parte del último eslabón de la logística de exportación de la uchuva hacia los Estados Unidos, proceso por el cual el producto se exhibe al consumidor final con el propósito de incentivar su compra inmediata y de generar un consumo continuo del producto. En este sentido, identificar estos aspectos para el caso de la uchuva es un desafío para los exportadores Colombianos, debido a que es un nicho nuevo el cual no se ha implementado con la experiencia ni la practica necesaria.

El mercado de las frutas frescas en Estados Unidos, se divide en dos categorías: Los cítricos y no cítricos. Representando respectivamente el 19, 3% y 80,7%.La uchuva se encuentra dentro de los no cítricos, lo cual indica que esta podría implementarse en el mercado Estadounidense dentro de las frutas exóticas e inexplorables en este tipo de mercado.

Los canales de comercialización de frutas frescas en Estados Unidos, está integrado por el productor local o exportador de frutas, el intermediario o bróker, el distribuidor mayorista y /o minorista, este último que incluye los supermercados y el canal institucional comúnmente llamado Food Service en el que se encuentran los restaurantes, hoteles, colegios, entre otros.

En el seguimiento del producto, se conoce la información de toda la cadena de exportación, desde el cultivador hasta el importador. Durante el proceso de exportación de uchuva a Estados Unidos intervienen organismo de control tales como el ICA, antinarcóticos, APHIS, aduana, entre otros, que velan por la seguridad de los productos a exportar y con el cumplimiento de las normas de ingreso al país de destino.

Finalmente, para este proceso de comercialización se requiere de una identificación de un mercado específico determinado por los diferentes consumidores existentes en los diferentes estados que conforman a los Estados Unidos. Debido al proceso cuarentenario que requiere el ingreso de la uchuva hacia los Estados Unidos, son muy pocos los empresarios Colombianos quienes han experimentado este proceso de exportación de la uchuva, por tal motivo el panorama para la comercialización de la misma se encuentra en un punto de exploración y de adaptación del producto. Se podría decir, que el mercado próximo de la exportación y comercialización de la uchuva en los Estados Unidos, se encuentra en el estado de California, debido a que la exportación de la uchuva solo se realiza por transporte marítimo y la entrada por vía marítima en Estados Unidos es casi limitada, los puertos del sureste como Miami, Por Everglades o Houston absorben principalmente el transporte internacional entre Estados Unidos y los países de Sur América, lo que significa que por costos, agilidad y efectividad, esta opción es tomada como primer intento de comercialización real de la uchuva por ser la más adecuada y apropiada para el ingreso inicial hacia los Estados Unidos.

5 OPORTUNIDADES CON EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS

En relación a los términos arancelarios el sector de frutas y hortalizas en fresco se ven beneficiadas, ya que tienen ingreso automáticamente al país con cero arancel. Antes del TLC, los gravámenes alcanzaban hasta el 29,8% en productos frescos, actualmente se logro la total desgravación del mismo. Las importaciones de frutas y hortalizas frescas en Estados Unidos en 2011 recopilaban un valor de US\$ 13,7 mil millones, siendo los principales proveedores México, Chile, Canadá y Costa Rica, Colombia ocupa el decimo lugar con US\$ 252 millones, Las exportaciones de frutas y hortalizas frescas de Colombia representan un total de US\$252 millones, siendo los principales destinos Bélgica, Estados Unidos, Alemania y Reino Unido.

La ubicación geográfica del país brinda ventajas, para la distribución física internacional de productos perecederos, ya que los tiempos en tránsito son menores, mayor velocidad y las tarifas de fletes son competitivas. Las condiciones agroclimáticas del país, permiten una oferta exportable durante todo el año con productos de amplia variedad nutricional y de valor diferencial, que va enfocado hacia un consumidor que se enfoca en el cuidado de la salud.

Finalmente, se está trabajando con las diferentes entidades del gobierno, tales como el ICA, Proexport, el ministerio de agricultura, entres otras ,que están tratando de implementar medidas e instrumentos que permitan el crecimiento conjunto de las empresas, cultivadores y demás entes que hacen parte del proceso de la comercialización de la uchuva.

CONCLUSIONES

- ✓ La importación de frutas a nivel mundial, se refleja principalmente en los siguientes países con sus determinados porcentajes: Estados Unidos (12%), Alemania (10%) y Rusia (7%). En el caso de Estados Unidos, la demanda interna y el canal de tránsito de fruta para su comercialización hacia otros países, determinan su capacidad de compra y distribución que le permite incrementar su comercio internacional, Alemania es el país más poblado de Europa, por lo cual importa grandes cantidades de fruta y Rusia ha presentado un incremento en su capacidad comercial. Teniendo en cuenta este referente, en el caso de Colombia específicamente en la exportación de la uchuva, esta se exporta principalmente hacia los países bajos con un (40%), seguido por Alemania (25%) y Bélgica (20%), lo que quiere decir que la demanda de estos países significa la exportación casi total de la producción de la uchuva Colombiana; Por otra parte el mercado de los Estados Unidos, es un mercado que podría representar una expansión del comercio Colombiano y un crecimiento de la producción y la comercialización de la uchuva en Colombia.
- ✓ En Colombia la siembra de la uchuva no ha sido la más óptima debido a que el manejo del cultivo y la comercialización de esta requieren de una mayor experiencia por parte de los productores de las zonas en las que se cultiva dicha fruta. Para ingresar el mercado de los Estados Unidos, se requiere de un esfuerzo íntegro por parte de los cultivadores, empresarios y las entidades del gobierno tales como el ICA, ICONTEC, el ministerio de agricultura, entre otros que aporten una mayor información, acompañamiento y opciones de crédito, para garantizar la producción de una fruta de excelente calidad y que cumpla con las normas técnicas y los requisitos exigidos para su exportación y comercialización.

- ✓ Actualmente la entrada de la uchuva a los Estados Unidos, debe realizarse por medio de dos tratamientos cuarentenarios los cuales son: tratamiento en frío o tratamiento de irradiación. En el tratamiento en frío, se debe implementar un método en el cual el producto llegue fresco desde el punto de almacenamiento hasta el puerto destino, sin necesidad de perder la garantía del producto que en este caso es el de la uchuva, para un mayor progreso en cuanto al tratamiento de la misma, Colombia debe invertir en un tratamiento de irradiación que cuente con la infraestructura necesaria para su uso y de esta forma obtener una mayor competitividad y alcance para la penetración hacia el mercado de los Estados Unidos.

- ✓ Para la exportación de uchuva hacia los Estados Unidos Colombia debe ser competitivo en precio, calidad y tiempos; para esto es de vital importancia el desarrollo de nuevas rutas de acceso, mejoramiento de puertos, de tecnología de punta y contar con la infraestructura necesaria para su proceso de transporte y distribución del producto. La logística en la cual participan el producto, el empaque, y la comercialización que hacen parte del eslabón de la exportación, cada vez se desarrolla un poco más de acuerdo a la implementación y a las prácticas relacionadas a los usos de los exportadores Colombianos.

- ✓ Es importante que los exportadores Colombianos tengan en cuenta que la uchuva es una fruta exótica, que se puede exportar no solo como fruta fresca, sino también como procesada en alimentos tales como: Mermelada, confites de uchuva cubiertos de chocolate, jugos, néctares, pulpas y entre otros productos con azúcar como lo es el bocadillo, que cuenta con unas ventajas nutricionales tales como la vitamina A, hierro y fosforó, que medicinalmente purifica la sangre, reduce la albumina de los riñones, alivia problemas de la garganta, fortalece el nervio óptico, limpia las cataratas, es calificador de huesos, controla la amibiasis y por tener

contenido de vitamina A se le considera un fruto carotenógeno y adicionalmente se puede consumir en diferentes formas como lo es: La fruta entera, en ensaladas, cocteles, en jugos, salsas, pasteles, helados y adicionalmente sirve como adorno en las comidas. El mercado de los Estados Unidos, no solo representa la oportunidad de exportar una fruta exótica como lo es la uchuva, sino que también genera nuevos proyectos y posibles opciones de mercado diferentes a las conocidas actualmente en este país.

RECOMENDACIONES

- Establecer las pautas para exportar la uchuva de una forma productiva y con una fuerte proyección hacia el futuro, con medidas tales como el incremento de la producción en los cultivos, implementación de las normas de calidad y fitosanitarias para el desarrollo de cultivos mas orgánicos y productivos, diseño de empaques y nuevos productos; todo esto por medio de iniciativas tanto de los productores y empresarios, en el cual se trabaje conjuntamente para tener una oferta exportable previa a las negociaciones con los compradores extranjeros, en este caso con los compradores Norteamericanos.
- Se deben crear asociaciones entre los exportadores y los productores de uchuva en las cuales tanto el exportador como el productor tengan en cuenta los parámetros, normas y oportunidades que establecen las siguientes entidades: ICA, ICONTEC, Proexport y entre otros, de tal forma que se puedan adoptar estas medidas para el progreso conjunto de los involucrados.
- Los empresarios y el gobierno deben implementar dos factores vitales para el desarrollo y fortalecimiento del mercado de la uchuva, el primero es del uso de una tecnología de punta para las presentaciones y la logística que requiere la uchuva actualmente, capital que los empresarios deben invertir si desean ser lo suficientemente competitivos para enfrentarse a un mercado tan imponente como lo es Estados Unidos y que el gobierno debe apoyar con asesorías técnicas y con el ingreso de esta determinada tecnología. El segundo factor, es el de modernizar las modalidades de transporte desde el centro de acopio hasta el puerto destino, para lo cual es necesario que los empresarios encuentren diferentes rutas de acceso que no impliquen de un mayor costo y justifiquen la exportación de la uchuva como una ganancia y no como un riesgo de pérdida del producto y calidad del mismo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Finagro. (2011). La uchuva.

http://www.finagro.com.co/html/i_portals/index.php?p_origin=internal&p_name=content&p_id=MI-286&p_options=#MUNDO%29 / (10 Oct. 2012)

Agronet. (2011). Reportes Estadísticas.

<http://www.agronet.gov.co/agronetweb1/Estad%C3%ADsticas/ReportesEstad%C3%ADsticos.aspx> / (15 Oct. 2012)

Ica. (2012). Sistema de información sanitario para importación y exportación de productos agrícolas y pecuarios.

http://www.ica.gov.co/servicios_linea/sispap_principal.aspx / (15 Oct.2012)

Ramirez, Fabio. Especialización en gerencia de negocios internacionales: Plan exportador uchuvas a Estados Unidos. <http://es.scribd.com/doc/72967801/00-Proyecto-Exportacion-de-Uchuva-a-EEUU-Fabio-Ramirez> / (17 Oct. 2012)

Fedesarrollo. (2011). La política comercial del sector agrícola en Colombia.

http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2011/08/Cuaderno-No-38_web.pdf / (17 Oct. 2012)

Universidad Politécnica de Cartagena. (2003). Evolución de la producción y comercio mundial de Frutas en el Mundo.

<http://repositorio.bib.upct.es/dspace/bitstream/10317/985/1/epc1.pdf> / (25 Oct. 2012)

Legiscomex. (2008). Frutas exóticas en Colombia /Inteligencia de mercados.

http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/est_col_frutas_exot_6.pdf / (25 Oct. 2012)

Legiscomex. (2008). Frutas exóticas en Colombia /Inteligencia de mercados.

http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/est_col_frutas_exot_2.pdf / (25 Oct. 2012)

Pizarro Navarro, Jorge Alejandro. (2005). Frutas Frescas en Holanda.

http://www.cci.org.co/cci/cci_x/Sim/Monitoreo%20de%20Mercado/Monitoreo%200web.pdf / (6 Nov. 2012)

Londoño, Eliana. Patacon, Iyvone. (2009). Plan exportador de chuva y pitaya al mercado de los Estados Unidos para Expofruver Ltda.

<http://www.slideshare.net/evaproyectos/e-x-p-o-f-r-u-v-e-r> / (6 Nov. 2012)

Proexport. (2009). Exportación de Uchuva colombiana.

<http://comerciouchuvalcolombiana.blogspot.com/> / (6 Nov. 2012)

Asohofrucol. (2012). Oportunidades de comerciales de Colombia.

<http://www.icesi.edu.co/icecomex/contenido/pdfs/oportunidades-comerciales-colombia.pdf> / (6 Nov. 2012)

Food and drug administration. (2012). Labeling & Nutrition: Food Labeling and Nutrition Overview. <http://www.fda.gov/Food/LabelingNutrition/default.htm> / (15 Nov. 2012)

Icontainers (2012) .Exportar a Estados Unidos.

[www.iconainers.com/es/lp/exportar-a-estados-unidos - España /](http://www.iconainers.com/es/lp/exportar-a-estados-unidos-España/) (6 Dic.2012)