

2019

Condiciones de acceso al mercado de frutas de Estados Unidos y la Unión Europea

Daniel Leonardo Parra Vargas
Universidad de La Salle, Bogotá

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio



Part of the [Finance and Financial Management Commons](#)

Citación recomendada

Parra Vargas, D. L. (2019). Condiciones de acceso al mercado de frutas de Estados Unidos y la Unión Europea. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio/553

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible - FEEDS at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Finanzas y Comercio Internacional by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

**CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO DE FRUTAS DE ESTADOS UNIDOS Y
LA UNIÓN EUROPEA**

Daniel Leonardo Parra Vargas

UNIVERSIDAD DE LA SALLE

FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES

BOGOTÁ

2019

**CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO DE FRUTAS DE ESTADOS UNIDOS Y
LA UNIÓN EUROPEA**

Daniel Leonardo Parra Vargas 63122079

Nohora Castillo Lugo

Directora trabajo de grado

Trabajo de grado para optar al título de profesional en finanzas y comercio internacional

UNIVERSIDAD DE LA SALLE

FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y SOCIALES

BOGOTÁ

2019

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	5
Objetivos	6
Objetivo General	6
Objetivos específicos	6
Capítulo 1. Marco teórico	7
1.1 Integración económica – Béla Balassa	7
1.2 Teoría Ventaja Comparativa	10
1.3 El modelo de Heckscher-Ohlin	11
Capítulo 2. Metodología	13
2.1 Enfoque de la investigación	13
2.2 Periodo y variables de estudio	15
2.3 Metodología por objetivo.....	16
Capítulo 3 Resultados	19
3.1 Comportamiento del sector frutícola	19
3.1.3 Comportamiento de las exportaciones frutícolas antes del TLC	22
con la Unión Europea (periodo 2009-2013)	22
3.1.4 El comercio frutícola con la Unión Europea después del Acuerdo.	23
3.1.5 Comercio frutícola con Estados Unidos antes del acuerdo.....	25
3.1.6 Comercio frutícola con Estados Unidos después del Acuerdo.	31
3.2 El acceso al mercado de frutas colombianas a Estados Unidos y a la Unión Europea.....	35
3.2.1 Condiciones de acceso a Estados Unidos.	36
3.2.2 Condiciones de acceso en la Unión Europea	42
3.3 Oportunidades y falencias en el sector frutícola	51
3.3.1 Oportunidades	52
3.3.2 Falencias	54
Conclusiones	56
Recomendaciones	62
Bibliografía	64

Lista de Tablas y Figuras

Tablas

Tabla 1. Variables de análisis y objetivos asociados.....	16
Tabla 2. Producción total frutícola en Colombia de acuerdo con el Censo Nacional Agropecuario 2014.....	19
Tabla 3. Oferta exportable colombiana de frutos comestibles 2009 y 2016.....	20
Tabla 4. Exportaciones en valores FOB de las exportaciones de Colombia a Estados Unidos entre el 2012 y el 2017.....	33

Figuras

Figura 1. Cadena de suministros del sector frutícola.....	15
Figura 2. Total exportaciones del capítulo 8 del arancel de Colombia al mundo antes de los acuerdos de libre comercio.	21
Figura 3. Total exportaciones de las 3 subpartidas más exportadas a la Unión Europea (0803, 0804, 0810) antes del TLC.....	23
Figura 4. Total exportaciones colombianas de las tres partidas más exportadas a los Estados Unidos (0803, 0804, 0805) antes del TLC.....	26
Figura 5. Balanza comercial con Estados Unidos entre el 2011 y el 2017.....	28
Figura 6. Balanza comercial sin incluir los sectores mineros y energéticos.....	29
Figura 7 Exportaciones colombianas hacia Estados Unidos, 2006 – 2017 (Junio)	30
Figura 8. Participación porcentual del valor FOB de las exportaciones.....	33

Introducción

La presente monografía tiene como finalidad determinar las razones que condicionan el acceso de frutas comestibles colombianas a los mercados de la Unión Europea y de Estados Unidos, tomando como referencia el periodo 2009 a 2016, en el cual Colombia estableció los respectivos tratados de libre comercio (TLC) con ambos destinos. Al analizar las cifras de las exportaciones colombianas durante el periodo analizado, según cifras del DANE, Colombia pasó de exportar un máximo de 60.125.166 miles de USD en 2012 a 31.073.534 miles de USD en 2016 respectivamente, lo cual representa una caída del 48,32% en cuatro años. Entre los motivos de dicha caída se encuentran la situación económica mundial, la caída del precio de las materias primas, la desaceleración de la demanda global y la alta dependencia del sector minero energético.

Esta investigación tiene el propósito de contribuir con el crecimiento del sector agrícola para reducir la alta dependencia que existe hacia el sector minero energético, buscando que la agricultura tenga una participación importante en el desarrollo y posicionamiento de Colombia a nivel internacional. Colombia es uno de los principales productores de fruta de la Región Andina, y por su ventaja comparativa cuenta con variedad de climas y gran extensión de tierra para producción de frutas y fuentes hídricas, lo cual convierte al país en un potencial oferente de este tipo de bienes.

Al analizar la ventaja comparativa de este sector en la economía colombiana y los supuestos efectos positivos de los acuerdos comerciales firmados con Estados Unidos y la Unión Europea, es propio identificar un escenario propicio para el crecimiento de las ventas de frutas tropicales a los países desarrollados. En este sentido, el presente trabajo de investigación busca

resolver la siguiente pregunta ¿Por qué Colombia, a pesar de tener ventajas comparativas en la producción de fruta, no ha podido incrementar las ventas internacionales de estos bienes a la Unión Europea y los Estados Unidos, países con los que tiene acuerdos comerciales?

Objetivos

Objetivo General

Determinar las razones que condicionan el acceso de frutas colombianas a los mercados de la Unión Europea y de Estados Unidos en el periodo 2009 a 2016, en el marco de una problemática relacionada con el bajo incremento de las ventas internacionales a estos mercados.

Objetivos específicos

- Establecer el comportamiento de las exportaciones de frutas comestibles a los mercados de la Unión Europea y de Estados Unidos, antes y después de la firma de los correspondientes TLC.
- Identificar las regulaciones de acceso para el mercado de frutas comestibles colombianas a Estados Unidos y a la Unión Europea.
- Especificar las oportunidades y falencias del sector frutícola colombiano para acceder a los mercados de la Unión Europea y de Estados Unidos.

Capítulo 1. Marco teórico

En el presente marco teórico se identifican los conceptos y diferentes posturas teóricas del comercio internacional que contribuyen a la resolución de la pregunta de investigación y el análisis de los resultados.

1.1 Integración económica – Béla Balassa

Históricamente, el marco de la teoría de la integración económica fue presentado por Jacob Viner (1950) quién definió la creación de comercio y los efectos de desviación del comercio, los términos introducidos para el cambio de flujo interregional de bienes causados por cambios en aranceles aduaneros debido a la creación de una unión económica. Consideró los flujos comerciales entre dos estados antes y después de su unificación, y los comparó con el resto del mundo.

Los fundamentos de la teoría anterior fueron compendiados por el economista húngaro Bela Balassa en la década de 1960. Balassa considera que a medida que aumenta la integración económica disminuyen las barreras del comercio entre mercados, y también que los mercados comunes supranacionales, con su libre circulación de factores económicos a través de las fronteras nacionales, generan naturalmente una mayor demanda de integración, no solo económicamente (a través de uniones monetarias) sino también políticamente, y que las comunidades económicas evolucionan naturalmente hacia uniones políticas (Luxner, 2011).

Béla Alexander Balassa, economista húngaro y profesor de la Universidad Johns Hopkins es conocido por su trabajo sobre la relación entre la paridad del poder adquisitivo y las diferencias de productividad entre países, al afirmar que la ventaja comparativa es revelada al

observar patrones de comercio internacional, así que usando estos datos observados se denomina ventaja comparativa revelada (VCR).

Dentro de sus principales aportes se encuentran sus estudios sobre la integración económica y la ilustración de las fases de esta; en este sentido la integración fue definida como “el proceso o estado de cosas por las cuales diferentes naciones deciden formar un grupo regional”. Así el proceso incluye varias medidas para abolir la discriminación económica entre varios estados nacionales y contemplados como un estado de cosas como la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales. De esta manera presentó un análisis sobre las categorías de la integración económica considerando cinco tipos: zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica y comunidad económica o integración económica.

Zona de libre comercio: esta primera etapa de integración comprende la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias a las exportaciones e importaciones de bienes que son originarios de los Estados miembros del área al tiempo que cada uno de ellos mantiene sus propios aranceles frente a terceros, sin embargo existe un problema que se deriva de esta zona de libre comercio el cual es confirmar que los productos hayan sido producidos por los países miembros de la zona para esto se establecen las normas de origen a los bienes que se importan , esta es la manera de diferenciar la procedencia de un producto y permitir a las autoridades portuarias saber qué producto amerita recibir las ventajas arancelarias. (Petit, 2014).

Unión aduanera: en este modelo los Estados que conforman la zona de libre comercio establecen un arancel externo común frente a terceros países. La unión aduanera requiere de mayores esfuerzos de negociación y acuerdo, ya que cada miembro puede ver modificada su

estructura productiva, en mayor o menor grado, como consecuencia de decisiones comunes, bajo este esquema permanecen las barreras que impiden la libre circulación de los factores de la producción. (Petit, 2014).

Mercado común: un mercado común supone, la existencia de una unión aduanera, pero además requiere de la liberalización de los factores productivos, pues no se limita únicamente a las mercancías, como es el caso de los dos estadios anteriores. En este sentido, el mercado común implica la liberalización efectiva de mercancías, personas, servicios y capitales, por lo que no existen obstáculos a la entrada y salida de personas que se desplacen con una finalidad económica (empresarios y trabajadores) en ninguno de los Estados miembros (Petit, 2014).

Unión económica: la unión económica supone un grado más avanzado en el proceso de integración económica regional. En efecto, la realización de ésta implica la existencia previa de un mercado común, pero además que haya armonización de las políticas económicas de los Estados miembros. La unión económica incluye la unión monetaria o de las paridades de las monedas, cuya fase más avanzada puede conducir a la circulación de una moneda única y a la instauración de una autoridad monetaria central, como es el caso (Petit, 2014).

Integración económica total: la integración económica, finalmente, implica la aparición de una autoridad supranacional que adoptará las decisiones de política fiscal, monetaria y cambiaria. Cualquier decisión particular dirigida al fomento de una rama productiva o a la corrección de un desequilibrio regional deberá ser autorizada por dicha autoridad (Petit, 2014).

Teniendo en cuenta esta categorización los acuerdos suscritos entre Colombia con Estados Unidos y la Unión Europea que demuestran su correspondencia con una zona de libre

comercio; la cual incluye la reducción o exención de gravámenes arancelarios y la libre movilidad de bienes y servicios, de capitales y de personas; caso que solo aplica para la UE.

1.2 Teoría Ventaja Comparativa

David Ricardo, economista inglés, es uno de los máximos exponentes de la teoría económica clásica, sus principales aportes fueron la teoría del valor y la distribución de recursos, la ley de rendimientos marginales decrecientes, la teoría de la renta y la teoría de la ventaja comparativa. Su obra más reconocida es “Principios de economía política y tributación” (David Ricardo, 1817).

En el planteamiento de Ricardo se afirma que los países deben especializarse en la producción y exportación de los bienes que fabrican con costes más bajos en comparación al resto del mundo. Manteniendo los supuestos de un comercio libre, el trabajo es inmóvil entre países, pero móvil en su interior, es decir, los bienes en los cuales son más eficientes (Ricardo, 1817).

Este modelo muestra como las diferencias entre los países dan origen al comercio, ya que siendo así el comercio mundial se beneficia, debido a que cada país exporta el bien en el que tiene ventaja comparativa y al concentrarse en la producción de este aumentan el número de bienes en el mercado. De esta manera David Ricardo muestra como la productividad de los países se entiende como la relación entre la producción obtenida y los recursos utilizados para obtenerla, concluyendo que el valor relativo de los bienes depende de la cantidad de trabajo necesaria para obtener una buena productividad. Este planteamiento es fundamental para la investigación teniendo en cuenta la ventaja natural en producción de frutas tropicales que tiene Colombia.

1.3 El modelo de Heckscher-Ohlin

Heckscher, economista y político sueco basado en la teoría de ventaja comparativa de Ricardo, desarrollo una teoría basada en la dotación de factores, en la cual analizó el origen del comercio internacional y lo publicó en “The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income”. Basado en esta publicación Bertil Ohlin economista sueco, dirigente del partido liberal y ministro de comercio en 1945, reelaboró la teoría de Eli Heckcher para dar a conocer el modelo de Heckscher-Ohlin (H-O).

El modelo hace énfasis en los beneficios del comercio internacional, más específicamente, en los beneficios globales para todos, cuando cada país se esfuerza por exportar recursos que son nativamente abundantes. Teniendo en cuenta el ejemplo del trabajo, a medida que se desarrollan cada vez más países y mercados emergentes, y por ende el costo de la mano de obra aumenta, la productividad marginal disminuye. El comercio internacional permite a los países adaptarse a una buena producción de capital intensivo, una acción que no sería posible si el país solo se vendiera internamente. (González, 2017)

En el modelo H-O, la razón principal del intercambio de bienes y servicios se basa en las diferencias de dotaciones relativas de factores entre los países, pero en contraste contra el modelo ricardiano supone que los países tienen tecnologías iguales. Por lo tanto, estas diferencias en la dotación de factores de producción explican la desigualdad en los costos de producción entre países que posteriormente influirán en los precios. La ventaja comparativa basada en los factores de producción ha desempeñado un papel muy importante en la determinación de estructuras de comercio en muchos sectores (González, 2017).

La contribución de estos autores al desarrollo de la monografía da cuenta del aprovechamiento del recurso más abundante en Colombia, que en este caso es el factor tierra, el cual crea la ventaja comparativa para la exportación de frutas comestibles diferenciando los costos de producción entre Colombia con Estados Unidos y la Unión Europea.

Capítulo 2. Metodología

El alcance de esta investigación es descriptivo, ya que especifica propiedades, características y rasgos importantes de las condiciones de acceso a los mercados de Estados Unidos y la Unión Europea de frutas colombianas. Por otra parte, se desarrolla un enfoque mixto que integra el análisis de datos cuantitativos (cifras y balances sobre los TLC) y cualitativos (Análisis sobre los resultados obtenidos y cumplimiento de los objetivos que han sido trazados).

2.1 Enfoque de la investigación

El enfoque aplicado en la investigación fue de tipo mixto, en tanto implicó tanto análisis de revisión documental y una recolección de datos cuantitativos para identificar comportamientos periódicos acerca del comercio internacional de las frutas. Cabe destacar, que el enfoque mixto va más allá de la simple recolección de datos de diferentes modos sobre el mismo fenómeno que implica además una metodología de carácter inductivo y deductivo (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

La investigación de alcance descriptivo busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se estudie. Además, pretende describir situaciones, contextos y eventos con el fin de detallarlos y establecer cómo se manifiestan. Lo anterior implica recoger información de manera independiente sobre los conceptos o variables de estudio. Mediante esta metodología se buscaron identificar las razones por las cuales no crece el comercio internacional de frutas colombianas en los mercados de Estados Unidos y la Unión Europea a pesar de contar con una ventaja comparativa y tratados de libre comercio con ambos destinos.

La presente investigación hace énfasis en la oferta del capítulo 8 del arancel titulado frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías, que incluye 14 subpartidas en las cuales están todas las frutas que se comercian a nivel mundial. Se tomó este ya que es una referencia de la situación del comercio mundial de este subsector.

El propósito de una investigación con enfoque descriptivo es explicar de modo sistemático las características de una población, situación o área de interés. Por otra parte, el carácter descriptivo requiere que el estudio se oriente por la mayor precisión posible, mediante un muy buen conocimiento del área que se investiga, para poder formular las preguntas específicas que se buscan responder. Según las palabras de Rodríguez (1996), la investigación cualitativa:

Estudia la realidad en su contexto natural, tal y como sucede, intentando sacar sentido de, o interpretar los fenómenos de acuerdo con los significados que tienen para las personas implicadas. La investigación cualitativa implica la utilización y recogida de una gran variedad de materiales—entrevista, experiencia personal, historias de vida, observaciones, textos históricos, imágenes, sonidos – que describen la rutina y las situaciones problemáticas y los significados en la vida de las personas (p. 20)

Sin embargo, teniendo en cuenta que en este caso se plantea un proceso de revisión de literatura, con la finalidad de obtener un amplio panorama de las diferentes visiones y análisis sobre el tema que se trabaja, se emplea el método de la recolección documental. Conforme al tipo de investigación descriptiva, el análisis de diversos tipos de documentos analíticos y descriptivos, es vital para desarrollar un estudio pertinente, ya que ofrece un análisis adecuado sobre los conceptos relevantes que se involucran dentro de la pregunta que se ha formulado.

2.2 Periodo y variables de estudio

El periodo de análisis considerado fue de 2009 a 2016, con el objeto de incorporar un análisis que permitiera establecer una comparación entre el antes y el después de la entrada en vigencia de los acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y la Union Europea. El primero entró en vigencia el 15 mayo de 2012 y el segundo el 01 de agosto de 2013.

También, se evalúa la cadena de suministros del sector frutícola la cual se muestra en la Figura 1, para determinar las variables de estudio de acuerdo con los objetivos propuestos.

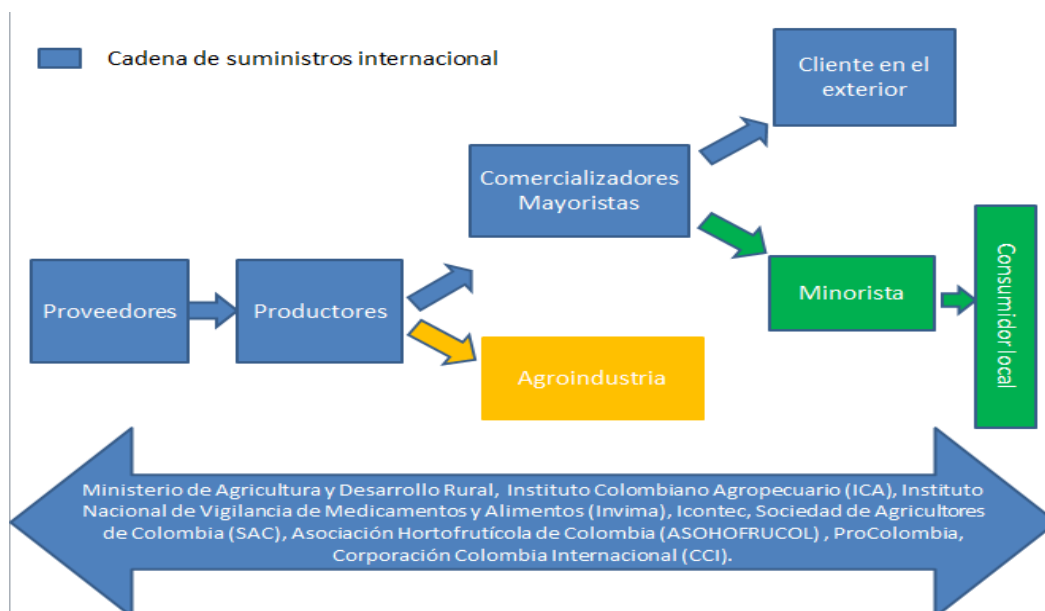


Figura 1. Cadena de suministros del sector frutícola.

Fuente: Elaboración propia a partir de Orjuela (2015).

De esta manera, para cada objetivo se establecieron las siguientes variables:

Tabla 1. Variables de análisis y objetivos asociados.

Objetivo	Variables
Objetivo 1: Establecer el comportamiento de las exportaciones de frutas comestibles a los mercados de la Unión Europea y de Estados Unidos, antes y después de la firma de los correspondientes TLC.	<ul style="list-style-type: none"> • Oferta internacional de frutas colombianas. • Oferta exportable de frutas colombianas. • Peso del comercio frutícola antes del TLC con la Unión Europea. • Peso del comercio frutícola después del TLC con la Unión Europea. • Precio del comercio frutícola con Estados Unidos antes del TLC. • Peso del comercio frutícola después del TLC.
Objetivo 2: Identificar las regulaciones de acceso para el mercado de frutas comestibles colombianas a Estados Unidos y a la Unión Europea.	<ul style="list-style-type: none"> • Normas sanitarias y fitosanitarias (Estados Unidos) • Normas de origen (Estados Unidos) • Cuotas y contingentes (Estados Unidos) • Normas sanitarias y fitosanitarias (Unión Europea) • Normas de origen (Unión Europea) • Cuotas y contingentes (Unión Europea)
Objetivo 3: Especificar las oportunidades y falencias del sector frutícola colombiano para acceder a los mercados de la Unión Europea y de Estados Unidos.	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades del sector frutícola (Ventaja comparativa, instituciones y política del sector). • Falencias del sector frutícola (condiciones de acceso y producción)

2.3 Metodología por objetivo

Objetivo 1: Establecer el comportamiento de las exportaciones de frutas comestibles a los mercados de la Unión Europea y de Estados Unidos, antes y después de la firma de los correspondientes TLC.

Para lograr este objetivo se utilizó tanto el método cualitativo, como cuantitativo. Inicialmente se planteó un marco de referencia global acerca del sector a nivel internacional, donde se evaluaron las bases de datos de Procolombia, DANE, Legiscomex, Trademap y la Food and Agriculture Organization (FAO), para seleccionar las cifras de las variables de producción, y

exportaciones mundiales del capítulo 8, así mismo se analizó el sector a nivel local buscando en las mismas bases de datos la producción de este y sus exportaciones con lo que se determinó la oferta exportable colombiana de frutas y su comercialización.

Partiendo de este contexto general, se procedió a tomar las cifras de las exportaciones del capítulo 8 del arancel a los destinos específicos de la Unión Europea y Estados Unidos diferenciadas en dos periodos: de 2009 a 2012 y de 2013 a 2016, para establecer un análisis comparativo respecto al comportamiento de las exportaciones de frutas (capítulo 8), antes y después de la firma de los acuerdos comerciales con ambos mercados. Seguido de esto se estableció la oferta exportable hacia cada destino donde se filtraron las tres subpartidas que más se exportaron, las cuales se sumaron, lo que permitió establecer un marco de referencia para cada destino. Posteriormente se volvió a la revisión de las bases de datos consultadas para determinar la causa de incremento o decremento de las ventas de frutas en los mercados evaluados. Para finalmente indicar lo negociado en los respectivos tratados de libre comercio (TLC) y concluir este objetivo.

***Objetivo 2:** Identificar las regulaciones de acceso para el mercado de frutas comestibles colombianas a Estados Unidos y a la Unión Europea.*

El desarrollo de este objetivo fue de carácter cualitativo porque exigió la revisión documental de las condiciones de acceso tanto al mercado de Estados Unidos como al mercado de la Unión Europea. Así, se examinaron las condiciones de acceso no arancelarias.

En segundo lugar, para el caso de la Unión Europea, el análisis documental tuvo en cuenta: el Reglamento (CE) número 178/2002 del Parlamento Europeo y las normas del

Consejo de 28 de enero de 2002, que establecen las normas de entrada a los productos agrícolas, igualmente las normas que surgieron después de la enfermedad de las vacas locas.

Objetivo 3: Especificar las oportunidades y falencias del sector frutícola colombiano para acceder a los mercados de la Unión Europea y de Estados Unidos.

Partiendo de la información recogida durante las fases anteriores, y complementando con las perspectivas de la FAO y el ICA se describen las oportunidades y falencias del sector frutícola colombiano en relación a las condiciones de acceso a los mercados específicos de la Unión Europea y Estados Unidos. Adicionalmente, se describen las falencias que hay en el sector frutícola colombiano en términos de incumplimiento de las condiciones de acceso a mercado.

De esta manera, las fases de investigación son:

- **Recolección bibliográfica:** En la primera fase se desarrolla una búsqueda bibliográfica en bases de datos que permita generar un balance general en cuenta al estado del arte de la cuestión, y el manejo de los conceptos relevantes para cumplir con el objetivo que se ha propuesto.
- **Análisis documental:** En la segunda fase se procede a realizar el análisis documental, determinando la relación entre los conceptos abordados, y desarrollando el marco teórico y planteamiento del problema.
- **Recomendaciones:** En la tercera fase se presentan los resultados a la luz de las variables previamente desarrolladas, analizando el efecto del TLC que ha desarrollado Colombia con Estados Unidos y con la Unión Europea para el desarrollo de la exportación nacional en lo que tiene que ver con las frutas.

Capítulo 3 Resultados

3.1 Comportamiento del sector frutícola

Colombia es uno de los principales productores de fruta de la Región Andina gracias a su variedad de climas, gran extensión de tierra para producción de frutas y fuentes hídricas; condiciones que confieren al país una ventaja comparativa de gran potencial en la industria frutícola.

De acuerdo con el tercer censo nacional agropecuario del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2015), en Colombia el área cosechada corresponde a un total de 6.705.677 de hectáreas de las cuales el 14,9% corresponde a cultivos frutales, es decir, un total de 999.146 de hectáreas destinadas a la actividad frutícola. A esto, hay que adicionarle el área de producción del plátano debido a su relevancia en el capítulo 8 del arancel, para un total de 1.839.911 de hectáreas, en las que se producen 12.582.785 de toneladas de frutas destinadas para el consumo interno y exportaciones.

Tabla 2. Producción total frutícola en Colombia de acuerdo con el Censo Nacional Agropecuario 2014.

Fruta	Producción (toneladas)	Área cosechada (hectáreas)	Participación (%)
Plátano	4.831.241	840.765	38,40%
Banano de exportación	1.711.386	47.542	13,60%
Banano común	813.970	141.587	6,47%
Cítricos	1.681.877	143.552	13,37%
Aguacate	442.652	74.991	3,52%
Piña	1.854.163	95.501	14,74%
Papaya	514.935	20.676	4,09%
Otros	732.561	475.297	5,82%
Total	12.582.785	1.839.911	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de (DANE, 2015).

En la tabla 6 se observa que de la producción total, los productos de mayor relevancia son el plátano y el banano, que en conjunto representan más del 50%, seguido de cítricos, el aguacate la piña y la papaya.

Partiendo de los datos de TradeMap (2017), la participación colombiana en la exportación mundial de frutas en el periodo analizado es en promedio del 0,97%, aporte que corresponde particularmente a las ventas de las partidas 0803, 0804, 0805 y 0810. En relación con la partida arancelaria 0803, que comprende las ventas de banano tipo Cavendish Valery, plátano y bananito bocadillo, representa una participación cercana al 90% del total de las exportaciones frutícolas en el periodo evaluado, adicionalmente se observa una interesante exportación de uchuva y maracuyá con un promedio de 5,5% del total de las exportaciones (posición arancelaria 0810), presente en todos los periodos. Asimismo, el aguacate y la piña, han aumentado su presencia internacional al pasar de una participación casi nula en 2009-2012 a un 2% en 2013-2016 (partida arancelaria 0804).

Tabla 3. Oferta exportable colombiana de frutos comestibles 2009 y 2016.

Código	Descripción del producto	Valor exportado	Valor exportado	Participación %	
		en 2009 -2012 Promedio (Miles USD)	en 2013-2016 Promedio (Miles USD)	2009-2012	2013-2016
'0803	Plátanos, incl. plátanos, frescos o secos Dátiles, higos, piñas "ananás", aguacates	\$805.618	\$914.937	93,71%	90,33%
'0804	"paltas", guayabas, mangos y mangostanes, frescos ...	\$1.777	\$47.369	0,21%	1,98%
'0805	Agrios "cítricos", frescos o secos Fresas, frambuesas,	\$4.125	\$9.436	0,48%	0,96%
'0810	zorzamoras, grosellas y demás frutos comestibles, frescos (exc. frutos ...	\$42.164	\$57.567	4,90%	6,03%
'08	Frutas y frutos comestibles	\$859.715	\$1.035.951	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeMap (2017).

Como se puede observar, en los dos periodos analizados se registró un aumento significativo en las exportaciones de todos los productos de las subpartidas arancelarias que componen el capítulo 8, sin embargo, es preciso apuntar que el porcentaje de participación en el mercado global no tuvo el mismo comportamiento homogéneo, pues las subpartidas que aumentaron su participación (0804, 0805, 0810) lo hicieron en 3.3%, aproximadamente el mismo porcentaje de disminución en la participación que tuvo la subpartida 0803, correspondiente a los plátanos.

A continuación, se presenta el comportamiento de las exportaciones del capítulo 8 del arancel de aduanas de Colombia, en referencia al periodo 2009-2012, antes de la firma de los acuerdos comerciales con la Unión Europea y Estados Unidos.

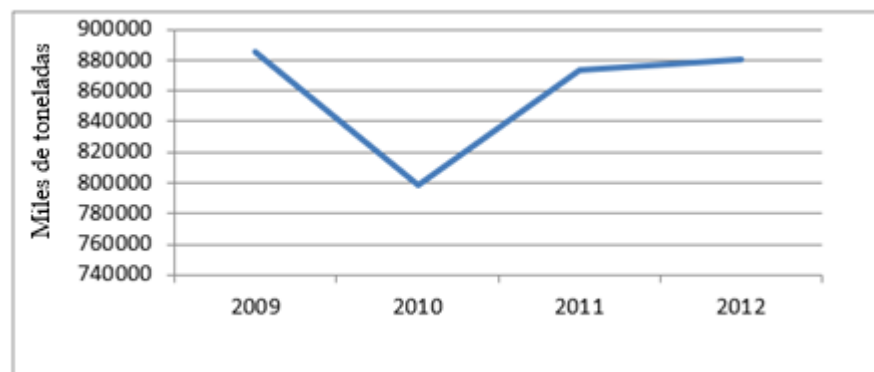


Figura 2. Total exportaciones del capítulo 8 del arancel de Colombia al mundo antes de los acuerdos de libre comercio.

Fuente: Elaboración propia a partir de (TradeMap, 2017).

En la Figura 2 se observa que en el periodo previo a la firma de los acuerdos comerciales (2009-2012) las exportaciones del capítulo 8 del arancel registraron una fuerte caída, principalmente en 2010. Particularmente, las frutas exóticas (partida 0810) correspondiente a la

exportación de maracuyá y uchuva principalmente, se incrementó en un 34,08% durante el periodo evaluado gracias a un aumento en la demanda de los Países Bajos, seguido de Alemania, Canadá y Francia como principales destinos de estas frutas.

Por el lado de la partida 0804, la piña supera el millón de dólares en exportaciones hasta el 2012, con principal y casi único destino Estados Unidos exportando USD \$1.065.530 representados en 909.735 toneladas. Por su parte, la exportación de subproductos como el aguacate, los cítricos, el mango y el plátano, se vio beneficiada por el programa Agricultura Especifica por Sitio (AES), auspiciado por la Asociación Hortofrutícola de Colombia (Asohofrucol), que propendió por la innovación tecnológica a estas cadenas productivas específicas para mejorar su competitividad. Resultado que se advierte, por ejemplo, en el crecimiento de las exportaciones de aguacate.

3.1.3 Comportamiento de las exportaciones frutícolas antes del TLC con la Unión Europea (periodo 2009-2013)

Al analizar las exportaciones hacia la Unión Europea, los tres subpartidas que más se exportaron a este destino fueron:

- ✓ 0803, participa con un 90,27% en promedio en el periodo evaluado.
- ✓ 0810, participa con el 8,67% en promedio en el periodo evaluado.
- ✓ 0804 participo con un 1,06% en promedio en el periodo evaluado.

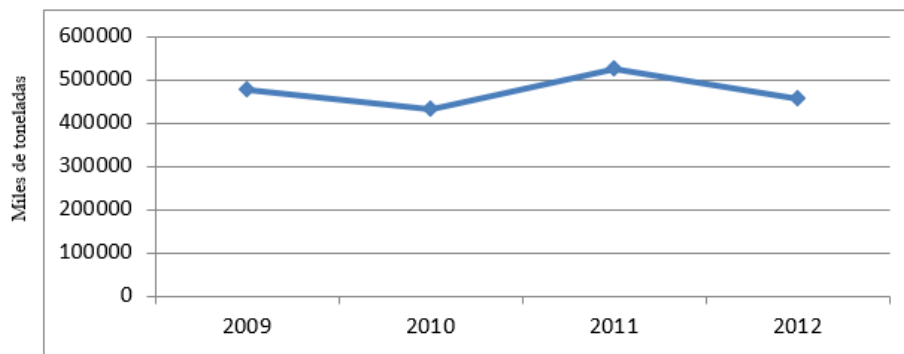


Figura 3. Total exportaciones de las 3 subpartidas más exportadas a la Unión Europea (0803, 0804, 0810) antes del TLC.

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeMap (2017).

Al observar la Figura 3, se identifica que las 3 subpartidas analizadas manifiestan un comportamiento variable, caracterizado por un decrecimiento en 2010, una leve recuperación en 2011 y una nueva desaceleración en 2012. Lo anterior se explica por la disminución de la demanda en Europa, derivada de la crisis de 2008. En 2012 las importaciones de bananos de la UE-28 disminuyeron a aproximadamente 4.49 millones de toneladas (115.000 toneladas menos que en 2011), el nivel más bajo desde 2006. La mayoría de los proveedores de banano de la Unión Europea se vieron afectados por la disminución y Colombia fue uno de ellos.

De acuerdo a la Figura 6, en los años previos a la firma del acuerdo comercial el comportamiento del mercado de frutas frescas se orientaba especialmente a Países Bajos, con una participación en 2013 del 70%, en segundo lugar a Alemania, con participación del 20% y, en tercer lugar Bélgica con participación del 4%.

3.1.1 El comercio frutícola con la Unión Europea después del Acuerdo.

En el primer año de celebración del tratado el comercio entre los dos países creció en un 5,22%, reflejando un poco los intereses de diversificación geográfica de los productos (Ruiz, Duque y

Redondo, 2017). Posterior a la puesta en vigencia del Acuerdo Comercial entre Colombia y la Unión Europea, se registró un incremento de la demanda de frutas del país. Entre 2015 y 2016 se observa un crecimiento del 13,2%. Un informe más amplio realizado por el Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas de la Universidad del Rosario (2017), indica que entre los productos no minero energéticos de mayor dinamismo para las exportaciones de Colombia a Europa se destaca la venta de aguacates, tamarindos, anacardo, jaca, lichis y zapotillos.

En comparación con las subpartidas estudiadas en el periodo previo al Acuerdo Comercial entre Colombia y la Unión Europea, en los años posteriores a la firma del acuerdo se observan los comportamientos positivos del conjunto de subpartidas que componen el capítulo 8, específicamente en las subpartidas 0803, 0803 y 0810, esto es:

0803 - Bananas o plátanos, frescos o secos.

0804 - Dátiles, higos, piñas (ananás), paltas (aguacates)*, guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.

0810: Las demás frutas u otros frutos frescos: fresas, frambuesas, zarzamoras, moras, grosellas, casis, arándanos rojos, mirtilos, kiwis, duriones.

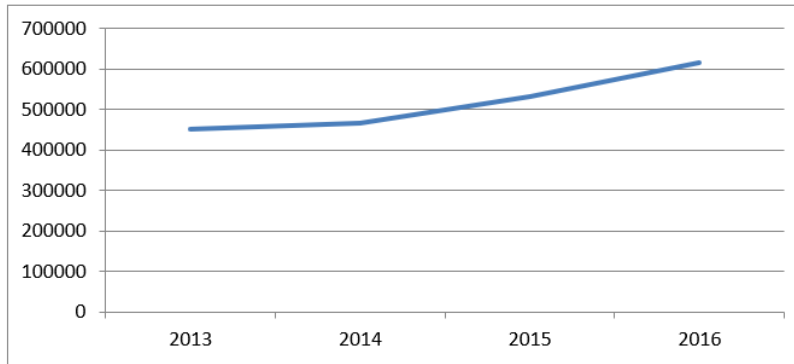


Figura 4. Total exportaciones de las 3 partidas más exportadas a la Unión Europea (0803, 0804,0810) después del TLC.

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeMap (2017).

En la Figura 4 se observa que cuando entra en vigencia el TLC se evidencia un incremento de las ventas hacia 2015, más pronunciado en 2016. Para el caso de la subpartida 0803 particularmente el banano, la reducción fue sobre el gravamen específico, al pasar de 176 Euros a 75 Euros por tonelada, con vigencia hasta 2020.

Con todo lo anterior, Colombia aún no se destaca como un país oferente de frutos (a excepción del banano) pues los productos con mayor relevancia siguen siendo el café, el aceite de palma y el banano (fruto tradicionalmente exportado).

3.1.2 Comercio frutícola con Estados Unidos antes del acuerdo

Antes de la firma del acuerdo comercial con Estados Unidos, los aranceles que se pagaban por la exportación de frutas y hortalizas frescas, eran hasta del 29,8% o aranceles específicos entre 0,18 centavos US\$/kg y 26,5 centavos US\$/kg; sin embargo. Bajo un acuerdo unilateral concedido por Estados Unidos a Colombia (ATPDEA derivado del SGP), representó exportaciones por un total, US\$4.935 millones en 2008.

Conceptualmente, en el tratado se establece que, con la eliminación de los aranceles, Colombia mejoraría el acceso al mercado de los Estados Unidos. Sin embargo, el cumplimiento de las normas incluidas en la ley de bioterrorismo exige el cumplimiento de una amplia gama de requisitos que de cierta se forma se convierten en barreras de acceso. En este sentido, el acuerdo estableció respecto a frutas “arancel cero y ágil mecanismo sanitario y fitosanitario” (Presidencia de la República, p. 12); por ello también era importante cumplir con las normas sanitarias y fitosanitarias exigidas por Estados Unidos, especialmente la Ley de Bioterrorismo que incluye una serie de exigencias para acceder a ese mercado.

Las tres subpartidas que más se exportaban en periodo anterior a la firma del acuerdo fueron:

- 0803 participando en un 98,48% en promedio en el periodo evaluado,
- 0805 con una participación del 0,89% en promedio y
- 0804 participo un 0,62% en promedio.

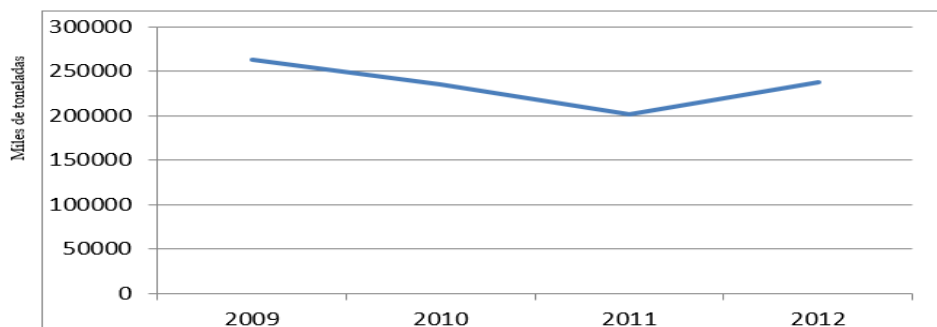


Figura 5. Total exportaciones colombianas de las tres partidas más exportadas a los Estados Unidos (0803, 0804, 0805) antes del TLC.

Fuente: Elaboración propia a partir de (TradeMap, 2017).

Se observa en la Figura 5 que las exportaciones de las partidas arancelarias ya mencionadas registran una caída importante en 2011, como consecuencia del debilitamiento de

la demanda mundial. En ese punto de la investigación es importante analizar la caída frente a las exportaciones de Colombia hacia los Estados Unidos, generados luego de la firma de los TLC. Por ejemplo, según las apreciaciones de Pineda, García y Torres (2017), la caída en las exportaciones se tiene que interpretar entendiendo los sucesos económicos que marcaban la situación tanto de Estados Unidos como de Colombia en el año 2011, año en el cual se firma el tratado.

Por tanto, las crisis económicas que ha sufrido Estados Unidos en los últimos años han afectado en gran medida su capacidad para importar, y además han debilitado considerablemente los resultados y el impacto del comercio exterior. Esta caída significativa en las exportaciones se puede observar cuando se analiza la balanza comercial entre Estados Unidos y Colombia, teniendo en consideración el periodo que va del 2011 a 2017.

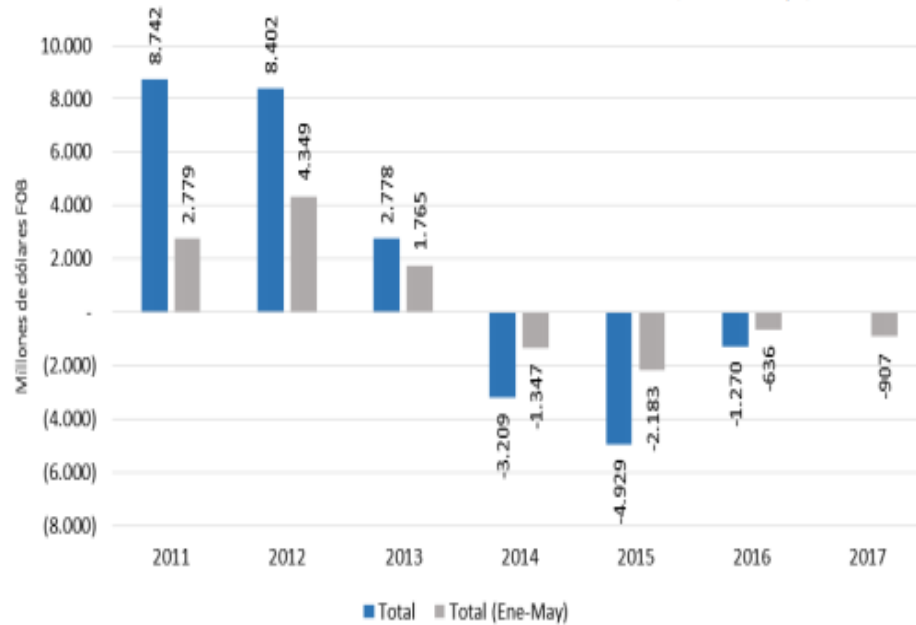


Figura 3. Balanza comercial con Estados Unidos entre el 2011 y el 2017

Fuente: Pineda, García y Torres (2017)

Desde el año 2011 se puede observar una caída considerable en lo que tiene que ver con las exportaciones. UN punto de análisis importante es que esta tendencia negativa se hace más fuerte cuando no se consideran los casos de los sectores minero y energético, que son en términos generales lo que se han beneficiado centralmente del TLC con Estados Unidos. A continuación se hace referencia a la balanza comercial sin tener en cuenta los sectores minero y energético.

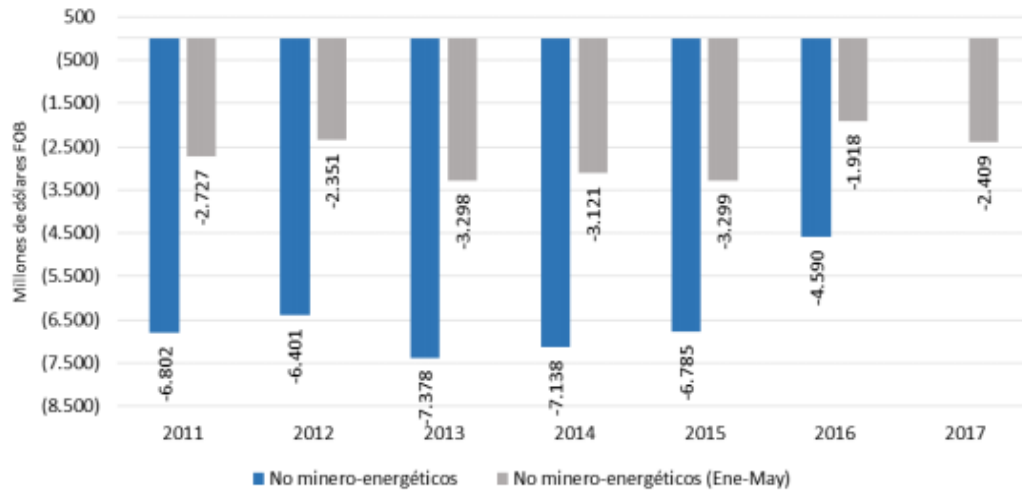


Figura 4. Balanza comercial sin incluir los sectores mineros y energéticos

Fuente: Pineda, García y Torres (2017)

Se observa entonces que las caídas en las exportaciones se intensifican cuando no se incluyen dentro del análisis a los sectores de la minería y la energía. Ante esta situación, explican analistas como Hernández (2013), lo más importante para enfrentar los retos asociados al desarrollo de la política económica exterior en Colombia, es fortalecer el desarrollo de otros sectores que no dependan del petróleo, como el sector agrícola. Es indispensable que el crecimiento de este sector se convierta en la clave de las alianzas con Estados Unidos, teniendo en cuenta las crisis mundiales que afectan constantemente el precio del petróleo y que limitan la capacidad de Estados Unidos para importar productos derivados.

Sin embargo, el problema es que las empresas colombianas no han podido aprovechar las oportunidades que existen en Estados Unidos para comercializar y exportar los productos del sector agrícola, principalmente debido a debilidades internas que se presentan en la agroindustria colombiana. Siguiendo las apreciaciones de Clavijo (2014), el sector agrícola en Colombia sufre de importantes debilidades que limitan sus capacidades de exportación, y sus posibilidades de

cumplir con las condiciones que exige Estados Unidos para comprar esta clase de productos. Por ejemplo, en el sector agrícola colombiano se evidencian importantes problemas de competitividad y productividad, como la falta de innovación, las dificultades tributarias, el desempleo y las difíciles condiciones de vida que se experimentan en el campo. En conjunto, estas situaciones implican el desarrollo de dificultades estructurales que limitan las posibilidades de aprovechar la firma del TLC con Estados Unidos.

Como se observa a continuación, desde el 2011 las exportaciones del sector minero energético han venido cayendo. Sin embargo, el problema es que las exportaciones del sector agropecuario se han mantenido bajas, y no han experimentado ningún tipo de crecimiento, lo cual refleja las debilidades de este sector en Colombia para promover dinámicas de desarrollo internacional.

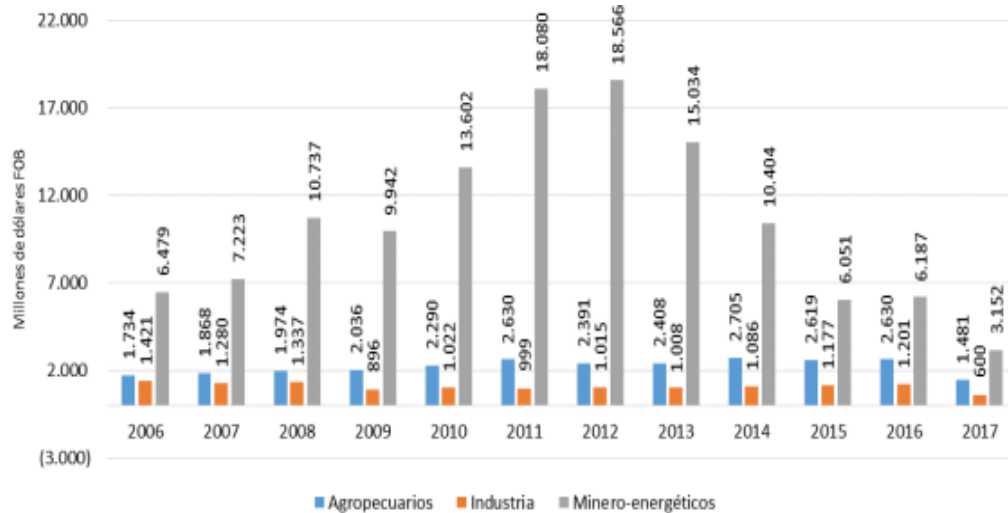


Figura 5. Exportaciones colombianas hacia Estados Unidos, 2006 – 2017 (Junio)

Fuente: Pineda, García y Torres (2017)

En este sentido, se puede decir que la caída de las exportaciones de Colombia hacia Estados Unidos luego de la firma del TLC se ha debido, principalmente a variaciones en el

precio del petróleo, y la crisis económica vivida en Estados Unidos, que ha reducido de manera considerable el comercio exterior con industrias mineras y energéticas. No obstante, las problemáticas que se presentan a nivel interno en Colombia también han limitado en gran medida las posibilidades de aprovechar las condiciones de apertura económica que se han generado con el TLC.

3.1.3 Comercio frutícola con Estados Unidos después del Acuerdo.

Para analizar el desarrollo del comercio frutícola con Estados Unidos después del acuerdo, es importante en primer lugar reconocer cuáles eran aquellas promesas que se generaban con la firma del TLC en el año 2011. Por ejemplo, en un documento desarrollado por Espinosa y Pasculli (2011); en el cual se analizaban los principios y objetivos del TLC entre Estados Unidos y Colombia en lo que tenía que ver con el sector agrícola, se mostraba un escenario bastante positivo para Colombia, ya que:

El resultado final de las negociaciones es consistente con los objetivos enunciados al inicio de este documento, pues no solo se le abren al país considerables oportunidades de exportación, sino que se concretaron mecanismos efectivos para lograr el acceso real de las exportaciones colombianas e instrumentos de protección para los productos sensibles de la agricultura nacional (Espinosa y Pasculli, 2011, p. 39).

En este sentido, se reconocía que la firma del TLC ayudaría a:

- Promover el crecimiento de las exportaciones al mercado de los Estados Unidos de los productos en los que Colombia es competitiva

- Lograr que las otras actividades agropecuarias tengan condiciones apropiadas para iniciar un proceso de modernización
- Fortalecer nuevas lógicas de mercado que favorecerían el desarrollo del sector en Colombia.
- Generar un mayor acceso para los productos agropecuarios al mercado estadounidense, y por tanto una mayor visibilidad mundial.

Sin embargo, de entrada se reconocía también que aprovechar estas ventajas no solo dependía de la naturaleza del acuerdo, sino también de las capacidades del mercado interno colombiano, de las empresas que conforman al sector agrícola y de la variedad en la oferta:

No se desconoce que la situación de competitividad de Colombia en el mercado de los Estados Unidos, medida a través de flujos de comercio del país con los Estados Unidos y con el resto del mundo, denota una falta de diversificación de la oferta exportable colombiana que puede responder en determinada medida a la existencia de barreras al acceso al mercado estadounidense (Espinosa y Pasculli, 0211, p. 42).

A pesar de estas limitaciones que efectivamente se han evidenciado a lo largo del desarrollo del TLC, pues Colombia ha podido aprovechar más las oportunidades de libre intercambio, entre los productos de mediana participación en el mercado de los Estados Unidos se destacan por su crecimiento las frutas. Entre el año 2012 y el 2016, el ítem de exportación que hace referencia a frutas y demás partes comestibles de plantas, pasó de 8,3% a 17,4%, incrementándose casi en un doble la exportación (Pineda, García y Torres, 2017). Esto se debe a que antes del TLC, las frutas, colombianas ingresaban al mercado estadounidense pagando

aranceles base de 29,8%, o aranceles específicos entre 0,18 centavos US\$/kg y 26,5 centavos US\$/kg. Gracias a la firma del acuerdo la totalidad de las frutas ingresan sin arancel.

Si bien se ha experimentado un crecimiento, el balance planteado por Hernández (2014) es que dicho crecimiento es apenas moderado, teniendo en cuenta que en los productos en los cuales Estados Unidos tiene algún déficit (como tomate, lechuga, pepinos, aceitunas, cocos, piñas y sandías), Colombia es un exportador pequeño.

No obstante, para enero del 2017 Estados Unidos representa el primer destino de exportación para Colombia, gracias precisamente a una mayor diversificación de los productos:

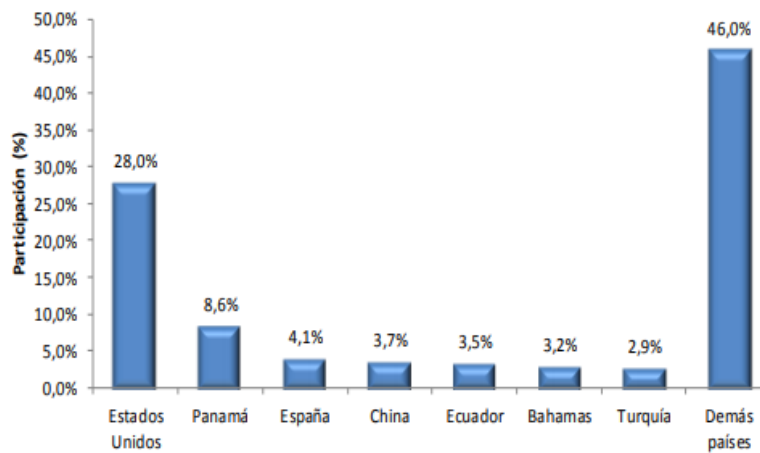


Figura 9. Participación porcentual del valor FOB de las exportaciones

Fuente: DANE (2017).

No obstante, el FOB ha venido creciendo apenas desde el 2015, luego de haber experimentado una importante caída del 2012 al 2015, como se muestra a continuación:

Tabla 4. Exportaciones en valores FOB de las exportaciones de Colombia a Estados Unidos entre el 2012 y el 2017

Año	Dólares FOB	Pesos FOB
2012	21.833.283.831	39.206.684.289.997

2013	18.461.589.765	34.426.249.737.819
2014	14.223.726.509	28.412.631.723.776
2015	10.008.331.730	27.264.023.908.972
2016	10.210.941.731	31.145.861.274.547
2017	10.553.224.037	31.143.875.186.288

Fuente. DANE. (2018).

Como lo explica Ardila (2015), la realidad es que el proceso de diversificación de las exportaciones hasta ahora se está iniciando, y será muy difícil en los próximos años lograr compensar o recuperar las pérdidas que se han generado debido a la caída en las exportaciones de crudo y otros productos relativos a la industria minera y energética.

La política exterior de Colombia es una política de transición, lo cual quiere decir que aún se deben esperar los resultados obtenidos a partir de los procesos de integración, y de las políticas públicas que se desarrollen a nivel nacional para mejorar las condiciones de equidad, bienestar, seguridad y calidad de vida, que garanticen una eficiente y positiva participación en los convenios, tratados y pactos de integración regional.

En el caso del tratado celebrado con Europa, se evidencia que, a pesar las proyecciones positivas que estimularon a los empresarios a exportar, y de que los dos primeros años la balanza comercial mostró cifras positivas, en los años posteriores hay mayor incertidumbre, reflejada en déficit de la balanza comercial. Igualmente, con el tratado con Estados Unidos, la diversificación de la oferta exportable no ha sido acertada y más bien sigue concentrada en las exportaciones de productos minero-energéticos, motivo por el cual experimentó un fuerte impacto tras la caída del precio del petróleo, a finales de 2014, disminuyendo su participación en este mercado.

En relación con las frutas, el dinamismo del mercado es evidente, así como de otros productos de baja participación, los cuales dejan ver alto crecimiento, en comparación con los

productos minero-energéticos. En este sentido se considera que la Unión Europea ofrece mayores posibilidades de diversificación, motivo por el cual se hace imprescindible cumplir con los procesos de admisibilidad de los productos.

3.2 El acceso al mercado de frutas colombianas a Estados Unidos y a la Unión Europea

Uno de los principales obstáculos para la exportación efectiva de los productos estudiados radica en lograr la admisibilidad a mercados desarrollados como el de Estados Unidos y la Unión Europea. Dentro de estos retos se destaca el cumplimiento de las Medidas Fitosanitarias (MSF), ya que las negociaciones incluyen un texto para el Capítulo MSF, razón por la cual la implementación del acuerdo en materia sanitaria depende de la capacidad de Colombia para mejorar su estatus sanitario y fortalecer la capacidad técnica y científica. De esta manera, el desarrollo efectivo de los objetivos de ambos TLC depende en gran medida de las posibilidades que tiene Colombia para superar los problemas de estatus sanitario y de capacidad institucional.

De esta forma, el principal requerimiento en ambos casos se relaciona con la admisibilidad sanitaria. Esto quiere decir que el acceso de una fruta al mercado de los Estados Unidos depende del nivel de riesgo de introducción de plagas y enfermedades que puede generar la importación del producto y sus efectos para la salud humana y para la producción interna.

En esta admisibilidad sanitaria es donde más se resalta el problema de concentración de la oferta debido a que hay varias frutas que no cuentan con esta admisibilidad, según Villamil (2012) lograr admisibilidad sanitaria para cualquier mercado es un proceso que implica aplicar el enfoque de admisibilidad en el cual debe existir un desarrollo empresarial; I+D educación y capacitación; financiamiento y un desarrollo productivo y fitosanitario.

El ICA (2013) es la entidad responsable del proceso de admisibilidad de las frutas frescas a través de la negociación de las medidas sanitarias y fitosanitarias para viabilizar las exportaciones a Estados Unidos; esta entidad trabaja con su homólogo APHIS para publicar información donde se podrá verificar la admisibilidad de la fruta colombiana por vía Internet, de acuerdo con la base de datos FAVIR (Fruits and Vegetables Import Requirements). Si el exportador no cuenta con esta admisibilidad, deberá solicitar al ICA que inicie la negociación de admisibilidad con el APHIS.

Otro problema se refiere al reto de comercialización y logística en el cual se involucran todos los eslabones de la cadena de suministro, los cuales deben cumplir las condiciones de acceso a mercado que imponen estos dos destinos. Para una mejor interpretación, se analizan enseguida las siguientes condiciones de acceso: normas sanitarias y fitosanitarias, de empaque y embalaje, estándares internacionales, normas aplicadas a la agricultura (cuotas y contingentes) y normas de aprovechamiento de los acuerdos comerciales (normas de origen).

3.2.1 Condiciones de acceso a Estados Unidos.

Todo alimento ofrecido para importación en los Estados Unidos tiene que cumplir con los mismos requisitos que los productos domésticos tales como las Normas de bioterrorismo y las Buenas Prácticas de Manufactura (GMP) y los otros requisitos específicos del producto: etiquetado, registro y embalaje (Procolombia , 2014).

En materia de admisibilidad de productos a Estados Unidos, a Colombia se le presentan múltiples retos respecto a las condiciones de ingreso, a pesar de sus certificaciones. Por este motivo el gobierno colombiano estableció un avance protocolario que permitiera, inicialmente, facilitar un lenguaje en común para llevar a cabo las negociaciones.

3.2.1.1. Normas sanitarias y fitosanitarias.

Ley contra el bioterrorismo

La Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002 (Ley contra el Bioterrorismo) tiene por objeto reforzar la seguridad en los Estados Unidos frente a la amenaza de bioterrorismo. El bioterrorismo es el empleo criminal de microorganismos patógenos y otros contaminantes adicionados intencionalmente a los alimentos para atentar contra la salud y la vida de las personas. (Siicex, 2010).

- .
- Trazabilidad. (Global G.A.P., 2017).

Las leyes contra Bioterrorismo están estructuradas en cinco títulos que están subdivididos por secciones.

Tabla 5. Estructura de la Ley contra Bioterrorismo

Título I	Preparación Nacional contra el Bioterrorismo y Otras Emergencias de Salud Pública.
-----------------	---

Título II	Mejoramiento en el Control y Manejo de Agentes Biológicos Peligrosos y Toxinas.
------------------	---

Título III	Protección e Inocuidad en el Suministro de Alimentos y Medicamentos.
-------------------	--

Título IV Protección en el Suministro de Agua Potable.

Título Estipulaciones Finales

Las siguientes son las disposiciones de la normativa sobre bioterrorismo relacionadas a la importación de frutos frescos:

- Registro de instalaciones alimentarias: Las instalaciones que produzcan, procesen, envasen o almacenen alimentos para consumo humano o animal deben registrarse ante la FDA (Siicex, 2010).
- Notificación previa de alimentos importados: Se debe informar por adelantado sobre cada embarque de alimentos que desee ingresar al territorio de los Estados Unidos. Esto con el fin de revisar, evaluar y juzgar la información antes de que el alimento arribe a puerto estadounidense (Siicex, 2010).
- Etiquetado: Etiqueta de cualquier fruta que se comercialice en Estados Unidos debe estar en inglés y contener la información del alimento: su nombre, listado de ingredientes, nombre y dirección de la empresa, información nutricional en el formato “Nutrition Facts”, ingredientes y colorantes aprobados con su nombre usual, se exige el empleo de avisos de presencia de alérgenos en el etiquetado, el contenido de ácidos grasos trans (Procolombia , 2014).
- Empaque y Embalaje: En Estados Unidos se aplican las directivas de la Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias (NIMF) 15 FAO, que establecen las medidas fitosanitarias para reducir el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba),

fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional.

De esta manera toda carga de fruta que se exporte a Estados Unidos se empaca en cajas de cartón parafinadas o en cajas de madera de pino. Las frutas se acomodan en las cajas de dos maneras, según el tipo de empaque, estas son: En las cajas de cartón parafinadas se pueden acomodar las frutas de pie o traslapadas. Cuando se acomodan de pie se colocan separadores internos de cartón para evitar el roce entre las frutas. En las cajas de madera de pino los frutos se colocan únicamente traslapados (IICA, 2006)

Para Rodrigo Lozano, director comercial de la empresa Frutierrez, principal exportadora de banano baby de Colombia, la Ley de bioterrorismo puede ser entendida como una herramienta para obstaculizar el comercio debido a que las frutas y verduras del país son altamente sensibles a las barreras, adicionalmente encuentra que el cumplimiento de las BPA y leyes como esta se convierten en factores que están en contra de la eficacia de la cadena logística, lo que debe ser asumido por los productores. En este sentido, el retraso de las entregas afecta la continuidad de todo el proceso. Según Anyulein Barragán, directora ejecutiva de Corpoeduagro, exportadores de plantas condimentarias, la Ley de Bioterrorismo es importante en tanto que cumplirla le permite mayor expansión a la empresa e incluir productos deshidratados como plantas aromáticas, aceites y ceras vegetales. Sin embargo, ella resalta que en cuanto a los proveedores existen dificultades porque en Colombia existe mucha desorganización en la producción y se ven obligados a cambiar de proveedores constantemente. Es importante recordar que, según esta Ley, si los productos a exportar provienen de terceros es requisito llevar a cabo un registro detallado y actualizado de todos los actores que participan en la fabricación.

El punto es que la ley del bioterrorismo exige el desarrollo de una serie de acciones de prevención para los países exportadores, que incluyen una adecuación completa de los sistemas de vigilancia, además del desarrollo de sistemas de inocuidad en cada una de las fases de la cadena alimentaria. En este sentido, el cumplimiento de la ley implica la adaptación al desarrollo de normativas y regulaciones internacionales, lo cual repercute en el comercio internacional y en las estructuras de producción internas de los países exportadores.

En este sentido, el cumplimiento de la ley de bioterrorismo genera importantes costos adicionales que se pueden asociar con el desarrollo de barreras que limitan el desarrollo del libre comercio. Si bien es importante que se proteja a los consumidores mediante leyes que promuevan la inocuidad y la calidad de los alimentos, es importante que dichas leyes se ajusten de manera razonable a las capacidades y posibilidades de cada país exportador, con el fin de promover de esta manera un comercio internacional sano, productivo y eficiente.

Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)

Las Buenas Prácticas de Manufactura son una herramienta básica para la obtención de productos seguros para el consumo humano, que se centralizan en la higiene y la forma de manipulación. Las BPM se aplican en todos los procesos de elaboración y manipulación de alimentos y son una herramienta fundamental para la obtención de productos inocuos (Procolombia , 2014).

Límites máximos de residuos de plaguicidas (LMR)

Debido a la ley general de insecticidas, la EPA determina cuáles son los pesticidas permitidos y la FDA controla el cumplimiento de los límites y tolerancias establecidos para pesticidas en los diferentes productos alimenticios importados. Es un requisito indispensable que todos los lotes

de productos agrícolas frescos exportados a Estados Unidos no tengan residuos de plaguicidas, o, en su defecto, que estos se encuentren por debajo de los LMR establecidos por la ley. Por lo tanto, es muy importante que los productores de fruta fresca, además de tener conocimiento de los LMR, usen racionalmente los plaguicidas en el campo mediante estrategias de control, la implementación de buenas prácticas agrícolas y análisis de residuos en las cosechas (Siicex, 2010).

3.2.1.2 Normas de origen

Las Normas de Origen corresponden al comercio internacional y se establecen con el fin de implementar elementos cuantitativos y cualitativos para mediar las cualidades con las cuales provienen los productos. De esta manera es posible definir la adecuada aplicación de preferencias arancelarias acordadas por los países que hacen parte de un tratado comercial de tipo internacional, o bien, para definir las preferencias respecto a las medidas de defensa comercial ante estrategias inequitativas como el antidumping, entre otras. (Álvarez, 2013).

Las reglas de origen entre Colombia y Estados Unidos se negociaron en el TLC: en el texto final del capítulo 4 se establece que se solicita certificado de origen a cualquier mercancía que supere los USD\$ 1500, lo que indica que cualquier exportación hacia este destino está sujeta a estas reglas. Específicamente para el caso frutícola, su clasificación de origen se ubica en la categoría TO (Totalmente Obtenidas), plantas y productos de plantas cosechados o recolectados de una o más de las partes (Procolombia, 2013). Esta categoría se solicitará en Colombia a la DIAN.

3.2.2 Condiciones de acceso en la Unión Europea

La Agencia Europea de Seguridad Alimentaria establece cuatro principios en su mercado alimentario los cuales son: seguridad, información al consumidor, responsabilidad en toda la cadena alimentaria (trazabilidad) y calidad. De allí se desglosa el reglamento 178/2002 (Legislación y seguridad alimentaria) el cual obliga a los productos alimenticios cumplir los requisitos de la legislación alimentaria, los que la Unión Europea reconozca como equivalentes y los de un acuerdo específico, si existe (EEAS s.f.) a continuación se indican las generalidades y especificaciones acerca de las normas sanitarias y fitosanitarias. En la Unión Europea, la Dirección General de Sanidad y Consumidores (DG SANCO) de la Comisión Europea tiene por objetivo reducir y gestionar los riesgos para los consumidores y la Agencia Europea de Sanidad Alimentaria (EFSA) es la organización autónoma destinada a asesorar sobre los riesgos en la cadena alimentaria (EEAS, 2012).

En relación con las condiciones de admisibilidad de los productos agrícolas por parte de la Unión Europea, en un informe sobre el panorama general de las relaciones comerciales y de la inversión entre Colombia y la Unión Europea (2017) tras la implementación del acuerdo Comercial, justamente del periodo 2013-2016, se afirma que la UE “no requiere admisibilidad previa para la importación de productos de origen vegetal desde terceros países, permitiendo así que Colombia pueda exportar una gran variedad de frutas y hortalizas frescas a la UE” (p.16).

3.2.2.1. Normas sanitarias y fitosanitarias

Higiene en los productos alimenticios

La Unión Europea (UE) garantiza la higiene de los alimentos en todas las fases del proceso de producción, desde la fase de producción primaria bajo el reglamento (CE) no 853/2004 relativo a la higiene de los productos alimenticios. El principio clave es que todas las personas que trabajen en el sector alimentario deben garantizar unas prácticas higiénicas en cada una de las fases del proceso de producción, transformación, transporte y distribución de los productos.

De esta manera, según el Diario Oficial de la Unión Europea (2004), los operadores de empresa alimentaria que produzcan o cosechen productos de origen vegetal como las frutas deberán adoptar las medidas adecuadas según corresponda: mantendrán limpios y, cuando sea necesario, tras la limpieza, desinfectarán adecuadamente las instalaciones, equipo, contenedores, cajas, vehículos y embarcaciones; garantizarán, cuando sea necesario, unas condiciones higiénicas en la producción, el transporte y el almacenamiento de productos vegetales, así como la limpieza de los mismos; utilizarán agua potable o agua limpia; garantizarán que el personal que manipule productos alimenticios se halle en buen estado de salud y reciba formación sobre riesgos sanitarios; evitarán en la medida de lo posible que los animales y las plagas provoquen contaminación; almacenarán y manipularán los residuos y sustancias peligrosas de forma tal que se evite la contaminación (AESAN, 2019). De igual manera se deberán aplicar los principios del sistema de análisis de riesgos y control de los puntos críticos (HACCP) establecidos en el Codex Alimentarius.

Sistema de análisis de riesgos y control de los puntos críticos (HACCP)

El HACCP es un enfoque preventivo y sistemático para asegurar la inocuidad de los alimentos desde la producción primaria hasta llegar al consumidor. El sistema parte de la identificación de los Peligros que pueden afectar la inocuidad de los alimentos y las etapas consideradas como Puntos Críticos de Control, donde se deben establecer las medidas necesarias para controlar estos peligros (BSG, 2008)

Por lo cual el exportador frutícola deberá: identificar los puntos críticos de control y aplicar procedimientos de vigilancia, establecer medidas correctivas, aplicar procedimientos para verificar que las medidas son eficaces y llevar registros (Diario Oficial de la Unión Europea , 2004). Además de estas normas existen Regulaciones relacionadas con niveles máximos de residuos de pesticidas y contaminantes; contaminación microbiológica y radioactiva.

Niveles máximos de residuos de pesticidas y contaminantes; contaminación microbiológica y radioactiva (LMR)

Los niveles de residuos en los productos agroalimentarios dependen directamente del uso adecuado de los plaguicidas en la producción primaria, e igualmente de la naturaleza química de los compuestos y su degradación, así como de las características del cultivo y de su manejo y de las condiciones climáticas.

Con el fin de proteger a los consumidores, la Unión Europea ha establecido normas y regulaciones, como el Reglamento 396/2005 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo a los límites máximos de residuos de plaguicidas en alimentos y piensos de origen vegetal y animal, allí en el anexo 1 se indica que las frutas deben cumplir con los LMR, así pues el

exportador de fruta deberá encontrar su producto en los anexos 4 y 5 donde se encuentra el registro de los plaguicidas y el establecimiento de Límites Máximos de Residuos con una lista positiva de plaguicidas registrados en la Unión Europea (HelpDesk s.f.). Además de estas normas que se consideran obligatorias hacia este destino existen algunas normas de mercado como las Global GAP que son altamente demandadas por el consumidor ya que estas certificaciones dan mucha confianza al consumidor europeo.

Normas GlobalGap.

Las normas GLOBAL GAP para frutas y hortalizas cubre las etapas de producción: pre-cosecha (gestión de suelo, aplicaciones de fitosanitarios) y post-cosecha (empaque y almacenamiento). Está armonizada con los Requisitos de Homologación de GFSI (Global Food Safety Initiative) y ha recibido el reconocimiento por el ámbito B1 Agricultura y De Procesamiento de Manipulación de Productos Vegetales. Según la Certificación de Estándares Medioambientales (CERES, por sus siglas en inglés), el área de fruta y hortalizas frescas son las que más demanda reciben de certificación.

El motivo fundamental por el cual un productor debe cumplir con este certificado es el hecho mismo de su existencia: en tanto que el cliente lo exija se garantiza la permanencia del productor en el mercado; en este sentido se trata de una obligación inevitable. Sin embargo, obtener la certificación GLOBAL GAP, según afirma CERES, puede aumentar los clientes y dar reconocimiento en tanto que evidencia el compromiso del productor por garantizar que las frutas y hortalizas son inocuas y se han obtenido de manera sostenible (ECOCERT, 2016). Por lo tanto, no solo permite mantener la confianza de los clientes sino ganar nuevos, convirtiendo al productor en uno más competitivo.

Este certificado es, en concreto, un programa y una referencia global de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) gestionado por la Secretaría de Global G.A.P. Como tal, ha sido creado por una asociación de minoristas y productores agrícolas para determinar estándares y procedimientos para BPA. En este sentido, es una manera como estos productores se blindan frente a las importaciones agropecuarias. Entre los beneficios que se destacan al obtener este certificado se encuentran:

- Demostrar la conformidad con los requisitos de los clientes.
- Facilitar el comercio y el acceso a mercados.
- Mejorar la competitividad.
- Diferenciar los productos.
- Gestionar las organizaciones y mejoramiento continuo por medio del uso de esta herramienta. (Bogotá, 2014).

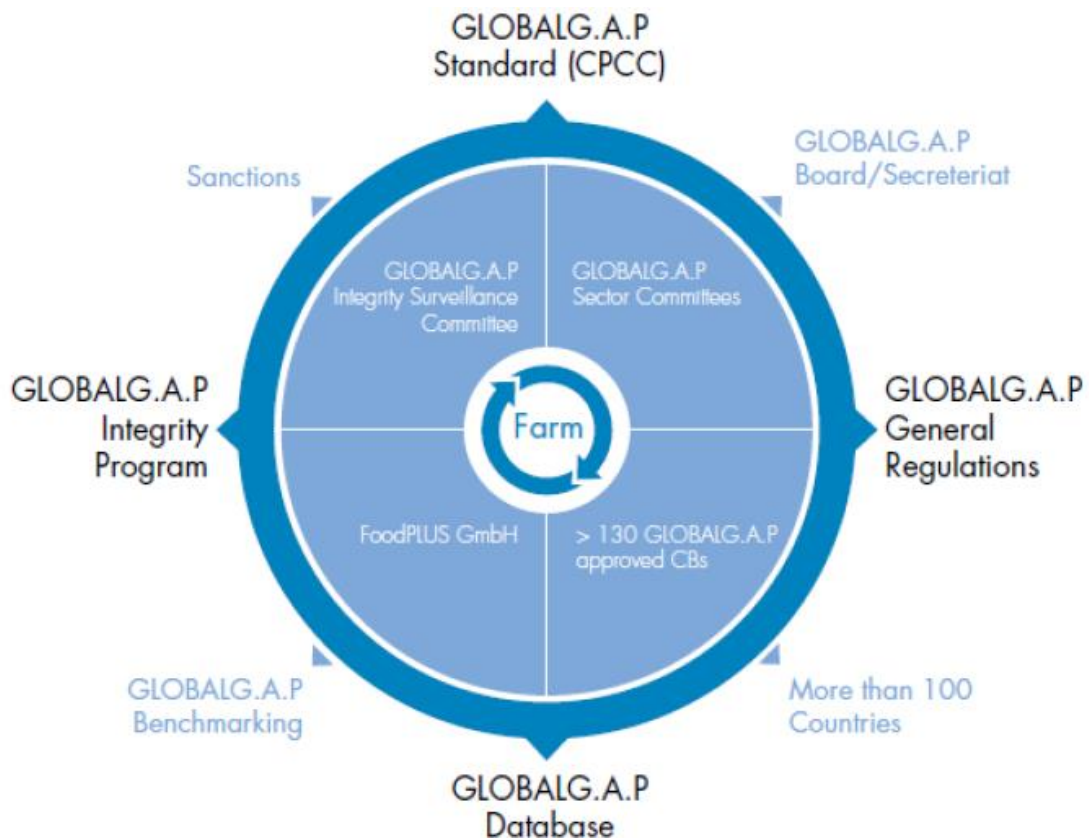


Figura 6. Modelo Global G.A.P. Fuente: (Bogotá, 2014, pág. 8)

Este certificado, a su vez, está estructurado a partir de un modelo de carácter cíclico que gira en torno a los procesos agrícolas. Estos procesos se distribuyen en cuatro comités: de vigilancia de integridad, de sector, la secretaría FoodPlus GmbH, y criterios para aprobar. Comités que están estructurados sobre cuatro ejes: estándares HACCP, un programa de integridad, una regulación general y una base de datos. Estructura que puede ser apreciada en la figura X.

Es posible ahondar en el perfil de quiénes pueden certificarse en este programa. Estos pueden ser: un productor, un grupo de productores, o una entidad legal. Hay que definir las características de cada una:

- Productor: persona o sociedad (unipersonal y grupo de productores) que representa a la producción de productos y que tiene la responsabilidad legal de los productos vendidos por esa empresa agrícola.
- Grupo de productores: formado por productores (incluidas sus áreas de producción). Su estructura debe permitir la puesta en práctica del Sistema de Gestión de Calidad a nivel de todo el grupo.
- Entidad legal: debe estar autorizada legalmente para cultivar y comercializar para poder celebrar contratos legales con los miembros del grupo y representarlos. Tiene determinadas condiciones y prohibiciones, entre las que se destaca que sea consultor, no puede ser organismo no-gubernamental ni agencia de desarrollo, ni distribuidor de agroquímicos. (Berau Veritas, 2014)

En este caso es necesario profundizar en los requisitos que tienen los productores que buscan certificarse con GLOBAL G.A.P:

- Deben certificar, durante la inscripción, todos los emplazamientos y zonas donde cultivan/producen el producto que desean certificar o desde donde se transporta el producto.
- Si el producto se vende en el campo, entonces ya no pertenece al productor.
- Si el productor tiene un centro de manipulado, entonces puede ser certificado y debe ser auditado. (Berau Veritas, 2014)

Existen ocasiones en que el manipulado no se audita, aunque puede estar incluido dentro del proceso de certificado. Esto sucede cuando el producto, mientras siga siendo propiedad del productor, se manipula en un centro de manipulado certificado Global G.A.P o con el certificado BRC/IFS/SQF 2000). Es evidente que ante esta serie de requisitos y procesos que debe cumplir un productor, los pequeños empresarios formados bajo una estructura sencilla, como es el caso de los productores empresarios, resultan aún más complejos. En contraste, Global G.A.P. enumera 15 razones por las cuales la certificación de productoras de frutas y vegetales es

beneficiosa para este sector. La más reciente actualización de este certificado, menciona cambios y nuevos criterios para certificar frutas y vegetales, entre los que se encuentra:

- Seguridad alimentaria, en la que se incluye Manejo de Productos Fitosanitarios, Fraude alimentario, riesgos microbiológicos.
- Ambiente, que contempla eficiencia energética, uso responsable del agua, control de polución.
- Salud y seguridad ocupacional de los trabajadores.
- Trazabilidad. (Global G.A.P., 2017).

Colombia intenta cumplir con esta certificación, de manera que los productores tengan mayores oportunidades en el mercado internacional. La Corporación Colombiana Internacional es un miembro asociado a GLOBAL GAP, lo que le ha permitido fortalecer su vínculo con el sector exportador europeo y comunicarse con la entidad de esta región y favorecer procesos de formación, acompañamiento y fomento de las BPA en el país (Zabala, 2008). En 2006, entró en funcionamiento el programa del grupo técnico de trabajo para Colombia, Colombia GAP, por medio del cual se busca darle mayor reconocimiento al sistema internacional de BPA del sector hortofrutícola del país, el cual ha sido validado también por Estados Unidos.

Etiqueta, empaque y embalaje

Los productos alimenticios como las frutas comercializadas en la Unión Europea deben cumplir con las reglas de etiquetado establecidos para asegurar que los consumidores tengan toda la información para tomar la decisión de compra más apropiada. El etiquetado de alimentos debe ser acorde con las reglas generales establecidas por la directiva 2000/13/EC. En la etiqueta se debiera incluir obligatoriamente el nombre del producto, lista de ingredientes, cantidades netas,

fecha de duracion mínima, condiciones especiales, nombre comercial, lugar y lote de marcado (Procolombia , 2013).

En la Unión Europea la norma que rige el empaque y embalaje es la UNE 137005/2005 la cual normaliza el tamaño de las cajas de cartón corrugado para los embarques de Frutas y verduras estos deberán ser envases y embalajes interapilables para frutas y hortalizas que tengan una base modular de 600 mm x 400 mm (CF1) y base modular de 400 mm x 300 mm (CF2) (Procolombia, 2016). De esta manera se identifica que la siguiente condicion de acceso a mercado son las normas de origen.

3.2.2.2 Normas de origen

Las normas de origen hacia la Unión Europea se rigen bajo el acuerdo comercial entre Colombia y Perú, por una parte, y la Unión Europea allí se encuentra que al igual que en el caso de los Estados Unidos en el sector frutícola los productos clasificados como totalmente obtenidos por ser un producto vegetal recolectado en Colombia.

Tras la enumeración de condiciones de admisibilidad que exigen tanto Estados Unidos como la Unión Europea para el ingreso de productos agrícolas, es posible mencionar cómo Colombia, a través del ICA, ha intentado superar estas barreras, de manera que pueda lograr el crecimiento dentro del mercado internacional y ser más competitivo. Desde el inicio de las firmas de cada tratado, el ICA inició varios proyectos por medio de los cuales cumplir con los requisitos internacionales establecidos para la importación de productos. Sin embargo, el cumplimiento de las normas de bioterrorismo y de los protocolos señalados por GLOBAL CAP se han establecido como mecanismos que limitan en gran medida el desarrollo de las exportaciones.

En relación con el sector agropecuario, en 2013 Colombia contaba con 125 protocolos vigentes firmados con 23 países y con más de 2 mil requisitos para la exportación de cerca de 760 productos y subproductos. Ejemplo de este logro se encuentra en que para el primer semestre del 2013 había sido exportado, a la Unión Europea, 25 contenedores de aguacate hass (ICA, s.f.).

Sin embargo, tras casi 6 años de firma del TLC con Estados Unidos, Colombia aún se encuentra negociando con este país la admisibilidad de productos como el aguacate hass, pimentón, melón, sandía, granadilla, maracuyá y gulupa, curuba, feijoa, lulo, tomate de árbol (por mencionar las frutas) (ICA, 2017). Estos datos pueden confirmar por qué el país no ha logrado tener un mayor impacto en el mercado internacional de productos en los que puede ser altamente competitivo.

En general, el acceso a los mercados desarrollados como los de la Unión Europea y Estados Unidos, si bien goza Colombia de exenciones arancelarias, imposiciones como el cumplimiento de las Normas de Bioterrorismo o las Normas Global GAP, condicionan de cierta forma la entrada a esos mercados, porque sus exigencias de tipo logístico, de admisibilidad, de cumplimiento de requisitos, de formalidades fitosanitarias y sanitarias; podrían ser obstáculos para las Pymes o empresarios colombianos.

3.3 Oportunidades y falencias en el sector frutícola

Debido a su extensión territorial y su privilegiada ubicación geográfica, Colombia cuenta con los recursos naturales para ser un importante productor y exportador de frutas frescas. El análisis realizado hasta este punto permite ver que, a pesar de esto, el país cuenta con diferentes dificultades que no le han permitido destacarse en el mercado internacional como un productor competitivo. En este sentido resulta importante evaluar cuáles son las oportunidades y falencias

en el sector frutícola que impiden que el país se destaque dentro del marco de los tratados de libre comercio realizados con Estados Unidos y la Unión Europea.

3.3.1 Oportunidades

3.3.1.1 Ventaja comparativa

Se identificó una notable ventaja comparativa en el sector frutícola colombiano debido a su ubicación geográfica y a las facilidades que esta ofrece para la siembra y la cosecha de una amplia variedad de frutas. Estos factores, que habían sido descritos con anterioridad, son determinantes en la producción, lo que lo convierten en un país con gran potencial en la industria frutícola.

Respecto a nuestra ubicación geográfica y biodiversidad la fruta tiene mejores condiciones naturales al ser productos frescos y orgánicos con bajos niveles de aditivos, grasas saturadas y azúcar comparados con países ubicados sobre la franja ecuatorial que ocupan posiciones importantes en el mercado global de frutas (Asohorfucol, 2014).

3.3.1.2 Perspectivas de la FAO

El director general de la FAO (Silva, 2018) asegura que Colombia tiene un gran potencial para ser una despensa del mundo. De acuerdo con los datos de la FAO, es el cuarto país de América Latina con tierras disponibles para la producción agrícola; además, es el tercero con mayores recursos de agua, diversidad climática y tasas de precipitación anual, características que favorecen su rol en la producción de alimentos.

Sin embargo, más allá de los recursos que existen en el país, es preciso que se siga fortaleciendo a nivel institucional, a través del desarrollo de nuevos programas y reformas que apoyen el mejoramiento de las condiciones del campo colombiano y del sector rural, con el fin de enfrentar favorablemente los retos que se asocian con la competitividad en un plano internacional. De esta manera, Colombia solo podrá convertirse en una potencia mundial en lo que tiene que ver con la producción y comercialización de frutas, si logra mejorar el desarrollo de sus esquemas de participación a partir del fortalecimiento continuo de lo local, de las capacidades de la población campesina y del desarrollo de proyectos productivos que mejoren la tecnificación de la producción, para cumplir de esta manera con los requerimientos que se exigen en los otros países.

3.3.1.3 Instituciones y política del sector

La Asociación Hortifructícola de Colombia (Asohofrucol) durante 2009 a 2012 y como política de inversión del fondo nacional de fomento hortifructícola (FNFH), puso en marcha un programa llamado Agricultura Específica por Sitio (AES) que busca darle innovación tecnológica a cuatro cadenas productivas específicas: aguacate, cítricos, mango y plátano en busca de mejorar la competitividad.

De acuerdo con las subpartidas arancelarias estudiadas, (0803, 0810 y 0804), estos proyectos se enfocan justamente en dichos productos para aprovechar la demanda que tienen, principalmente en Europa. Desde 2012, este gremio vio la necesidad de cambiar la visión productiva, comercial y exportadora del sector frutícola del país para lo cual con los fondos de recaudación de la cuota parafiscal hortofrutícola y el FNFH se pone en marcha el Plan Nacional

de Fomento Hortofrutícola (PNFH) 2012-2022, con el objetivo de potenciar la productividad y competitividad de nuestros hortifruticultores.

3.3.2 Falencias

3.1.2.1 Condiciones de acceso y producción

Para obtener beneficios por certificados de BPA, como lo son los GLOBALGAP es necesario realizar inversiones de infraestructura, certificación, capacitación e insumos. Por lo tanto se trata de costos de producción que deben sortear los productores directamente y que pueden incluir desde capacitación de los trabajadores, mejoras en la infraestructura de los sitios de trabajo, hasta en la compra de agroquímicos adecuados. Se hace necesario que los productores procuren, utilizando diferentes medios, la financiación necesaria para obtener los certificados GLOBAL GAP dado que, además de poner en evidencia su responsabilidad ambiental, le da fortaleza competitiva en el mercado internacional.

Lo mencionado, aunque refleja una perspectiva positiva del GLOBAL GAP y del cumplimiento de leyes como las de Bioterrorismo, implica mayor apoyo por parte de entidades oficiales y gubernamentales para ofrecer sistemas estructurados de formación en los que se brinde asesoría en todo el proceso de certificación. Esto con el propósito de que los productores que no tengan suficientes recursos no deban pagar por asesores privados.

Las condiciones productivas y laborales de las fincas frutícolas en Colombia, aunque productivas, no son las propicias para cumplir con todos los requisitos de la norma de manera estandarizada. Esto quiere decir que pueden cumplir algunos aspectos, pero otros no, lo que los hace altamente vulnerables. Tal como se pudo ver son múltiples los requisitos a cumplir según

las GLOBAL GAP y la ley de bioterrorismo es rigurosa, lo que impide que productores medianos y pequeños puedan crecer y alcanzar mayor ventaja competitiva.

A nivel general, el principal elemento que limita el cumplimiento de las normas y estándares internacionales por parte de las empresas y fincas frutícolas en Colombia, es el hecho de que hay unos procesos tradicionales y culturales de arraigo con la tierra, que hacen que los productores y los campesinos vean con recelo la implementación de nuevas normas que afectan el desarrollo de unos procesos que se han venido desarrollando históricamente en el territorio. En general, los requisitos de la norma que más dificultades tienen para cumplirse de manera adecuada, son los que tiene que ver con la gestión del agua y de los equipos, además de la trazabilidad.

Esto se debe a que en las fincas existen limitaciones en lo que tiene que ver con la evaluación e inspección continua de la contaminación del agua y de la calidad de los equipos para garantizar la inocuidad. Además, muchas veces no se lleva el registro en las diferentes etapas del proceso productivo, lo cual afecta la trazabilidad requerida.

Sin embargo, en Colombia hay buenos resultados en lo que tiene que ver con el uso de semillas certificadas y de calidad, lo cual es clave no solo para cumplir con los requerimientos internacionales, sino también para obtener una mayor productividad. En todo caso, solo las empresas que cuentan con mayor tecnificación y que han invertido en sistemas de evaluación y de inocuidad son las que han podido cumplir con la compleja lista de requisitos. Esto exige seguir mejorando las capacidades de los pequeños y medianos productores en el país, fortaleciendo sus saberes ancestrales y culturales de aprovechamiento de la tierra a partir del desarrollo de nuevos procesos de inspección, vigilancia y evaluación de los procesos. Si bien

esto implica costos asociados relevantes, son una condición necesaria para mejorar el desarrollo de la exportación y el cumplimiento de los objetivos asociados al libre comercio.

Conclusiones

Mediante la investigación se pudo determinar que, aunque el mercado de frutas para exportación desde Colombia ha experimentado un aumento paulatino en los últimos años, aún continúa siendo un subsector relegado en relación a otros de mayor peso como los combustibles (que representan casi el 60% de las exportaciones nacionales). Si bien esta situación resulta problemática, en la práctica se presenta como una gran oportunidad teniendo en cuenta tres aspectos fundamentales:

- a) el sector de combustibles es una industria a corto plazo (principalmente en lo referente a los combustibles fósiles que representan una amplia proporción de los combustibles exportados desde Colombia)
- b) los demás sectores con índices de exportación similares a las frutas no superan su participación por un amplio margen (las frutas representan el 3.3% de las exportaciones, mientras que el café el 5%, las piedras preciosas 3.7% y los productos manufacturados el 3.3%).
- c) la firma del acuerdo de paz supone una mayor confianza y un fortalecimiento del sector agropecuario, lo que permitiría una participación cada vez más amplia de este sector en las exportaciones nacionales, d) la firma de los acuerdos comerciales con las grandes potencias importadoras de frutas, es decir Estados Unidos y la Unión Europea, han beneficiado especialmente al sector de frutas.

Ahora bien, específicamente en lo relacionado a las condiciones de acceso de las frutas colombiana a los grandes mercados globales se encontró que, para el caso de Estados Unidos, la eliminación del arancel y la agilización del mecanismo sanitario y fitosanitario, no se representaron en un importante crecimiento en los índices de participación del país en las importaciones de frutas de EEUU. La intención del gobierno nacional, con la firma del acuerdo comercial era, ante todo, proteger la industria nacional y mejorar la competitividad del país en el mercado internacional por medio de la regulación de las condiciones arancelarias, sin embargo, en la práctica fueron otros los sectores que pudieron incrementar el número de empresas exportadoras y diversificar los productos exportados (turismo, informática y comunicaciones).

Lo anterior no significa un fracaso en lo referente al tratado comercial, sino más bien un proceso mucho menos ágil del esperado, pues apenas hasta la actualidad se está comenzando a evidenciar una verdadera diversificación de las exportaciones hacia Estados Unidos (se pasó de una dependencia casi exclusiva en el sector minero energético a un aumento considerable de otros sectores económicos), por tanto, se puede inferir que las condiciones de acceso de un sector como las frutas han impactado las exportaciones de manera gradual y aunque se han visto enfrentados a un gigante como el petróleo, continúan abriéndose paso en el mercado global.

De la misma manera, el tratado comercial con la Unión Europea reflejó un aumento poco significativo en las exportaciones nacionales de fruta hacia dicho destino. Sin embargo, el caso europeo presenta una singularidad y es que, aunque las condiciones de exportación con la Unión Europea son menos flexibles que las otorgadas por Estados Unidos (pues la UE redujo el gravamen a un nivel inferior que con otros países africanos, mientras Estados Unidos eliminó por completo el arancel), el mercado de frutas resulta ser mucho más diverso en este destino. Es decir, mientras en Estados Unidos y el resto del mundo se exporta casi de manera exclusiva

banano, en la UE ha tenido una gran acogida otras partidas como la uchuva, el aguacate hass, la piña y la gulupa (así como otras que se abren paso en la actualidad como la granadilla, el limón tahití, maracuyá, pitahaya y tomate de árbol)

El análisis permitió identificar que los tratados celebrados no han tenido un impacto significativo en materia exportadora para el país. Por ejemplo, el análisis que se ha planteado sobre las exportaciones de Colombia hacia los Estados Unidos, en medio de las nuevas condiciones de apertura económica generadas por el TLC, permite evidenciar, principalmente, que se ha presentado una caída progresiva de las exportaciones desde el año 2012 -cuando se firmó el tratado-, pues si bien en el año 2012 ascendían a 21.982 millones de dólares, en el 2016 bajaron hasta los 10.023 millones, generándose así un descenso de más del 50%.

Para los dos países se presentaron cifras que mostraban la alta expectativa en relación con los tratados, pero la puesta en vigencia de estos puso en evidencia los vacíos que tiene el país en cuanto a infraestructura y cumplimiento de requisitos de admisibilidad. Se encontró que el motivo principal por el que no se ha logrado participar en el mercado internacional es porque algunos productos clave no han sido admitidos por los países destino.

Se establecieron algunas de las condiciones de acceso a mercado de Estados Unidos y la Unión Europea en que se logró analizar que la admisibilidad es uno de los problemas más importantes ya que Colombia no cuenta con certificados que avalen el ingreso de diferentes productos de grandes áreas de cultivo como lo son el mango, la papaya, el tomate de árbol, la granadilla, entre otros. Igualmente, con los productos que tienen admisibilidad no hay una gran cantidad de productores que cumplen estas condiciones de acceso lo que hace que los volúmenes de exportación sean bajos. Por este motivo, la oferta solo se concentra en la industria del banano.

En términos generales, aunque las condiciones de acceso mejoraron con la puesta en marcha de los acuerdos comerciales con ambas potencias, Colombia continúa siendo un país altamente dependiente de los combustibles (principalmente los fósiles) y el café. Es decir, la economía de exportación nacional se fundamenta en productos de alta demanda mundial y con una tradición de exportación. El caso específico de las frutas no escapa de esta dinámica, pues se encuentra supeditado a la demanda mundial sin proponer una verdadera diversificación autónoma, lo que termina por generar fenómenos como la dependencia a un único producto: el banano. Es preciso entonces considerar que, dadas las condiciones de acceso que los tratados comerciales permiten en la actualidad y bajo la relativa estabilidad económica por la cual atraviesa el país, es válido considerar la diversificación de los sectores de exportación por medio de la inversión y los incentivos. Así mismo, es necesario tener en cuenta que las dificultades de los productores de para solucionar lo que tiene que ver con las condiciones de admisibilidad de los productos establecidos por los países destinatarios son el reflejo de la falta de operatividad y eficacia del gobierno colombiano para responder a las exigencias y los retos planteados por los tratados de libre comercio.

Otro problema importante relacionado con la exportación de las frutas en Colombia, es que ni la mejor tasa de cambio no les ha podido dar una mejor posición en el mercado de las materias primas (Ardila, 2015). Esto quiere decir que la exportación puede beneficiar económicamente a los productores, pero no ha favorecido el posicionamiento de los productos en un plano internacional, razón por la cual el país no ha podido mejorar sus exportaciones, ni ha logrado atraer la atención de nuevos países mediante la firma de los TLC.

También se ha podido reconocer que uno de los factores centrales que limitan el desarrollo de resultados positivos en el TLC entre Colombia con Estados Unidos y la Unión

Europa, es que existen diferencias fundamentales en las políticas de comercio internacional que restringe el desarrollo efectivo de las negociaciones. Por ejemplo, existe una enorme asimetría tecnológica, científica y técnica entre los países que participan en estos tratados, lo cual genera un proceso de intercambio económico que no es equivalente ni equilibrado. En este sentido, Estados Unidos y la Unión Europea imponen requerimientos de tipo técnico y científico que son coherentes con sus posibilidades, pero no con las capacidades reales de un país exportador como Colombia, que apenas está comprendiendo la importancia de diversificar sus productos, y de enfocarse en el sector agrícola como un elemento central de desarrollo internacional.

Observar la compleja y estructurada formación de estándares internacionales, ya representa, de por sí, una barrera frente a la cual productores del tamaño y recurso de los que existen en Colombia, representa una dificultad. Se debe a que las directrices y procedimientos establecidas en esta normatividad responden de manera íntegra a cada uno de los comités y ejes que consolidan las normas fitosanitarias formuladas por GLOBAL G.A.P. A su vez, la especificidad de requisitos que hay que cumplir con para seguir los certificados de las normas de Ley contra bioterrorismo, implica la misma dificultad en las exportaciones hacia Estados Unidos.

Estos desequilibrios generan como consecuencia que en Colombia cada vez debe trabajarse más para obtener los mismos productos, con el fin de cumplir con los requerimientos de los países importadores. Por lo tanto, de acuerdo con el análisis que se ha planteado, se puede decir que mejorar la economía nacional a través de la apertura económica hacia los mercados internacionales no depende únicamente de la firma constante de TLCs con otros países. EL punto central es que la firma de este tipo de tratados debe estar ligada al fortalecimiento estructural del campo en Colombia, al acompañamiento a la población campesina y al desarrollo institucional.

Estos procesos de modernización del campo deben estar orientados por unos procesos de convergencia hacia la economía internacional, de tal forma que los territorios locales se puedan integrar al espectro global de intercambio económico, generando de esta manera nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo. Posibilitar nuevas dinámicas productivas que sean coherentes con las capacidades del territorio colombiano y con sus actividades económicas, implicaría fortalecer la exportación de los productos tradicionales, derivados principalmente de la explotación de los recursos naturales. Sin embargo, el nivel de actividad comercial de un país como Estados Unidos, que en gran medida depende del petróleo, además de las dificultades que existen para posicionar en el mercado internacional las materias primas y productos colombianos, hacen pensar en un panorama complejo para que Colombia pueda mejorar sus niveles de exportación hacia Estados Unidos sin depender para ello del petróleo.

Finalmente, otro aporte clave de la investigación es que la caída de las exportaciones luego de la firma de los TLC no se debe únicamente a las condiciones bajo las cuales se realizó la firma de los acuerdos, sino a una serie de situaciones sociales que han afectado la política y el comercio internacional como las crisis económicas, las inestabilidades en el proceso de petróleo y las dificultades internas que ha tenido Colombia para enfrentar los retos, cumplir los requerimientos y alcanzar los objetivos.

En particular, se reconoce que los sectores de la economía en Colombia no se encontraban preparados para enfrentar las demandas de exportación. En gran medida se dependía del petróleo, pero ante la caída del precio de este bien en el año 2012 no se pudieron aplicar estrategias efectivas que ayudaran a mejorar la situación. Solo desde el 2015 se ha iniciado el fortalecimiento de otros sectores productivos, como el agropecuario, pero aún no se han obtenido los resultados que se esperan en medio de las ventajas comerciales relacionadas con el TLC.

Por lo tanto, es importante que el gobierno se enfoque en definir las condiciones que deben tener las empresas regionales para mejorar su competitividad a partir de las exportaciones, facilitando de esta manera la adaptación a las nuevas reglas de juego que orientan el desarrollo de la productividad comercial. Si bien, generalmente, los TLC benefician el crecimiento económico de las multinacionales, -puesto que gracias a los acuerdos tienen un acceso mucho menos restringido a mercados más amplios_, para el caso de las empresas nacionales es preciso apoyar el desarrollo de procesos de innovación y reestructuración, en todo lo que tiene que ver con capacitación, logística infraestructura y tecnología.

Recomendaciones

Respecto a los resultados obtenidos, es posible afirmar que en el momento actual la prioridad de Colombia debe ser el superar las dificultades respecto a la admisibilidad de productos frutícolas. Hay que seguir trabajando en cumplir con las condiciones de acceso a mercado de estas frutas para seguir aprovechando el acuerdo y trabajar en diversificar la oferta obteniendo nuevas certificaciones como el caso potencial de la granadilla o el tomate de árbol. Por lo que es necesario que se inicie un programa organizado y claro en objetivos respecto a más frutas con gran potencial exportador y que tienen amplio terreno de cultivo en el país, como la granadilla, la gulupa y el maracuyá.

Colombia no solo debe depender de la ventaja comparativa para exportar, sino que debe lograr transformaciones en la industria para que esta pueda competir en el mercado internacional. Esto implica mayor compromiso por parte del Estado para llegar a los pequeños y medianos productores, ofrecer programas de integración por medio de la cual estos puedan actualizarse,

capacitarse y obtener beneficios que les permita participar en el mercado internacional. Está claro que esto desde una visión colectiva que realmente sea alcanzable.

Respecto a la investigación, es considerable que este tipo de análisis puede llevarse a cabo de manera más regular de manera que permita hacer un mayor seguimiento de los resultados que tanto en el sector frutícola como en otros, tiene los tratados de libre comercio de Colombia. De esta manera es posible responder de manera más rápida a las necesidades, dificultades y falencias que se identifiquen para generar estrategias de acción adecuadas.

Bibliografía

- Aktiva. (16 de 05 de 2016). Aktiva servicios financieros. Obtenido de http://aktiva.com.co/blog/Estudios%20sectoriales/2016/Banano%20en%20colombia_mayo_2016.pdf
- Álvarez, E. Q. (15 de 06 de 2013). Comunidad andina . Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/BDA/docs/CAN-INT-0062.pdf>
- Analdex . (01 de 06 de 2016). Asociación Colombiana de Comercio Exterior . Obtenido de Bélgica desplazó a Estados Unidos como principal mercado de destino de las exportaciones
- Analdex. (01 de 02 de 2017). Analdex . Obtenido de <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2017/02/Informe-Uchuva-2017-SE.pdf>
- Asohofrucol. (2011). El gremio tiene la palabra . Revista de la asociación hortifrutícola de colombia , 5.
- Asohofrucol. (06 de 05 de 2013). Asociacion hortifruticula de Colombia. Obtenido de http://www.asohofrucol.com.co/archivos/biblioteca/biblioteca_251_Logistica%20para%20exportaci%C3%B3n%20Frutas%20y%20verduras.pdf
- Asohofrucol. (2016). 45 organizaciones implementan G.A.P. Frutas y hortalizas revista de Asohofrucol, 9.
- Ballasa, B. A. (1991). Comparative advantage, trade policy and economic development. Nueva York: New York University Press.
- Banco Mundial . (01 de 06 de 2017). Banco Mundial . Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/region/union-europea>
- Carlos Posada, C. M. (01 de 11 de 2009). Asohofrucol. Obtenido de http://www.asohofrucol.com.co/archivos/biblioteca/biblioteca_30_GUIAhortifruticultura%5B1%5D.pdf
- Castro, J. A. (01 de 02 de 2015). Asohofrucol. Obtenido de <http://www.asohofrucol.com.co/archivos/Revista/Revista39.pdf>
- Certification of Environment Standards GmbH. (2008). Breve información sobre GLOBAL GAP. CERES.
- Clavijo, S. (2014). Una evaluación del TLC de Colombia y Estados Unidos. Bogotá D.C. Banco AV Villas.
- DANE. (29 de 07 de 2015). Departamento Administrativo Nacional de Estadística . Obtenido de <https://www.dane.gov.co/files/CensoAgropecuario/entrega-definitiva/Boletin-10-produccion/10-Boletin.pdf>
- DANE. (29 de 07 de 2015). Departamento Administrativo Nacional de Estadística . Obtenido de <https://www.dane.gov.co/files/CensoAgropecuario/entrega-definitiva/Boletin-10-produccion/10-Boletin.pdf>
- Diario Oficial de la Unión Europea . (29 de 04 de 2004). REGLAMENTO (CE) N° 852/2004 DEL PARLAMENTO EUROPEO. Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32004R0852&from=ES>
- ECOCERT GROUP. (2016). Proceso de certificación GLOBAL GAP. ECOCERT.
- EEAS. (01 de 12 de 2012). Obtenido de Ministerio de Comercio Industria y Turismo: https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/04._acuerdo_comercial_cartilla.pdf
- EEAS. (s.f.). Delegación de la Unión Europea en Colombia . Obtenido de Cómo exportar fruta a la Unión Europea?: https://eeas.europa.eu/delegations/colombia_es
- Eisenstein, M. (12 de Octubre de 2000). Rand. Obtenido de Bioterrorism, Homeland defense: https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/conf_proceedings/CF155.1/CF155.1.pdf

- El espectador . (01 de 02 de 2017). El espectador . Obtenido de <https://www.elespectador.com/economia/en-contenedores-el-banano-se-expande-por-europa-articulo-681123>
- FAO. (01 de 12 de 2014). Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Obtenido de <http://www.fao.org/docrep/019/i3627e/i3627e.pdf>
- FAO. (01 de 12 de 2015). Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura . Obtenido de <http://www.fao.org/3/a-i5090s.pdf>
- FAO. (12 de 2017). Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura . Obtenido de <http://www.fao.org/3/a-i7410s.pdf>
- FAO. (01 de 03 de 2017). Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación. Obtenido de <http://www.fao.org/3/a-i8092e.pdf>
- FAO. (01 de 03 de 2017). Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación. Obtenido de http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/COMM_MARKETS_MONITORING/Tropical_Fruits/Documents/Tropical_Fruits_Spanish2017.pdf
- Fenwath, A. E. (01 de 04 de 2013). CEPAL. Obtenido de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4823/1/S2013172_es.pdf
- Galvis, M. C. (04 de 06 de 2018). Portafolio . Obtenido de <http://www.portafolio.co/opinion/mauricio-cabrera-galvis/la-agroindustria-fruticola-debe-ser-una-oportunidad-para-colombia-498495>
- Glowik, M. (2009). Market Entry Strategies. München: Oldenbourg.
- Gómez, E. M. (07 de 2014). Centro de aprovechamiento de acuerdos comerciales. Obtenido de file:///C:/Users/Daniel/Downloads/MERCADO_GLOBAL_DEL_BANANO_-_24_JUL_2014.pdf
- Gómez, H. (2013): Avances y perspectivas del aprovechamiento del tratado de libre comercio con Estados Unidos. Revista de Ingeniería, 38, 60-62.
- HelpDesk. (s.f.). TRADE HELPDESK. Obtenido de <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/myexport#?product=0804100030&partner=CO&reporter=BE&tab=2>
- Hernández, G. (2013). Una reseña de los efectos del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, Archivos De Economía (N° 403), Departamento Nacional de Planeación.
- Hernández, G. (2014). Una revisión de los efectos del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. Lecturas de Economía, 24-54.
- Hollensen, S. (6 de Noviembre de 2011). proz-x.com. Obtenido de Global Marketing: http://proz-x.com/stephanlangdon/Library/USCore/Hollensen.Global_Marketing.pdf
- ICA. (01 de 12 de 2013). Instituto Colombiano Agropecuario. Obtenido de ABC de la Admisibilidad sanitaria : <https://www.ica.gov.co/getattachment/2bfd4e0d-9d4f-4e2a-b252-a22d44d5a03a/ABC-de-la-Admisibilidad-Sanitaria-1.aspx>
- IICA. (01 de 12 de 2006). Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Obtenido de Guía práctica para la exportación a EE.UU: <http://www.bionica.info/biblioteca/IICA2006Pi%C3%B1a.pdf>
- Intedia . (s.f.). International dynamic advisors. Obtenido de <http://www.intedia.com/internacional/103/consultoria-buenas-practicas-de-manufactura-bpm.html#submenuhome>
- Javier Arturo Orjuela Castro, I. J. (30 de 02 de 2015). Asohofrucol. Obtenido de <http://www.asohofrucol.com.co/archivos/Revista/Revista39.pdf>
- Kotabe & Helsen, M. (2017). Global Marketing Management. New York: Wileystudentchoice.

- Legiscomex. (13 de 05 de 2013). Legiscomex. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio-frutas-exoticas-colombia-completo.pdf>
- Legiscomex. (01 de 12 de 2017). Legiscomex. Recuperado el 2018, de <https://www-legiscomex-com.hemeroteca.lasalle.edu.co/ReporteDetallado/IndexEstadisticas/#>
- MADR. (01 de 12 de 2016). Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural . Obtenido de https://www.minagricultura.gov.co/planeacion-control-gestion/Gestin/MEMORIAS%20AL%20CONGRESO%20DE%20LA%20REPUBLICA/Memorias_al_Congreso_de_la_Republica_2015_2016.pdf
- Mauricio Reina; Sandra Oviedo . (01 de 06 de 2011). FESCOL. Obtenido de <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/kolumbien/08401.pdf>
- MCIT. (01 de 12 de 2008). Ministerio de Comercio Industria y Turismo . Obtenido de http://www.tlc.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=59326&name=Lista_Agri_Col.pdf&prefijo=file
- MCIT. (2013). Ministerio de Comercio Industria y Turismo . Obtenido de <http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=68365&name=PresentacionMauricioJimenezDIAN.pdf&prefijo=file>
- MCIT. (s.f.). Ministerio de comercio industria y turismo. Obtenido de Instructivo Contingentes Arancelarios para el Acuerdo de Promoción: http://www.tlc.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=73598&name=Instructivo_Contingentes__Version_Final.pdf&prefijo=file
- Nidia Rincón, C. F. (01 de 12 de 2015). SENA. Obtenido de <http://revistas.sena.edu.co/index.php/recia/article/view/173>
- Peláez, A. E. (2014). Modelo productivo para la sostenibilidad y el desarrollo. 5.
- Pérez, L. (2016). Estandarización del proceso de certificación de fincas bajo la norma GLOBAL GAP y comercio justo para la Asociación Agroindustrial de Fruticultores, La Floresta con el fin de mejorar los precios de venta de la uchuva tipo exportación. (Tesis de posgrado). Sogamoso: Universidad Nacional Abierta y a Distancia.
- Pérez, M. R., & Rodríguez, M. R. (30 de 01 de 2015). Análisis de la producción y comercialización del banano, su aceptación y evolución frente al Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. (Tesis de pregrado). Bogotá: Universidad del Rosario. Obtenido de <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/11337/1019069686-2015.pdf>
- Petit, J. G. (30 de 06 de 2014). Revista venezolana análisis de coyuntura. Obtenido de Universidad central de Venezuela: <http://www.redalyc.org/pdf/364/36433515007.pdf>
- Pineda, S., García, J., y Torres, C. (2017). Una década de TLC evolución de exportaciones con países que tienen acuerdos comerciales con Colombia (2006 – 2017). Universidad del Rosario.
- Portafolio. (08 de 08 de 2018). Portafolio . Obtenido de <http://www.portafolio.co/economia/exportacion-de-banano-superaria-los-us-1-000-millones-en-dos-anos-519874>
- Porter, M. E. (1998). Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: The free press.
- Procolombia . (01 de 11 de 2013). Manual práctico para el sector agrícola - agroindustrial. Obtenido de Procolombia : <https://www.slideshare.net/pasante/manual-prctico-para-el-sector-agrcola-agroindustrial?ref=http://tlc-eeuu.procolombia.co/node/10363/done?sid=40166>
- Procolombia . (2013). Procolombia . Obtenido de <http://tlc-eeuu.procolombia.co/oportunidades-por-sector/agroindustria/frutas-legumbres-y-hortalizas>

- Procolombia . (2014). Procolombia. Obtenido de <http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/2016/competitividad/Gu%C3%ADa%20de%20oportunidades%20comerciales%20para%20el%20sector%20c%C3%ADtrico.pdf>
- Procolombia . (2014). Regulación SPS de Alimentos para exportación a los Estados Unidos. Obtenido de Procolombia: http://tlc-eeuu.procolombia.co/sites/default/files/regulacion_sps_de_alimentos_para_exportacion_a_los_estados_unidos.pdf
- Procolombia . (05 de 10 de 2015). 12 PASOS PARA EXPORTAR PIÑA HACIA ESTADOS UNIDOS. Obtenido de <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/12-pasos-para-exportar-pina-hacia-estados-unidos>
- Ricardo, D. (1817). Principios de economía política y tributación .
- Richter, T. (2012). International Marketing Mix Management. Berlín: Logos.
- Romero, A. (2007). Las desigualdades en los TLC con Estados Unidos: el caso colombiano. Revista sobre Fronteras e Integración, 12(23), 55-77.
- Ruerd, R. (2007). Tropical Food Chains: Governance Regimes for Quality Management. Amsterdam: Wageningen .
- Ruiz, D., Duque, C., & Redondo, M. (2017). El TLC con la Unión Europea y sus implicaciones en el sector agrícola colombiano. Sinapsis, 9(1), 42-58.
- Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, M. d. (2010). Metodología de la investigación . Ciudad de Mexico : The McGraw-Hill.
- Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, M. d. (2010). Metodología de la investigación . Ciudad de Mexico : The McGraw-Hill.
- SICE. (01 de 12 de 2007). Foreign Trade Information System . Obtenido de http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/Studies/COLResumen_s.pdf
- Siicex. (01 de 12 de 2010). Guia de requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar alimentos hacia Estados Unidos. Obtenido de Sistema integral de informacion de comercio exterior: http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_usa.pdf
- Siicex. (01 de 10 de 2010). Guia requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar a Estados Unidos . Obtenido de http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_usa.pdf
- Silva, J. G. (03 de 05 de 2018). Semana . Obtenido de <https://www.semana.com/contenidos-editoriales/hay-campo-para-la-paz/articulo/colombia-como-despensa-de-alimentos-del-mundo/565788>
- Trademap. (1 de 12 de 2017). TRADEMAP. Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3||||08|||2|1|1|2|2|1|2|1|1
- Video Institucional Asohorfucol (2014). [Película].
- Villamil, M. C. (16 de 08 de 2012). ICA. Obtenido de Condiciones de accesibilidad de las frutas y las hortalizas en los mercados internacioanels : http://www.asohofrucol.com.co/archivos/biblioteca/biblioteca_208_Dra.%20Maria%20Cristina%20Torres.pdf
- Wood & Robertson, K. (2000). Evaluating International markets: the importance of information by industry, by country, and by type of export transaction. Ney York.