



DIPLOMADO EN INTERNACIONALIZACIÓN TERRITORIAL Y DESARROLLO LOCAL

Facultad de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad

ENSAYO

Elaborado por:

Julissa Duarte González

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS BÁSICAS Y APLICADAS
TECNOLOGÍA EN GESTIÓN Y PRODUCCIÓN HORTÍCOLA
CAJICÁ, CUNDINAMARCA

2021



**Análisis de la influencia e impacto de la exportación de la uchuva (*Physalis peruviana* L.)
deshidratada el ámbito económico de la sabana de Bogotá**

Julissa Duarte González

CÓDIGO: 19100225

MODALIDAD DIPLOMADO

Ensayo presentado como requisito para obtener el título de Tecnóloga en Gestión y
Producción Hortícola

DIRECTORA

I.A. M.Sc. Silvia A. Rubio C.

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE CIENCIAS BÁSICAS Y APLICADAS
TECNOLOGÍA EN GESTIÓN Y PRODUCCIÓN HORTÍCOLA
CAMPUS CAJICÁ

2021

“PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL SIN LA AUTORIZACIÓN
EXPRESA DE LOS AUTORES”

Análisis de la influencia e impacto de la exportación de uchuva (*Physalis peruviana* L.) deshidratada el ámbito económico de la sabana de Bogotá.

Resumen

El presente documento se elabora como muestra del conocimiento adquirido en el marco del diplomado de Internacionalización territorial y desarrollo local, el cual es ofertado por la Universidad Militar Nueva Granada, en la Facultad de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad, con el objetivo , de desarrollar competencias fundamentales para comprender y aplicar las herramientas de la internacionalización territorial, a una visión del desarrollo local en sus diferentes esferas y escenarios, haciendo énfasis en la inversión, la competitividad, la cooperación internacional y el marketing territorial, para ello, aborda temas como la fundamentación del desarrollo local y la internacionalización territorial, comprensión y apropiación práctica de los principales componentes de la internacionalización territorial, gestión de proyectos de desarrollo en internacionalización territorial y mecanismos para la financiación de proyectos.

En este escenario, se desarrolló habilidades que permitieron identificar aspectos principales del desarrollo local, y el rol de cada una de la partes, comprendiendo así, elementos característicos de la presencia de los gobiernos subnacionales y demás actores locales que forman parte de los asuntos internacionales, estas interacciones permiten establecer relaciones con las dinámicas actuales de la internacionalización territorial, el contexto socioeconómico y la proyección local de un municipio del país, basados en herramientas como la metodología marco lógico para la formulación de proyectos, estrategias de internacionalización territorial y de financiación de proyectos para el desarrollo local.

Introducción

Para abordar el efecto de la comercialización en el ámbito económico local, se presenta en un análisis sucinto acerca de la influencia e impactos generados a la economía de la sabana de Bogotá en el departamento de Cundinamarca, enmarcada bajo la comercialización de uchuva (*Physalis peruviana* L.) y algunos de sus derivados en estado de deshidratación, siendo este un escenario competitivo para la producción y comercialización de frutas exóticas, ya que su fruto tiene grandes ventajas desde la perspectiva económica del consumo local, nacional e internacional.

En Colombia la uchuva se comercializa desde la década de los años 80's, especialmente desde 1985, es una de las frutas exóticas colombianas con mayor aceptación en los mercados nacionales e internacionales. Este fruto lleva más de dos décadas de un destacado crecimiento respecto al área cultivada: para el año 1999, Colombia contaba con 221 hectáreas cultivadas, para el año 2003 aumentó a 534 hectáreas (Zarate Silva, 2020). En el 2015 fue la segunda fruta más exportada después del banano *Cavendish Valery* de la región pacífica colombiana, año en el que llegó principalmente a Países Bajos, Alemania, Bélgica, Canadá, Brasil, Estados Unidos, Inglaterra, Italia, Francia y España (Procolombia, 2016).

La reapertura económica de países como Francia, España, Inglaterra, Alemania y Holanda impulsó las exportaciones colombianas de frutas exóticas. Así lo afirman los empresarios de Nativa Produce, ya que sus ventas al exterior crecieron en un 22% en el primer trimestre de 2021, al principio de pandemia estos países estuvieron con muchas restricciones, pero en el presente año 2021 lograron mejorar las ventas. De acuerdo con el DANE y Procolombia, los principales destinos de las exportaciones colombianas de uchuva en 2020 fueron países Bajos con US\$21,2 millones, Estados Unidos, Canadá, Bélgica y Alemania. El valor total de las exportaciones de uchuva en el 2020 sumó US\$32,6 millones. (campesino, 2021). La producción de uchuva en Colombia se ha concentrado en los departamentos de Boyacá y Cundinamarca con más del 70% de la producción 2021.

Gran variedad de productos y una demanda latente de la comercialización de uchuva, representa un impacto sobre la economía local, demostrable acorde al crecimiento porcentual de las exportaciones agrícolas locales, las cuales a julio de 2019 reportaron según lo publicado por el Ministerio de Agricultura y desarrollo rural - MADR, un crecimiento del 3,2% en valor,

totalizando 591,9 millones de dólares, y un 9% en volumen con 399.700 toneladas enviadas. Para el cierre del primer semestre de ese año, se reportó que las exportaciones de uchuva crecieron 37,6%, al registrar 52,9 millones de dólares, los principales compradores fueron los Países Bajos, Reino Unido y Bélgica, el departamento de Cundinamarca aportó a estas exportaciones 10.66 ton/ha de uchuva (Rubiano & Castaño Gonzales , 2019)

Por lo descrito anteriormente, se identifica que es importante profundizar en estudios e investigaciones, que permitan hacer énfasis en reconocimiento de la cadena productiva de la uchuva y sus derivados, manejando adecuadamente buenas prácticas de agricultura y manufactura, que se manifiesten de manera sustentable, nutritiva y evolutiva en términos económicos, seguido por el abordaje del panorama local, identificando las ventajas y desventajas de su comercialización en fresco y procesado y de esta forma escalar a nivel departamental y nacional, logrando revelar el potencial a nivel internacional, por último se hace necesario estructurar conclusiones en torno a el planteamiento de las siguientes preguntas orientadoras como hilo conductor:

- ¿La Uchuva como producto comercial, posee realmente un impacto relevante frente al desarrollo económico y empresarial en la sabana de Bogotá, delimitando el espacio a la industria agrícola del departamento de Cundinamarca?
- ¿Se presenta La Uchuva como un producto para dar a conocer la región y el país a nivel internacional?

Desarrollo

En la actualidad es posible encontrar en los mercados locales e internacionales la uchuva en fresco y en diferentes productos procesados a partir del mismo, como mermelada, pasas y algunos confites recubiertos de chocolate. Por sus características los diferentes productos pueden ser procesados para jugos, néctar, pulpa y otros productos con azúcar como bocadillos, evidenciando que la comercialización del fruto y sus derivados ha venido fortaleciendo el desarrollo local, y la expansión de la actividad agrícola de exportación, especialmente en el departamento de Cundinamarca.

Acorde a su contenido nutracéutico, este fruto forma parte de los alimentos funcionales definidos por Brunel en 2015, como: “aquellos, cuyas estructuras químicas tienen la capacidad de modular diferentes funciones fisiológicas claves en el organismo, por lo que desempeñan un papel favorable al estado de salud y de bienestar del consumidor”. Otras actividades biológicas reportadas por Wu Hang et al 2004 y Hseig en 2006 citadas por Severo (2010), indican que extractos preparados a partir de frutos y diferentes partes vegetativas de las plantas de *Physalis peruviana* L., demuestran promisorias propiedades antiinflamatorias, digestivas, antioxidantes, y anticancerígenas-, convirtiendo a este exótico fruto, en eje transversal para el desarrollo de la agricultura local y agroindustria competitiva además de su aporte a la industria farmacéutica, aumentando así su aporte al desarrollo local y nacional.

La Corporación Colombiana Internacional – CCI (2019), a través de la red de monitoreo de la exportación frutícola, estableció que desde el año 1998 Colombia viene exportando 11.655 toneladas de frutas exóticas, de las cuales, la uchuva participa con el 60% de este volumen, en el año 2019 las exportaciones de frutas alcanzaron 58 millones de dólares, correspondiéndole 44 millones al plátano y 7 millones a la uchuva, dejando claro su posicionamiento en el mercado nacional e internacional, a partir del potencial agrícola y comercial de nuestros productos.

La producción colombiana y la comercialización internacional, presentan una tendencia al crecimiento como ya se mencionó, y según un informe generado por Analdex en el año 2017, indica que la producción de uchuva aumentó considerablemente en el periodo 2012-2016, donde las toneladas producidas pasaron de 11.305,49 en el 2012 a 15.111,78 en 2016 y el área cultivada aumentó de 757,83 hectáreas a 1.023,10 hectáreas, representando un incremento

de 33,66% y de 35% respectivamente, sin embargo, en el 2015 el área cosechada estuvo por debajo de las 1.000 hectáreas, debido principalmente a que las regiones productoras se presentaron problemas fitosanitarios - hongos del suelo (ver figura 1), (MADR, 2019).

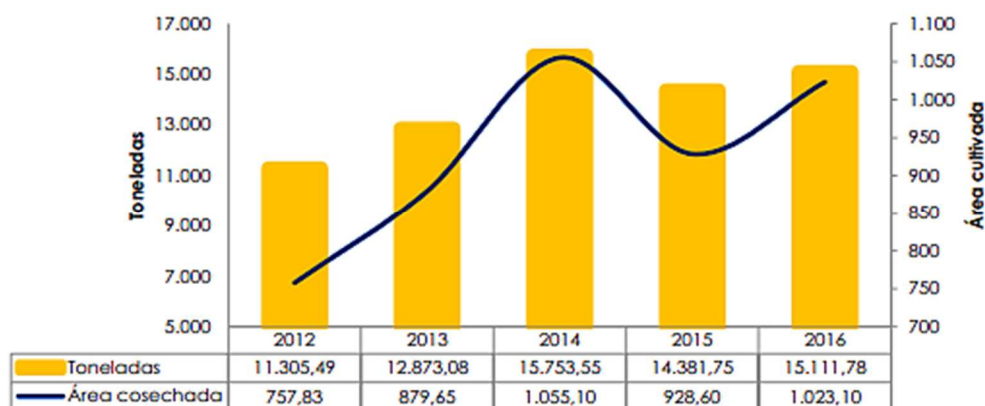


Figura 1. Producción de uchuva 2012-2016. Fuente: (Analdex, Dirección de Asuntos Económicos, 2017)

La información del área, producción y rendimiento nacional se representan en la tabla 1. Se evidencia que el año 2015 dicha producción tuvo una disminución respecto al año anterior, como consecuencia de problemas fitosanitarios en las principales regiones productoras; para el año 2017 se evidencia un crecimiento en la producción, gracias a la implementación de paquetes y tecnológicos en Antioquia y Boyacá según (MADR, 2019). Para el año 2018 nuevamente se presentó una disminución, principalmente por condiciones climáticas adversas. Finalmente, en el año 2019 se estimó una recuperación en la producción cerca de 270 toneladas anuales (MADR, 2019). Los datos demuestran que a pesar de la baja productividad en relación con la comercialización y el valor de las exportaciones se presentan nuevas perspectivas para entrar a mercados como México, Chile, y Asia, mercados que son de importancia para el desarrollo de los diferentes departamentos productores.

Tabla 1. Área, producción y rendimiento nacional.

Variable	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Área sembrada (ha)	1.268	1.170	1.474	1.561	1.605	1.713
Área cosechada (ha)	1.055	929	1.023	1.259	1.312	1.395
Producción (Ton)	15.754	14.382	15.112	18.889	16.109	16.377
Rendimiento (Ton/ha)	11,2	11,7	12,5	11,9	12,1	12,4

Fuente: (MADR, 2019)

Concerniente a los departamentos de mayor importancia en la industria de la uchuva en Colombia, encontramos los departamentos de Boyacá, Cundinamarca y Antioquia en los primeros lugares, para el año 2016 (ver tabla 2.), donde la producción de las tres regiones tuvo un 86% de participación en las toneladas producidas y 78% de los cultivos destinados a la uchuva. Cundinamarca cuenta con una cifra de producción de 5.235 ton en el 2019, como nuestro principal productor de estudio. Esta jerarquía de la producción ha sido una característica del mercado de la uchuva que se ha mantenido en el periodo analizado, principalmente porque el cultivo de la uchuva se debe hacer en alturas de entre 1.500 – 3.000 metros sobre el mar (Anal dex, Dirección de Asuntos Económicos, 2017).

Tabla 2. Productividad por Departamentos 2012-2016

Departamento	2012	2013	2014	2015	2016
Antioquia	12,51340206	12,162234	19,535088	22,087784	23,975627
Boyacá	19,39318009	19,109622	17,955903	17,463272	17,115589
Cauca	2,769230769	2,5	2,5	2,5	8
Cundinamarca	13,72093023	12,781652	13,190335	11,228261	11,255469

Fuente: (Anal dex, Dirección de Asuntos Económicos, 2017)

En la figura 2 se muestran datos más recientes, donde Boyacá se ubica como el mayor productor con 7.172 toneladas registradas y un porcentaje de participación del 43%, seguido por Cundinamarca con el 32%, equivalente a 462 hectáreas con una producción de 5.149 ton anuales, presentando un descenso comparativo entre el 2016 y 2019, la producción en Colombia de uchuva es baja y esto conlleva a no poder suplir las demandas de los mercados

internacionales ya que su producción se ha dado a través del conocimiento empírico de los agricultores, por lo cual su proceso productivo no ha sido lo suficiente tecnificado y mejorado, para ser competitivo provocando diversas prácticas que implican un alto consumo de agroquímicos, uso elevado de mano de obra, lo cual puede significar un riesgo y la pérdida del posicionamiento del país en el mercado internacional como exportadores de uchuva debido a la incapacidad de cubrir la demanda internacional. para el año 2021 se presenta de nuevo un incremento de las exportaciones según las cifras por el Dane se espera que se ubique en 23,6 millones de dólares dando como resultado un incremento del 18% con respecto al 2019 (Portafolio, 2021) que respaldan la zona de estudio como un potencial productor, adicional, teniendo en cuenta que Cundinamarca tiene una gran zona destinada a la expansión urbana e industrial (MADR, 2019).

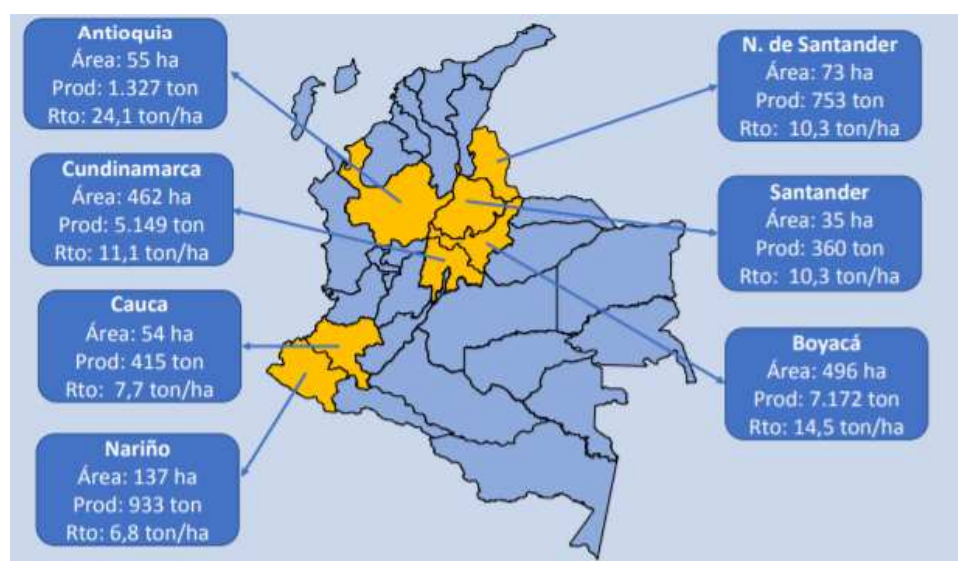


Figura 2. Principales departamentos productores de uchuva. Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural , 2019

Así mismo, el reciente informe generado por Procolombia en 2019 permite evidenciar que los departamentos evaluados por Analdex a partir del año 2016 se mantienen entre los primeros productores como se muestra en la figura 3, el departamento de Cundinamarca se ubica en un segundo lugar con un 31.1% de participación en producción.



Figura 3. Producción de uchuva por departamento año 2019. Fuente: (Procolombia, 2019)

A nivel municipal, en la tabla 3 según ProColombia, se exponen los principales municipios productores de Uchuva, logrando identificar, que, son varios en los municipios de la sabana dedicados a dicha actividad productiva, asociados en su mayoría como productores primarios, centros de acopio y comercializadoras, los cuales son influidos inicialmente por las características de los suelos, las condiciones ambientales como clima, disponibilidad hídrica, y la cercanía a Bogotá lo cual facilita el transporte y envío del producto, los cultivos en Cundinamarca no necesitan tratamiento en frio para acceder a los mercados internacionales. Las áreas productoras en el departamento son recolectadas y llevadas a la central de abastos en Bogotá dentro del cual también se presenta que las comercializadoras están presentes en la ciudad, estos son vendedores o comercializadores que son productores, exportadores, distribuidores, suplidores, representantes de las ventas de uchuvas en Cundinamarca. Los municipios son importantes ya que suplen las demandas dadas por estas

empresas. Algunos de estos municipios siguen siendo productores, y vendiendo a cada planta empacadora en los departamentos.

Tabla 3. Municipios productores de Uchuva para el 2007

Departamentos	Municipios
Antioquia	Rio negro, Santa rosa, Yarumal, Abejorral, Sonsón.
Boyacá	Valle de Chiquinquirá, la Candelaria, Villa de Leyva, Duitama, Tunja, Paipa, Nuevo colón.
Cundinamarca	Sabana de Bogotá, Funza, Chía, Valle de Ubaté, Gacheta, La Mesa, Mosquera, Chocontá, Villapinzón.
Cauca	El Encanto, la Uribe, Gamboa, Piendamó, Toribio, Zona de Almaquer, Sotará.
Huila	La Argentina, Plata Vieja, Humareda.
Magdalena	La Sierra Nevada
Nariño	Ipiales, Tuquerres, Pasto, La Cruz.
Tolima	Gaitana, Roncesvalles.

Fuente: (Plan exportador, logístico y de comercialización de uchuva al mercado de EEUU para Frutexpo s.c.i. Ltda., 2007)

La tendencia al alza anual que se observa para la uchuva a nivel departamental y municipal, es muestra del especial interés que comenzaron a suscitar los países desarrollados, por los productos exóticos de la región andina, incluyendo muchos de los cosechados en nuestro país dentro de su gastronomía y consumo habitual, impulsando así, una fuerte competencia entre los países ubicados en la zona tropical, quienes son los principales productores; obligando a los cultivadores nacionales y empresas de exportación al manejo de altos estándares de calidad, mejores tecnologías y precios favorables a una oferta oportuna, con miras a garantizar la permanencia en estos mercados. Actualmente (Fisher, 2010) son varios los

departamentos productores, sin embargo, según datos estadísticos e informes, el departamento de Cundinamarca se mantiene en un segundo lugar como productor (Analdex, Dirección de Asuntos Económicos, 2017).

Según el periódico el tiempo en su comunicado Cundinamarca: Es el más frutícola con más de tres hectáreas sembradas Cundinamarca es el departamento con mayor extensión de cultivos de uchuva, se realizó un conteo en 1.719 veredas, de 149 municipios de 14 departamentos y en Cundinamarca se escogió a las poblaciones de Anolaima, Arbeláez, Cabrera, Cachipay, El Colegio, Fusagasugá, Granada, La Mesa, Pasca, San Bernardo, Silvania, Tena, Tibacuy y Venecia. Con un área total de 3.819 hectáreas sembradas (Tiempo, 2019).

A nivel local este fruto presenta un crecimiento positivo y estable, según datos del ICA, para el año 2021 se cuenta con 12 cultivos abalados para la exportación de uchuva (ver tabla 4), los cuales fueron evaluados en el marco del "Plan de Trabajo para la Exportación a Estados Unidos de Fruta Fresca de Uchuva de Colombia Producida Bajo un Enfoque de Sistemas" en el cual se establecen las condiciones fitosanitarias para la certificación y exportación a los Estados Unidos de frutos de uchuva *Physalis peruviana* producidos en sitios de producción libres de la plaga mosca de las frutas, *Ceratitis capitata*, dentro del área de baja prevalencia en la Sabana de Bogotá y áreas aledañas por encima de 2,200 metros de altura (Instituto Colombiano Agropecuario - ICA, 2021). Dentro de los municipios de la sabana de Bogotá entra El Rosal, Soacha, con registro exportador ICA, los otros municipios ingresan dentro del plan de exportación internacional.

Tabla 4. Lugares de producción habilitados para exportar Uchuva en fresco (*Physalis peruviana*)

Lugar de Producción	Registro ICA del lugar de producción	Departamento	Municipio
La Chuscada	250991335	Cundinamarca	Bojacá
La Campiña	252600066	Cundinamarca	El Rosal
La Hojarasca	253121343	Cundinamarca	Granada
Los Pinos	253120752	Cundinamarca	Granada
Parcela 20	253121341	Cundinamarca	Granada
Santa fe Pilitas	253120825	Cundinamarca	Granada
Santafé 1B	253120919	Cundinamarca	Granada
El Chital	253721284	Cundinamarca	Junín
Lote B	257541270	Cundinamarca	Soacha
Parcela #3	257541140	Cundinamarca	Soacha
La Laguna	258451020	Cundinamarca	Une

Fuente: (Instituto Colombiano Agropecuario - ICA, 2021)

En el ámbito de la economía de la Sabana y el departamento de Cundinamarca, la uchuva comercializada a nivel nacional según los compradores es la uchuva común, la cual proviene principalmente de Cundinamarca y sus cultivadores locales. La compra se realiza principalmente al productor y al mayorista, y en segundo lugar a él acopiador. La fruta empacada, se ofrece principalmente sin cáliz, siendo Ocati Ltda, HG & CIA, Disproagro, Josephs Fruits y Freshkita las marcas que abastecen a los supermercados. El empaque más utilizado es la canastilla de PVC recubierta con vinipel, con un contenido que oscila entre 350 y 500 gramos según la marca; teniendo como referente, que las cantidades de compra oscilan entre 280 g y 1.000 Kg/semana. Existen otras presentaciones menos comunes, cómo la uchuva con cáliz empacada en malla, en presentaciones de uno y dos kilogramos a \$1.100/Kg. Uchuva con cáliz en bolsas de polipropileno de 200 g, con orificios de aguja y a un precio entre \$1.100 y \$1.350 o a granel a \$1.430/Kg.

Se estima que la cantidad del mercado para esta fruta en los supermercados de Bogotá y la Sabana se encuentra en 4.470 Kg/semana. La frecuencia de compra generalmente es semanal pero también está determinada por la capacidad de almacenamiento del supermercado y de las políticas de compra (MADR, 2016), cabe destacar que el consumidor local como nacional pide las exigencias comunes sensoriales como color amarillo y libre de plagas y enfermedades, algunas exigen un diámetro superior a los 2 cm, es decir se exige con calidad de exportación. A continuación, en la figura 4 se presentan los canales de comercialización de la uchuva el mercado nacional y local:



Figura 4. Canal de comercialización de la uchuva Fuente: Almanza, 2015.

En referencia a la distribución mayorista nacional, la uchuva que llega a Corabastos proviene principalmente de los municipios de Granada, Subía, Facatativá, y Mosquera, en Cundinamarca; y de Villa de Leyva, Boyacá. Para las exportaciones las plantas empacadoras habilitadas para la exportación de uchuva en fresco están las empresas ubicadas en Chia Ocati, Cota Rans S.A.S., Granada C.I Frutireyes S.A.S, Mosquera Comercializadora Internacional Caribbean Exotics SAS. Las exportadoras habilitadas para la exportación son las tres empresas mencionadas anteriormente. La oferta se mantiene constante a lo largo del año, tanto en la plaza mayorista como en las plazas minoristas, esta se caracteriza porque los proveedores en Corabastos son productores. El precio de compra varía según la calidad del producto y oscila entre \$1.000 y \$2.500/Kg. En la plaza minorista, los vendedores compran entre 3 a 8 canastillas de 8 a 10 kilos con una frecuencia de dos a tres días, dada la alta rotación de este producto; la libra puede llegar a costar entre \$2.200 a \$1.500 cuando se trata de uchuva tipo exportación. Se comercializa tanto uchuva con cáliz como sin él, pues ambas presentaciones tienen aceptación; además, es una estrategia para manejar el stock, ya que la uchuva con cáliz puede durar hasta 15 días en buenas condiciones.

Los vendedores de Corabastos también compran rechazos de exportación, es decir fruta con el cáliz abierto o desprendido a \$5.000 la canastilla de 9 a 10 kilos, de manera que el kilo termina costando \$500. En cuanto a estado del producto, los vendedores prefieren comprar uchuva amarilla y seca para minimizar las pérdidas.

Como principales compradores de almacenes de cadena o grandes superficies se tienen como referentes los mencionados en la tabla 5. El mercado depende de la capacidad de almacenamiento del supermercado y de las políticas de compra, teniendo como principal comprador minorista la cadena de supermercado Carulla, con 1.000Kg/semana

Tabla 5. Almacenes de cadena y demanda semanal de uchuva

Supermercado	Kg/Semana
Alkosto	350
Cadenalco	550
Cafam	600
Carulla	1000
Carrefour	650
Colsubsidio	490
Makro	280
Olímpica	550

Fuente: Autora a partir de (G Fisher, 2010)

Durante los últimos cuatro años se ha evidenciado un incremento en el comportamiento de los precios mayoristas de uchuva, del 22%. Se destaca un alto nivel de intermediación entre los productores y las centrales mayoristas. Durante los primeros cinco meses del año 2019 se presentó un incremento en los precios debido principalmente a la baja oferta, como se muestra en la figura 5 para el 2019 el precio de la uchuva es de \$2.805 (MADR, 2019).

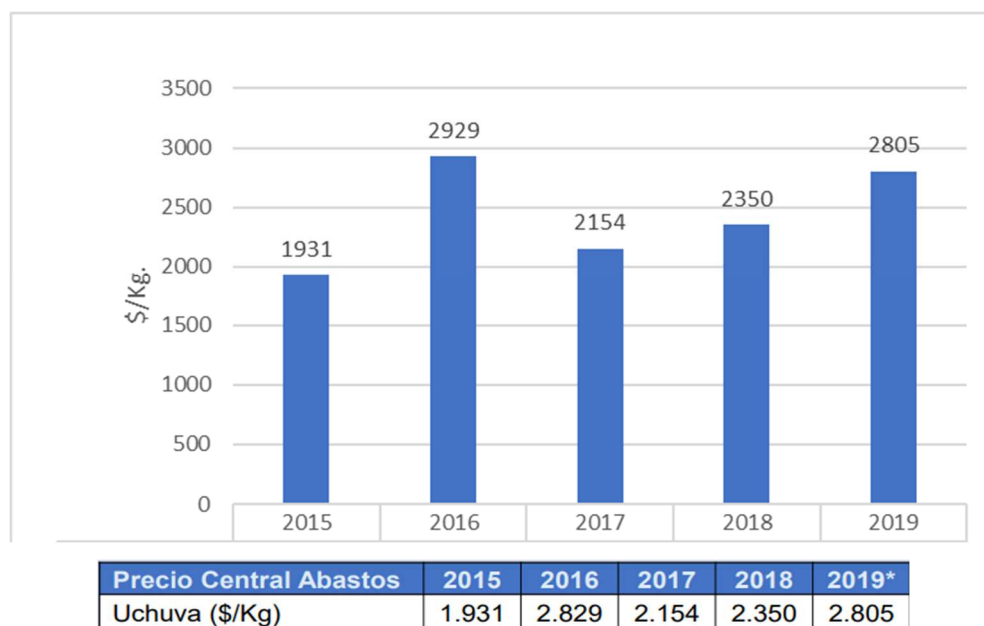


Figura 5. Precios mayoristas Central de Abastos 2015-2019. Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2019

Ya teniendo como referencia datos estadísticos a nivel nacional y local, es importante revisar el panorama internacional. En referencia a las exportaciones, las primeras exportaciones de uchuva datadas fueron por parte de los sudafricanos al Reino Unido en los años 70 (Fischer, 2000) y de ahí se comenzó a expandir a diversos países europeos. Con la incursión de Colombia, Kenia y Zimbabwe en la comercialización, la fruta se expandió de gran forma por todo Europa Occidental.

En Colombia, la uchuva es una de las frutas exóticas con mayor aceptación en los mercados internacionales, evidencia de ello es que las ventas externas de este fruto superan los US\$ 25 millones al año y los principales destinos en 2015 fueron Países Bajos, Alemania, Bélgica y Canadá (Procolombia, 2016). En la figura 6, se presentan los principales importadores de uchuva colombiana entre el año 2018-2019: Países Bajos con el 68% y Reino Unido con el 8,1% (Procolombia, 2019).



Figura 6. Principales destinos de las exportaciones colombianas de uchuva (USD) desde 2018-2019

Fuente: (Procolombia, 2019)

Para el período comprendido entre enero y mayo de 2019, se obtuvieron un valor de USD FOB (Valor de una mercancía puesta a bordo de un transporte marítimo) 569,43 millones, dejando un incremento de 7,1% con respecto al mismo período del año anterior, donde se tuvo un resultado de USD FOB 531,49 millones. Por otro lado, se exportaron 1,06 millones de toneladas de fruta, lo cual denota un incremento de 8,9% con respecto al mismo período del año anterior, donde se exportaron 0,97 millones de toneladas, haciendo de la uchuva como se mencionó anteriormente, es un producto promisorio.

Cabe destacar el gran crecimiento de las exportaciones hacia Arabia entre los años 2015 y 2019, pasando de 42,34 toneladas a 426,93 toneladas, lo que significó un aumento en las exportaciones del 928%, y unos valores FOB con un incremento del 32.16%. En la figura 7 se observan las exportaciones colombianas de uchuva representadas en USD\$ y en toneladas. Se observa que para el año 2019 hubo un incremento significativo en las exportaciones, acercándose a las 9.000 toneladas y los USD \$40.000.000 (Procolombia, 2019). De acuerdo con Almanza, (2015) la unidad de sanidad vegetal del ICA realizó algunos estudios del cultivo de la uchuva con el fin de obtener permisos en mercados diferentes como son Estados Unidos y Japón; el año pasado fue autorizado la exportación de la uchuva a Estados Unidos, brindando un nuevo mercado muy extenso e interesante.



Figura 7. Exportaciones Colombianas de Uchuva (USD \$ y toneladas). Fuente: (Procolombia, 2019)

Colombia actualmente lidera las exportaciones de esta fruta en el mundo seguido en América por Perú y Ecuador. La uchuva es la quinta fruta fresca que exporta Colombia después de banano, aguacate, plátano y gulupa. El potencial comercial del producto se debe a que Colombia actualmente cuenta con 16 acuerdos de tratado de libre comercio, entre ellos, el de la Unión Europea firmado en 2013 y la EFTA y Canadá firmado en 2011, teniendo la particularidad que economías desarrolladas con los Estados Unidos y la Unión Europea tienen sistemas de preferencias arancelarias unilaterales y discrecionales como la Ley de Preferencias Andinas (ATDEA, por sus siglas en inglés) y el Sistema General de Preferencias (SGP) de la Unión Europea (Ministerio de Comercio , 2020).

Como resultado de los acuerdos firmados, la uchuva ha tenido una serie de beneficios, entre ellos en su admisibilidad sanitaria en los estados Unidos. Según el análisis de Ministerio de Comercio en cuanto a los productos con mayor aprovechamiento en el mercado europeo la uchuva se resalta como una fruta ganadora, con un valor promedio de exportaciones de US\$25.5 millones en los últimos seis años; en 2019 cerró con US\$30.9 millones donde los principales destinos son Países Bajos (79%),

Reino Unido (9%) y Bélgica (5%) (Ministerio de Comercio , 2020). Como datos relevantes y positivos en referencia a las exportaciones, se tiene, que, los mercados que mayor crecimiento presentaron tanto en términos de valor como en volumen fueron Bélgica y Canadá con crecimientos superiores a más de US\$ 60.000 y más de 20 toneladas, según TraeMap el precio promedio que se paga por la importación es de US\$ 2,4/Kg; Cundinamarca, Bogotá y Antioquia son los principales departamentos de origen de las exportaciones colombianas de uchuva (Procolombia, 2016).

Uno de los países que más aporta y se resalta en las exportaciones es Canadá, donde se prefiere el consumo de este fruto en estado de deshidratación, dado, que el consumidor canadiense busca calidad sobre precio y basa su elección de compra, teniendo en cuenta el contenido nutricional y la frescura de los alimentos. Debido a la corta duración del fruto en estado de madures la prefieren deshidratada (fruto seco), A menudo, tienen una vida de almacenamiento más larga, y vienen en porciones pequeñas. Como se mencionó previamente las exigencias del mercado internacional y algunas nacionales obligan a que el exportador garantice la calidad del producto en términos fitosanitarios y de empaque, asegurando la continuidad de la oferta a lo largo de todo el año y debe mantener la misma calidad.

Revisados los estudios económicos, donde comparados con la actualidad se evidencia que los pequeños productores con bajo nivel de asistencia, genera diversas prácticas basadas en la experiencia de cada cultivador, lo que a su vez implica un alto consumo de agroquímicos, ausencia de las tecnologías, evidenciando que la problemática aun continua siendo presente en el transcurso del tiempo, Osorio (2003) menciona los principales problemas que tiene la comercialización de la uchuva colombiana en el mercado internacional son: i) el rechazo de la fruta por problemas fitosanitarios y de calidad, tamaño y color; ii) rechazo por no tener el mínimo nivel permitido de insecticidas y iii) la falta de promoción, difusión y publicidad del producto en los mercados internacionales.

Como todas las demás frutas, y el cúmulo restante de productos nacionales de exportación, están incluidos en la política gubernamental de exportaciones a través de la estrategia denominada “mecanismos de Fomento y promoción de Exportaciones”. Estas actividades asignadas al fideicomiso por el decreto 663 de 1993, las acciones necesarias para ejecutar el Plan estratégico exportador a diez años, dirigido a fortalecer la estrategia de competitividad

y productividad del país. (Procolombia, Funciones PROCOLOMBIA, 2018), en la agenda de negociaciones que estuvo en marcha incluyo negociaciones de acuerdos de libre comercio donde trataron temas como acceso a los mercados, normas de origen, obstáculos técnicos al comercio, competencia, compras públicas defensa comercial, Se toma en cuenta el segmento de mercado, donde se designa el representante de ventas responsable de atención a la empresa, desarrollador de medios tecnológicos donde se puede realizar pedidos Online de todos los productos, descuento de un 10% por compras superiores a 300 cajas, el empresario debe escoger a quien le quiere vender y cuál es el perfil del consumidor, características y preferencias, concentrándose en empresas, supermercados y distribuidores adoptando el modelo canvas (Procolombia, 2019) de esta manera se establece mercados para la comercialización en al ámbito nacional e internacional, posicionar y dar a conocer el producto en los países de interés.

Una estrategia de adaptación ya que se realizaran modificaciones al envase y etiquetas donde se puede ver la composición del producto, su origen natural, materia prima, con el fin de acercarse a los compradores internacionales y teniendo en cuenta las necesidades y gustos de estos clientes la tendencia hacia el consumo saludable, como propuesta empaques transparentes ecológicos, con una etiqueta de color amarillo donde contiene la tabla nutricional junto con sello de calidad y en la parte baja la bandera colombiana, representando la tendencia natural y saludable de los productos para que los consumidores se ubiquen fácilmente origen de producción.

La búsqueda de información del cultivo de uchuva en Cundinamarca permite indicar y citando a López (2017), los productores a nivel nacional se basan en el manejo postcosecha, en Colombia es uno de los cultivos más importantes, que generan desarrollo rural en los departamentos, a la fecha se están intentando implementar procesos de calidad fitosanitarios y de inocuidad. Este tiene un alto impacto social ya que en su mayoría de las personas participan en precosecha y postcosecha por familias, existe asistencia técnica en términos de la cadena productiva de la uchuva, sumado a ellos los escasos servicios de apoyo a pequeños productores y transformadores, genera una carencia en recursos tecnológicos y practicas sustentables que estén en armonía con el medio ambiente, esta falta de recursos e inversión desfavorece un aspecto vital de la internacionalización que es la competitividad y

comercialización del producto requerido para abastecer eficazmente el mercado local e internacional, desencadenando en una mala gestión que impacta de manera negativa la economía departamental y nacional principalmente por el desconocimiento del mercado objetivo.

De acuerdo con Arango (2019), se puede mencionar que, si se permite fijar el volumen de fruta que se comercializará, tipo de embalaje, frecuencia de entrega (semanal, quincenal, mensual), precio y condiciones costo beneficio, se podrá mejorar la cadena productiva y la logística industrial ligada a este comercio. Adicional a ello la organización efectiva y de calidad de cada uno de los procesos ligados a los grupos de interés, como lo son las fincas productoras, centros de acopio y comercializadoras, se alcanzará el objeto fin del desarrollo local y social de la región, representado en mayor empleabilidad, mejores prácticas agrícolas, e inversión social.

En orden de aprovechar las interesantes oportunidades en los mercados internacionales de frutas impulsados por los cambios en las preferencias de los consumidores, las cuales han representado un gran dinamismo en los últimos años, se requiere que entidades como ProColombia, Analdex, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el MADR e instituciones como el ICA trabajen articuladamente para que desde la alta dirección y los proyectos locales agrícolas, se pueda dar mayor reconocimiento a este fruto, y desde la gestión estatal se mantenga y crezca su demanda en mercados internacionales.

Finalmente es posible documentar que la adecuada inversión en aspectos tecnológicos y herramientas de última generación se favorecerá el posicionamiento de la uchuva y otras frutas exóticas de la región de Cundinamarca, demarcando que en el análisis de mercado, estas asociaciones de cultivadores y comercializadores se deben especializar en la oferta de uno o dos clientes por país, principalmente mayoristas, para garantizar el abastecimiento del producto exportable y generar alianzas comerciales a largo plazo, manteniendo siempre productos frescos en mercados locales mayoristas y minoristas.

Conclusiones

Aportados los argumentos, es posible concluir que el municipio de Cundinamarca y la Sabana de Bogotá ofrecen ventajas locativas y ambientales, donde estos se acogen a la variación del mercado, intentando satisfacer las necesidades internacionales, donde los productores se acogen dependiendo de los recursos económicos. Vinculando las empresas en Proexport Colombia, participar en las ferias organizadas por los países a convenir, enviar información a los clientes potenciales, acercamiento personalizado a las ferias, permitiendo una amplia disponibilidad de materia prima, y fácil acceso a la movilización del producto, ubicando en la zona a potenciales cultivadores locales de menor y mayor envergadura, lo que favorece el desarrollo local a diferentes esferas, estableciendo que para el cultivo, también se hacen necesarios criterios de buenas prácticas agrícolas con fines comerciales, que estén en armonía con el ambiente.

El potencial comercial del producto se basa en una parte a que Colombia cuenta con 16 acuerdos tratados de libre comercio, entre ellos con la Unión Europea firmado en 2013 y la EFTA y Canadá firmado en 2011, con preferencias arancelarias unilaterales y discrecionales como la ley de preferencias de la Unión Europea, y que los productores quieren satisfacer una demanda a nivel internacional.

Las exigencias del mercado internacional y algunos nacionales obligan a que el exportador garantice la calidad del producto en términos fitosanitarios y de empaque, asegurando la continuidad de la oferta.

La falta de promoción, difusión y publicidad del producto en los mercados internacionales, la asistencia técnica para la uchuva, sumado a ellos los escasos servicios de apoyo a pequeños productores y transformadores, generan una carencia en recursos tecnológicos y practicas sustentables que estén en armonía con el medio ambiente, la falta de recursos e inversión desfavorece un aspecto vital de la internacionalización, la competitividad y comercialización del producto requerido para abastecer eficazmente el mercado local e internacional, desencadenando una mala gestión que impacta de manera negativa la economía departamental y nacional principalmente por el desconocimiento del mercado objetivo.

Bibliografía.

- Agronomo., B. d. (17 de Marzo de 2015). *yingtangperu la biblia de las plantas medicinales*. Obtenido de <http://www.yinyangperu.com/aguaymantu.html>
- Almanza, A. R. (2015). *Estudio de viabilidad de exportación de uchuva*. Medellín: UNiversidad de la salle.
- Analdex, Dirección de Asuntos Económicos. (2017). *Comportamiento de la uchuva – Producción y comercio*. Bogotá D.C: Asociación Nacional de Comercio Exterior- Analdex. Recuperado el 30 de 06 de 2021, de <https://www.analdex.org/wp-content/uploads/2018/02/2018-02-08-Mercado-de-la-Uchuva.pdf>
- Arango, C. A. (OCTUBRE de 2019). DESCRIPCIÓN DE LA RUTA TÉCNICA PRODUCTIVA Y DE GESTIÓN DE LOS CULTIVOS DE FRUTAS EXOTICAS DE RIONEGRO ANTIOQUIA. *DESCRIPCIÓN DE LA RUTA TÉCNICA PRODUCTIVA Y DE GESTIÓN DE LOS CULTIVOS DE FRUTAS EXOTICAS DE RIONEGRO ANTIOQUIA*. Medellín Antioquia, Colombia, Antioquia: Alcaldía de Rionegro.
- Aristizabal, A. (2013). *Uchuva (Physalis peruviana L): estudio de su potencial aplicación en el desarrollo de*. (C. u. LaSallista., Ed.) Medellín Antioquia, Colombia: Corporacion universitaria LaSallista. Recuperado el 2021
- Armijo, S. (2020). “Evaluación de diferentes genotipos de uvilla (Physalis peruviana L.). *DEscripción morfológica de la especie*. Universidad de Loja, Loja, Ecuador. Recuperado el 2021
- Brunel, J. (18 de Junio de 2015). *Latam News Media - Food News*. Obtenido de Noticias de la industria de alimentos y bebidas en Latinoamerica: <https://www.foodnewslatam.com/paises/77-colombia/4840-fortificaci%C3%B3n-de-la-pulpa-de-uchuva-estabilizada-con-hidrocoloide.html>
- campesino, E. (09 de Julio de 2021). El mundo reclama más frutas exóticas colombianas. *El nuevo siglo*, pág. 4.
- Colombia, U. N. (2000). *Producción, poscosecha y exportación de la uchuva (Physalis peruviana L.)* (primera ed.). (V. J. Flórez R, Á. D. Sora R, & G. Fischer, Edits.) Bogotá, Colombia: Universidad Nacional de Colombia, UNIBIBLOS - Sección Imprenta. Recuperado el 27 de 06 de 2021, de <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/53455>
- EcuRed. (Octubre de 2010). *Red de Bibliotecas de Cuba*. Obtenido de [https://www.ecured.cu/Uchuva_\(fruta\)](https://www.ecured.cu/Uchuva_(fruta))
- Fisher, G. A. (Marzo de 2010). La uchuva, una alternativa promisorio para las zonas altas de Colombia. *Agricultura tropical*, 30, 16.
- G Fisher, e. a. (2010). Produccion, Postcosecha y Exportacion de Uchuva. *Revista de agronomia UNAL*, 166.
- Gerhard, F. (Marzo de 2014). La Importancia y cultivo de la uchuva (Physalis peruviana. *Revista brasileira de fruticultura*, 16. doi: <https://doi.org/10.1590/0100-2945-441/13>

- Instituto Colombiano Agropecuario - ICA. (26 de 07 de 2021). *Instituto Colombiano Agropecuario - ICA*. Recuperado el 28 de 07 de 2021, de <https://www.ica.gov.co/getattachment/c7c8e960-75a8-4b4c-a47d-4c577441098b/Uchuva.aspx>
- Joseana Severo, A. D. (2010). ATIVIDADE ANTIOXIDANTE E FITOQUÍMICOS EM FRUTOS DE *PHYSALIS PERUVIANA* DURANTE O AMADURECIMIENTO. *Revista brasileira de agrociencias Pelotas*, 77-82. Obtenido de <file:///C:/Users/Windows%2010/Downloads/2011-2722-1-PB.pdf>
- MADR. (2016). *Buenas prácticas de agricultura para el cultivo y comercialización de uchuva*. Bogotá: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.
- MADR. (2019). *Cadena de la Uchuva (Dirección de Cadenas Agrícolas y Forestales Junio 2019)*. Bogotá: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Recuperado el 26 de 07 de 2021, de <https://sioc.minagricultura.gov.co/Pasifloras/Documentos/2019-06-30%20Cifras%20Sectoriales%20UCHUVA.pdf>
- MADR. (06 de 06 de 2019). Evaluaciones agropecuarias EVAS. *Dirección de cadenas agrícolas y forestales.*, pág. 3.
- Ministerio De agricultura y desarrollo Rural. (2012). *CARACTERISTICAS Y ESTRUCTURA DE LOS FRUTALES DE EXPORTACION EN COLOMBIA*. Bogotá: Ministerio de Agricultura. Recuperado el 2021
- Ministerio de Comercio . (2020). *INFORME SOBRE LOS ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES DE COLOMBIA*. comercio , Bogotá, Bogotá. Recuperado el 05 de 07 de 2021, de [http://www.tlc.gov.co/temas-de-interes/informe-sobre-el-desarrollo-avance-y-consolidacion/documentos/ley-1868-informe-2020.aspx#:~:text=A%20la%20fecha%2C%20Colombia%20cuenta,Europea%20\(2013\)%20y%20Corea%2C](http://www.tlc.gov.co/temas-de-interes/informe-sobre-el-desarrollo-avance-y-consolidacion/documentos/ley-1868-informe-2020.aspx#:~:text=A%20la%20fecha%2C%20Colombia%20cuenta,Europea%20(2013)%20y%20Corea%2C)
- Plan exportador, logístico y de comercialización de uchuva al mercado de EEUU para Frutexpo s.c.i. Ltda.* (03 de 05 de 2007). Recuperado el 30 de 06 de 2021, de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/36192152/trabajo_de_comfa_exportacion_muestra-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1624305900&Signature=C24PuR8qO3RjucvQtS8s0OiEk8KH-DYRhrKkfd-iXAnqnOlqbUL2HbVCKunxst4z~dAs94ViqM2Wfn1ULTiNROw9JA7nqIOa13zPMWoQ5hfh59xYenMcLtO
- Portafolio, E. (05 de 10 de 2021). Uchuvas Colombianas, con potencial de exportación. *EL portafolio*, pág. 3.
- Procolombia. (2016). *CANADÁ, UN MERCADO ATRACTIVO PARA LA UCHUVA COLOMBIANA*. Bogotá D.C: Ministerio de Industria y Comercio. Recuperado el 30 de 06 de 2021, de https://procolombia.co/sites/default/files/uchuva_can-2016.pdf
- Procolombia. (2018). *Funciones PROCOLOMBIA*. Obtenido de <https://procolombia.co/nosotros/que-es-procolombia/objetivos-y-funciones>

- Procolombia. (2019). Obtenido de <https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/31953/ampolov.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Procolombia. (05 de 05 de 2019). *FICHA UCHUVA*. Recuperado el 29 de 06 de 2021, de https://docs.procolombia.co/int-procolombia/es/exportaciones/ficha_uchuva_final.pdf?__cf_chl_jschl_tk__=a2abe1bed8a9c5a5724dd220336d5a3b1014701a-1625088837-0-Af4jMpwe_Wo4YfZPA81h4q-b_45ja6ranJaEMkFWj3tisQUB75YuthrViPKFir_S4R2TqpKdCPtraOMOV0E9M-YmXZn3pEoO
- Rubiano , J. A., Castaño G, F., Corredor, L. A., & Pacheco M, U. (10 de 12 de 2019). *ESTUDIO DE VIABILIDAD DE EXPORTACION DE UCHUVA DESHIDRATADA*. Recuperado el 27 de 06 de 2021, de <https://alejandria.poligran.edu.co/bitstream/handle/10823/1793/TG%20-%20Grupo%204.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rubiano, J. A., & Castaño Gonzales , F. (10 de 12 de 2019). *ESTUDIO DE VIABILIDAD DE EXPORTACION DE UCHUVA DESHIDRATADA*. Obtenido de <https://alejandria.poligran.edu.co/bitstream/handle/10823/1793/TG%20-%20Grupo%204.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Tiempo, R. e. (28 de Mayo de 2019). Cundinamarca: es el más frutícola. *El tiempo*, pág. 2.
- Valeria, L. A. (2017). La Uchuva en el contexto de la productividad agrícola y los tlc. *Revista*, 24.
- Zarate Silva , N. (02 de 2020). *Aproximación a un Plan de Negocios Para la Exportación de Uchuva a Canadá* . Recuperado el 26 de 07 de 2021, de <https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/7854/1/659028-2020-I-NIIE.pdf>