

∴ Oportunidad de exportación de frutos exóticos a la Unión Europea: estudio de caso del Arazá

Laura Tatiana Carreño Meneses
Laura Ximena Balaguera Barreto
Negocios Internacionales
Universitaria Agustiniana

Recibido: 22 de septiembre de 2020 | Aceptado: 22 de octubre de 2020

Resumen

Como una idea para impulsar la prosperidad del país, este artículo tiene como objetivo identificar la oportunidad de exportación de frutos exóticos diversificados, como los productos derivados del arazá en el departamento del Valle del Cauca; aquí se encuentran productores y recolectores del fruto, pero con poco reconocimiento comercial a nivel nacional e internacional. El modelo teórico subyacente a esta investigación se compone del análisis del área, la producción y el rendimiento a nivel nacional, departamental y municipal; el estudio de la dinámica comercial de los cítricos exóticos entre Colombia y la Unión Europea, desde el año 2013 hasta la actualidad; y el análisis de los eslabones comprendidos en la teoría de la cadena de valor del profesor Porter (1991), para determinar cuáles son los obstáculos de la internacionalización que presenta el gremio de ese departamento, considerando, en su desarrollo, el aporte o valor en el ámbito social y en la bioeconomía nacional.

Palabras clave: ventaja competitiva, exportación, arazá, bioeconomía nacional

¿Cómo citar en APA?

Carreño, L. y Balaguera, L., (2020). Oportunidad de exportación de frutos exóticos a la Unión Europea: estudio de caso del Arazá. *Expresiones, Revista Estudiantil de Investigación*, 7(14), 37-64.

Introducción

El concepto de competitividad es bastante amplio; empero, Cann (2016, 12 de octubre) menciona que el Foro Económico Mundial, desde 1979, ha definido la competitividad como “el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país” (párr. 1). Dicha productividad se entiende desde su relación con el crecimiento económico y el bienestar social. Sin embargo, como se menciona, esta requiere de políticas gubernamentales que contribuyan a este objetivo. En el caso latinoamericano, existen herramientas específicas para este mercado que, acompañadas de lineamientos gubernamentales, pueden actuar como marco de referencia para obtener como resultado desarrollo e innovación. Es el caso de la bioeconomía, que tiene como objetivo desarrollar fuentes de diversificación productiva, aprovechando el potencial y los recursos de un país (agro) biodiverso (Rodríguez *et al.*, 2017).

En Colombia, para el año 2016, el presidente del momento, Juan Manuel Santos, expresó en el Gran Foro de la Biodiversidad, realizado por Colciencias y Bibo, la posibilidad de consolidar para el 2050 una bioeconomía basada en ciencia, tecnología e innovación, que aproveche la inmensa riqueza natural (El Espectador, 2016, 14 de septiembre). En efecto, la nación cuenta con grandes extensiones y condiciones edafoclimáticas¹ fructíferas a largo plazo para la

economía colombiana, especialmente para el comercio exterior. Esto se evidencia en la participación del sector primario en el Producto Interno Bruto (PIB) que, aunque ha sido muy baja (4,82%) (Asohofrucol, 2014), ha crecido en los últimos cinco años en comparación con los demás sectores. Al respecto, el sector hortofrutícola aportó un 3,64% (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, Dane, 2018). Diversas fuentes manifiestan que, desde el 2013 hasta la actualidad, el crecimiento de las cifras de algunos productos ha sido el resultado de la apertura de Colombia a nuevos mercados, por medio de los tratados de libre comercio. Así, desde entonces, se ha detectado un incremento en las exportaciones hacia Países Bajos, por ejemplo, con un porcentaje de 12% respecto al 73% de lo exportado (Asohofrucol, 2014).

Con estas consideraciones, esta investigación pretende identificar la oportunidad comercial de exportación de frutos y bebidas fermentadas, cuyo principal insumo son los cítricos, en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la Unión Europea (UE), tomando en cuenta que, según Pamies (2019), dentro de las costumbres del mercado objetivo se debe detectar el gusto, la viabilidad logística y el PIB per cápita. Por lo tanto, este estudio se desarrolla a partir de un enfoque mixto, que incluye el análisis de las cifras actuales relacionadas con el crecimiento del comercio internacional entre los años 2013 y 2018.

En esta línea, en la primera sección del artículo se presenta una descripción de la

1 Relativo al suelo y clima (Real Academia de Ingeniería, s.f).

producción, del área y del rendimiento de los cítricos en su conjunto, y del Arazá en particular, a nivel nacional, departamental y municipal, desde el año 2013 hasta la actualidad. En la segunda sección, se expone la dinámica comercial entre Colombia y la UE (e.g. balanza comercial y comportamiento de las exportaciones e importaciones). Por último, en la tercera sección, se describe cada una de las actividades en las etapas correspondientes a la teoría de cadena de valor de Porter (1991), desde la elaboración hasta la experiencia del consumidor final, para determinar el potencial de los frutos cítricos exóticos con valor agregado en los mercados extranjeros, como una ventaja competitiva de Colombia.

1. Revisión de la Literatura

Colombia es un país con numerosas relaciones comerciales y, en los últimos años, ha mantenido esfuerzos por internacionalizar su economía para que, en consecuencia, los bienes y servicios que ofrece tengan más acceso a los mercados mundiales, se maximicen las inversiones, y se incremente el uso de recursos tecnológicos en las áreas operativas y/o productivas (Dúran *et al.*, 2013). Distintos autores, entre ellos Dúran *et al.*(2013), que pertenecen a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), manifiestan la importancia de la liberalización comercial como una oportunidad para generar nuevos retos económicos; así, varios sectores, dirigidos a la exportación, han tomado fuerza en el

comercio internacional, por medio de acuerdos comerciales como el Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y la UE, firmado en el 2012, con el cual se logró impulsar la diversificación de aquellos productos y su cadena de valor local.

Ciertamente, es evidente que, a través del tiempo, las exportaciones de la economía colombiana con mayor incidencia han sido los combustibles y derivados de la industria extractiva. Sin embargo, a partir de los datos disponibles de ProColombia, en cooperación con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (Dian) y el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane), se resaltan las oportunidades de negocio del sector agrícola, incluyendo frutos como los cítricos para el comercio internacional, especialmente en mercados como el de Países Bajos. Este país se encuentra entre los diez mejores destinos para Colombia; en efecto, las exportaciones del subsector de agroalimentos representaron 429.232.454 USD FOB para el año 2017 (ProColombia, 2018, 25 de abril; Dane-Dian. Cálculos CI-VPIIS), con un porcentaje de participación de 93,6% sobre los demás rubros y una variación con respecto al año anterior de USD\$ 51.428.612.

Indudablemente, estas cifras constatan el latente, pero provechoso mercado de frutos exóticos con el que cuenta Colombia. En especial, se considera el potencial de frutos como el arazá, cultivado en la zona sur-occidental del país, en los departamentos del Amazonas, Caquetá, parte de Cundinamarca, Eje Cafetero y Valle del

Cauca. Este fruto logra adaptarse a los diversos suelos térmicos y cuenta con un precipitado periodo de cosecha y recolección (2 a 4 meses); además, es deleitable en aroma y sabor, y tiene múltiples ventajas en la medicina alternativa.

Ahora bien, como se expone en la figura 1, la categoría que incluye estos frutos exóticos presenta un índice de exportación significativo. En este contexto, aunque los frutos en su forma natural generen alivios para la economía, se evidencia, reiterativamente, el uso del valor agregado en las exportaciones colombianas, especialmente por su demanda a nivel nacional e internacional. Por lo anterior, en este artículo se estudia la oportunidad de exportación del arazá, como fruto y como vino, teniendo en cuenta

el mercado de destino y su gusto por los cítricos exóticos, así como el consumo tradicional de bebidas alcohólicas.

Por otro lado, un estudio realizado por la Cámara de Comercio de Cali (Pérez *et al.*, 2018) encontró que, en pro del dinamismo competitivo, el valor agregado de las exportaciones en 2016 para el Valle del Cauca fue de 60,9%, siendo el sector agroindustrial, y especialmente el derivado de los productos alimenticios, el que aportó el mayor valor agregado a la economía del departamento. Para este mismo año, el valor agregado de las exportaciones a nivel nacional fue de 86,5%. Es en este contexto que se considera la producción, recolección y elaboración del fruto, incluyendo sus derivados, en el Valle del Cauca.

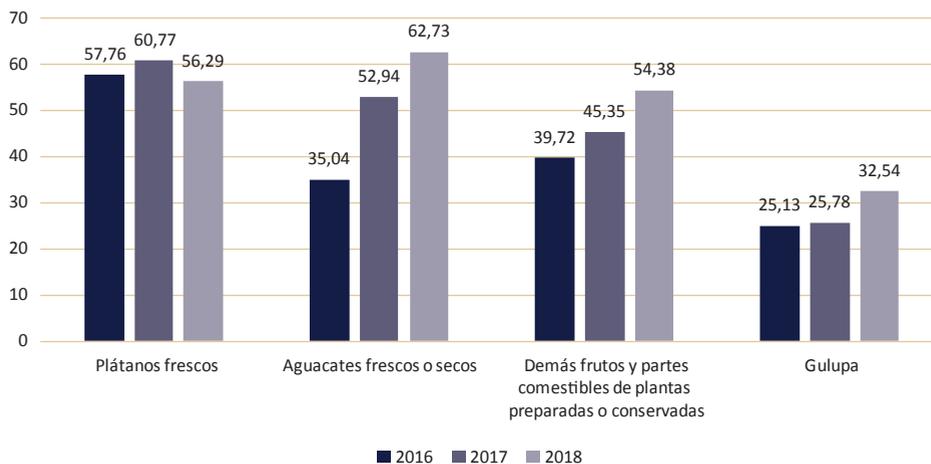


Figura 1. Principales bienes hortofrutícolas exportables 2016-2018 (cifras expresadas en millones de dólares)

Nota: Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Dane-Dian de los años 2016-2018, Cálculos CI-VPIIS (ProColombia, 2018, 25 de abril).

La alternativa aquí presentada emerge de estos estudios previos que demuestran la viabilidad de desarrollar proyectos que beneficien recíprocamente al sector económico y social, tomando provecho de los cultivos colombianos que no han sido explotados en su totalidad, pese a sus cualidades. Por otra parte, siguiendo a Gonzáles, Quiroga y Valencia (2018) y su investigación con familias víctimas del conflicto armado del corregimiento de El Hormiguero, en el sur de Cali, los proyectos productivos familiares, por medio de prácticas productivas, contribuyen a la seguridad alimentaria y la sostenibilidad económica.

1.1. Teoría de la Cadena de Valor

Se dice que un país o una empresa puede ser competitiva si identifica y toma provecho de los atributos que posee; a esto se le

conoce como ventaja competitiva. Esta ventaja corresponde a las actividades que van desde el momento en que se realiza la compra de materias primas para la elaboración del producto, hasta que este es entregado a un cliente. Sin embargo, para lograr una ventaja se debe estudiar minuciosamente cada una de las actividades, por lo que es adecuado emplear el modelo sistémico de la cadena de valor planteado por Porter (1991), economista y profesor de la escuela de negocios de la Universidad de Harvard. Este autor describe la cadena de valor como “un sistema de actividades interdependientes. Las actividades de valor están relacionadas por eslabones dentro de la cadena de valor. Los eslabones son las relaciones entre la manera en que se desempeñe una actividad y el costo o desempeño de otra” (Porter,1991, pp. 65-66) (ver figura 2).

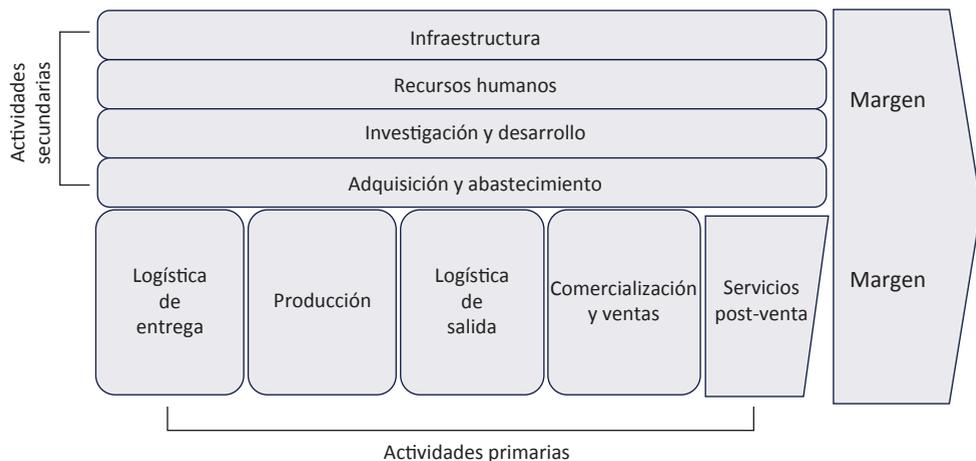


Figura 2. Modelo de cadena de valor
 Nota: Fuente: adaptado de Porter (1991)

Así, la forma en que se realice la cadena de valor en conjunto con la economía determinará si la empresa es competente o no, o si es hábil para generar el valor por el cual la población estaría dispuesta a pagar (Porter, 1991).

2. Metodología

En virtud de lo anterior, la metodología utilizada se enfoca en los diferentes niveles que acarrea esta problemática. Se recurre a la investigación mixta, que combina el enfoque cualitativo, por medio del análisis de datos que se expresan de forma verbal, textual o audiovisual, con el enfoque cuantitativo, que se basa en el análisis de información estadística, a partir de fuentes fidedignas de investigación (Hernández *et al.*, 2014).

2.1. Fases de Investigación

2.1.1. Recolección de Información. Este artículo da cuenta de las tres fases que se desarrollaron para brindar una estructura y lograr una mayor comprensión de los datos aquí recopilados (ver tabla 1). En la primera fase, se identificaron datos para el análisis de la producción y productividad a partir de la base de la Red de Información y Comunicación del sector Agropecuario Colombiano, Agronet, adscrita al Ministerio de Agricultura y Desarrollo social (<https://www.agronet.gov.co/Paginas/inicio.aspx>). Esta información fue descargada en toneladas (t) para la producción, en hectáreas (ha) para el área cosechada y en toneladas por

hectárea para la variable de rendimiento de cultivos.

En la segunda fase, para la recolección de estadísticas comerciales, se revisaron las bases de datos consignadas en el Sistema Estadístico de Comercio Exterior (Siex) de la Dian (<http://websiex.dian.gov.co/>), considerando las cantidades registradas para el periodo 2013-2018. En concreto, se descargaron datos de las subpartidas 0805.90.00.00, que contiene cidras, bergamotas, naranjas chicas y arazá; y 2206.00.00.00, que abarca las bebidas y mezclas fermentadas y/o no alcohólicas como el sake, la sidra, la perada y el aguamiel, no expresadas en otro lugar. Es preciso señalar que los datos del valor FOB [*Free on Board*] de las exportaciones se expresan en miles de millones de dólares.

Por último, para tener una idea más concreta del proceso de cosecha, producción y comercialización del arazá, se realizaron algunas entrevistas semiestructuradas a comerciantes, por medio de llamadas y video-llamadas. Es el caso del señor Gilberto Ruiz, comerciante en una plaza del municipio de Jamundí (Valle del Cauca) y de la microempresa Arazá Amazonian Fruit, ubicada en el mismo departamento, dedicada a la cosecha, producción y comercialización del fruto.

2.1.2. Análisis de Datos. Teniendo en cuenta el planteamiento del problema, los objetivos y lo mencionado anteriormente, este artículo cumple con los siguientes parámetros a fin de determinar las conclusiones. Primero, los datos recopilados para el periodo 2013-2018 fueron sometidos a una

Tabla 1.

Resumen de variables de análisis y fuentes de información

Objetivos específicos	Variables	Cualitativo/ cuantitativo	Fuente
Analizar los procesos de producción y productividad del arazá en el municipio de Jamundí (Valle del Cauca), aplicando el modelo de cadena de valor de Porter (1991).	Área cosechada; producción; rendimiento	Cuantitativo	Agronet
Analizar la dinámica comercial del arazá en Colombia.	Importaciones; exportaciones	Cuantitativo	Siex
Identificar los obstáculos de internacionalización con los que cuentan los productores de Arazá en el municipio de Jamundí y en el departamento del Valle del Cauca, desde la cadena de valor.	Cadena de Valor	Cualitativo	Entrevistas semiestructuradas a campesinos del municipio de Jamundí, Valle del Cauca – Don Gilberto y Arazá Amazonic Fruit.

Nota. Fuente: elaboración propia.

limpieza para garantizar la precisión de la información requerida. Posteriormente, estos datos fueron tabulados, es decir que se organizaron en tablas, para facilitar la identificación de las tendencias de crecimiento o decrecimiento. Segundo, se calcularon las tasas de crecimiento promedio para el periodo de estudio, evidenciando las relaciones derivadas del crecimiento del valor y las unidades. Tercero, con respecto al análisis de la información suministrada por los entrevistados, esta se organizó por actividades de agregación de valor (e.g. logística interna, operaciones, logística de salida, *marketing* y servicio al cliente), teniendo en cuenta el modelo teórico de la cadena de valor, como un método para mostrar los procesos de

agregación de valor en el marco de una acción más general de competitividad.

3. Desarrollo de la Temática

Actualmente, el aporte del sector primario a la economía de la nación se encuentra limitado por el tipo de bienes que se exportan; un claro ejemplo de esto es la dependencia del café que todavía persiste. Sin embargo, varios estudios a nivel nacional e internacional han demostrado la capacidad de la agroindustria y, en especial, el énfasis en su valor agregado. Atendiendo dicha premisa, a continuación, se presenta el análisis de la competencia de otros frutos, como es el caso del aaza; fruto exótico cultivado en el sur

del país, en el municipio de Jamundí, Valle del Cauca, y los corregimientos aledaños.

3.1. Análisis de Producción

A continuación, se presentan los datos relacionados con los frutos catalogados como cítricos y exóticos frescos o secos; estos son cuantificados en área por hectárea (ha), producción por tonelada (t) y rendimiento en tonelada por hectárea (t/ha).

3.1.1. Cálculo de Área, Producción y Rendimiento de los demás Cítricos en el Valle del Cauca: 2013-2018.

3.1.1.1. Área Cosechada a Nivel Nacional, Departamental y Municipal.

Como se muestra en la tabla 2, el área cultivada de los demás cítricos (cidras, naranjas chinas, bergamotas) a nivel nacional pasó de 37.992 ha en 2013 a 37.617 ha en

2018; esto corresponde a una disminución de 375 ha para el periodo de estudio. A través del tiempo, se han registrado aumentos y disminuciones del área cultivada, aunque la tendencia ha sido decreciente. Se resalta la caída entre los años 2014 y 2016, debido, entre otras cosas, a la sequía que experimentó el país en ese momento. Los departamentos con mayor área cultivada o cosechada son Santander, Cundinamarca, Meta, Antioquia, Caldas y Valle del Cauca.

En el caso específico del departamento del Valle del Cauca, el área cultivada pasó de 5.854 ha en 2013 a 5.548 en 2018, lo que representa una disminución de 306 ha. Se resalta que el año 2015 registra el mayor valor de área cultivada en el departamento, como resultado de las ayudas del cambio climático y las nuevas alianzas para la exportación de frutos cítricos que se generaron. Además, el departamento tiene una participación de 14,74% en el total de área cultivada nacional.

Tabla 2.

Área de cultivo de los demás cítricos a nivel nacional, departamental y municipal (cifras expresadas en hectáreas)

Año	Área cultivada en Colombia	Área cultivada en el departamento del Valle del Cauca	Área sembrada en el municipio de Jamundí	Área cosechada en el municipio de Jamundí
2013	37.992,92	5.854,82	470,00	434,00
2014	37.106,08	6.052,80	453,00	453,00
2015	32.941,65	6.179,90	453,00	453,00
2016	33.829,95	6.104,70	455,00	453,00
2017	36.823,23	5.583,55	444,00	442,00
2018	37.617,87	5.548,55	446,00	442,00

Nota. Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Agronet (s.f.) de 2013-2018.

Ahora bien, siguiendo la tabla 2, el área cosechada en el municipio de Jamundí pasó de 434 ha en 2013 a 442 ha en 2018, lo que corresponde a un aumento de 8 ha. A lo largo del periodo, se evidencia una tendencia constante y se resaltan los años 2014, 2015 y 2016, que tuvieron un máximo de 453 ha. El municipio aporta el 1,17% del área cosechada nacional y el 7,96% del área departamental. Recientemente, se han venido desarrollando apuestas para la generación de valor de estos productos, como proyectos como vinos, yogurt de cidra y aceite de bergamota.

3.1.1.2. Producción a Nivel Nacional, Departamental y Municipal.

Como se evidencia en la tabla 3, la producción de los demás cítricos (cidras, naranjas chinas, bergamotas) a nivel nacional pasó de 662.961 t en 2013 a 600.081 t en 2018, lo que corresponde a una disminución de

62.880 t para el periodo de estudio. Esta producción ha venido decreciendo desde el año 2013 hasta el 2016; sin embargo, desde este último año, la tendencia ha sido de crecimiento. Se resalta la caída entre los años 2014 y 2016, producto de la sequía que experimentó el país en ese periodo.

El Valle del Cauca, por su parte, es el segundo departamento con mayor producción de frutos cítricos a nivel nacional, detrás de Santander. En el departamento del Valle del Cauca, la producción pasó de 149.756 t a 140.682 t entre los años 2013 y 2018, lo que representa una disminución de 9.074 t. Se resalta que el mayor valor de producción en el departamento se registra en el año 2016, como resultado de una mayor producción de distintos cítricos para exportación a países pertenecientes a la Alianza del Pacífico. Además, el departamento tiene una participación de 23,44% en el total producido nacional.

Tabla 3.

Producción de cultivo de los demás cítricos a nivel nacional, departamental y municipal (cifras expresadas en toneladas)

Año	Producción en Colombia	Producción en el departamento del Valle del Cauca	Producción en el municipio de Jamundí
2013	662.961,67	149.756,82	6.076,00
2014	606.707,79	144.292,00	6.795
2015	558.887,42	144.831,25	9.060
2016	554.096,20	155.078,49	9.060
2017	575.577,61	148.920,42	10.669,88
2018	600.081,45	140.682,30	11.050

Nota. Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Agronet (s.f.) de 2013-2018.

Ahora bien, la producción en el municipio de Jamundí pasó de 6.076 t en 2013 a 11.050 t en 2018, lo que corresponde a un aumento significativo de 4.974 t, como se evidencia en la tabla 3. El año 2018 presenta el máximo valor de toneladas producidas (11.050 t), lo que se explica por los efectos favorables del cambio climático. Adicionalmente, el municipio aporta el 1,84% del total producido nacional y el 7,85% del total producido departamental.

3.1.1.3. Rendimiento a Nivel Nacional, Departamental y Municipal.

El rendimiento de los demás cítricos (cidras, naranjas chinas, bergamotas) a nivel nacional tuvo un promedio de 17,45 toneladas por hectárea (t/ha) en 2013 y de 15,95 t/ha en 2018, lo que corresponde a una disminución de 1,5 t/ha para el periodo de estudio. Se resalta la caída desde el año 2014 en adelante, debido a la inadecuada manipulación y mantenimiento de los cultivos y, a su vez,

al impacto negativo del cambio climático en estos (ver tabla 4).

En el caso específico del departamento del Valle del Cauca, el rendimiento pasó de 25,58 t/ha en 2013 a 25,35 t/ha en 2018, lo que corresponde a una disminución de 0,23 t/ha. Se resalta el año 2017 que presenta el mayor valor de rendimiento en el departamento, como resultado de los efectos favorables del cambio climático para la producción. Además, el Valle del Cauca tiene una participación promedio de 159% en el rendimiento nacional.

Ahora bien, como se muestra en la tabla 4, el rendimiento en el municipio de Jamundí pasó de 14 t/ha en 2013 a 25 t/ha en 2018. Desde el año 2015, se evidencia un aumento en el rendimiento que alcanza su punto máximo en el 2018 (25 t/ha), debido a los impactos positivos del cambio climático para este tipo de frutos. Adicionalmente, el municipio tiene una participación de 156.7% en el rendimiento nacional y de 98.6% en el rendimiento departamental.

Tabla 4.

Rendimiento de cultivo de los demás cítricos (cifras expresadas en toneladas por hectárea)

Año	Rendimiento en Colombia	Rendimiento en el departamento del Valle del Cauca	Rendimiento en el municipio de Jamundí
2013	17,45	25,58	14,00
2014	16,35	23,84	15,00
2015	16,97	23,44	20,00
2016	16,38	25,40	20,00
2017	15,63	26,67	24,14
2018	15,95	25,35	25,00

Nota. Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Agronet (s.f.) de 2013-2018.

3.1.2. Cálculo de Área, Producción y Rendimiento del Arazá en el Municipio de Jamundí, Valle del Cauca: 2013-2018.

3.1.2.1. Área Cosechada a Nivel Nacional, Departamental y Municipal.

Colombia se conoce por ser uno de los principales países cultivadores y productores de arazá, debido a que se encuentra ubicado en la región amazónica de Latinoamérica. Como se evidencia en la tabla 5, el área cosechada de arazá a nivel nacional pasó de 307 ha en 2013 a 174,79 ha en 2018, lo que corresponde a una disminución de 132,21 ha para el periodo de estudio. Se evidencia, entonces, una tendencia decreciente, debido a la sequía que experimentó el país en ese periodo.

El Valle del Cauca, por su parte, es el quinto departamento que produce y cultiva el arazá, después de Caquetá, Guaviare, Putumayo y Amazonas. En este

departamento, el área cultivada de arazá pasó de 6 ha en 2013 a 3 ha en 2018, lo que representa una disminución de 3 ha. Adicionalmente, el departamento aporta el 1,72% del total de área cosechada de arazá.

Ahora bien, siguiendo la tabla 5, el área cosechada de arazá en el municipio de Jamundí pasó de 6 ha en 2013 a 3 ha en 2018, lo que corresponde a una disminución de 3 ha. Se evidencia una tendencia constante para los años 2016, 2017 y 2018. Además, el municipio aporta el 1,72 % del área cosechada de arazá a nivel nacional y el 100% del área departamental, ya que Jamundí es el único municipio del Valle del Cauca que cosecha arazá.

3.1.2.2. Producción a Nivel Nacional, Departamental y Municipal.

Como se muestra en la tabla 6, la producción de arazá a nivel nacional pasó de 639 t a 1.154 t, lo que corresponde a un incremento

Tabla 5.

Área de cultivo de arazá a nivel nacional, departamental y municipal (cifras expresadas en hectáreas)

Año	Área cultivada en Colombia	Área cultivada en el departamento del Valle del Cauca	Área sembrada en el municipio de Jamundí	Área cosechada en el municipio de Jamundí
2013	307,00	6,00	6,00	6,00
2014	256,80	6,00	6,00	6,00
2015	269,30	6,00	6,00	6,00
2016	170,00	3,00	3,00	3,00
2017	183,73	3,00	3,00	3,00
2018	174,79	3,00	3,00	3,00

Nota. Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Agronet (s.f.) de 2013-2018.

de 515 t para el periodo de estudio. Se resalta un aumento significativo desde el año 2016, siendo el 2017 el año que registra el valor máximo de producción con 1.209 toneladas; esto evidencia los múltiples beneficios que este fruto tiene. En el caso específico del Valle del Cauca, la producción se ha mantenido en 2,4 t para el periodo de estudio, aunque se resalta que los años 2014 y 2015 presentan el mayor valor de producción en el departamento, correspondiente a 4,8 t; esto como resultado de la temporada de cosecha de este fruto exótico. Adicionalmente, el departamento aporta el 0,2% del total de la producción nacional.

De igual manera, la producción de arazá en el municipio de Jamundí se ha mantenido en 2,4 t entre los años 2013 y 2018, aunque los años 2014 y 2015 registran el mayor valor de producción en el municipio, como resultado de la temporada de cosecha de este fruto exótico. Además, el municipio tiene una participación de 0,2% en la

producción nacional y aporta el 100% de la producción departamental.

3.1.2.3. Rendimiento a Nivel Nacional, Departamental y Municipal.

Como se evidencia en la tabla 7, el rendimiento del cultivo de arazá a nivel nacional tuvo un promedio de 2,08 t/ha en 2013 y de 6,61 t/ha en 2018, lo que corresponde a un incremento de 4,53 t/ha para el periodo de estudio. A partir del año 2016, se registra un aumento significativo, siendo el 2018 el año que presenta el mayor valor de rendimiento, como resultado del incremento en la demanda. En el departamento del Valle del Cauca, por su parte, el rendimiento ha sido constante, con 0,8 t/ha. Adicionalmente, el departamento presenta una participación promedio en el rendimiento nacional de 12,1%. Estos valores son los mismos en el caso de Jamundí, ya que este municipio aporta el 100% del área departamental.

Tabla 6.

Producción del cultivo de arazá nivel nacional, departamental y municipal (cifras expresadas en toneladas)

Año	Producción en Colombia	Producción en el departamento del Valle del Cauca	Producción en el municipio de Jamundí
2013	639,60	2,40	2,40
2014	647,00	4,80	4,80
2015	673,30	4,80	4,80
2016	1.079,20	2,40	2,40
2017	1.209,30	2,40	2,40
2018	1.154,93	2,40	2,40

Nota. Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Agronet (s.f.) de 2013-2018.

Tabla 7.

Rendimiento del cultivo de arazá (cifras expresadas en toneladas por hectárea)

Año	Rendimiento en Colombia	Rendimiento en el departamento del Valle del Cauca	Rendimiento en el municipio de Jamundí
2013	2,08	0,80	0,80
2014	2,52	0,80	0,80
2015	2,50	0,80	0,80
2016	6,35	0,80	0,80
2017	6,58	0,80	0,80
2018	6,61	0,80	0,80

Nota. Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Agronet (s.f.) de 2013-2018.

3.2. Análisis Comercial

En esta parte, se presenta el análisis de la dinámica comercial, considerando que, desde el año 2012, la relación comercial con la Unión Europea representa la segunda relación más importante de la nación colombiana. De acuerdo con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) (s.f.) se trata de una oportunidad de negocio con una comunidad de más de 503 millones de habitantes, un PIB per cápita de \$34.500 USD y un PIB aproximado del 20% de la medición mundial. El Acuerdo Comercial entre Colombia y la UE aporta un mayor crecimiento a la economía colombiana y brinda mayores posibilidades de empleabilidad mediante la eliminación o reducción de aranceles y barreras no arancelarias a las exportaciones colombianas, especialmente para el sector agrícola e industrial, el incremento en las inversiones productivas y la

generación de oportunidades para las pequeñas y medianas empresas.

De acuerdo con cifras del año 2018 del MinCIT (2019), “la Unión Europea ha sido el segundo destino de las exportaciones de Colombia, representando el 14,4%” y “se posiciona como el tercer proveedor de bienes para Colombia [...], representando 15% del total importado” (p. 46). Ahora bien, siguiendo esta misma fuente, para el periodo comprendido entre 2013 y 2018, la balanza comercial de Colombia presenta un resultado deficitario, puesto que pasó de 2.206 millones de USD FOB a -7.106 millones de USD FOB en 2018, como se aprecia en la figura 3. Así mismo, cabe resaltar que el superávit registrado en el año 2013 se debe a la puesta en marcha de los acuerdos comerciales y el aporte del rubro del sector agropecuario, de alimentos y bebidas, en comparación con los demás sectores (ver figura 4).

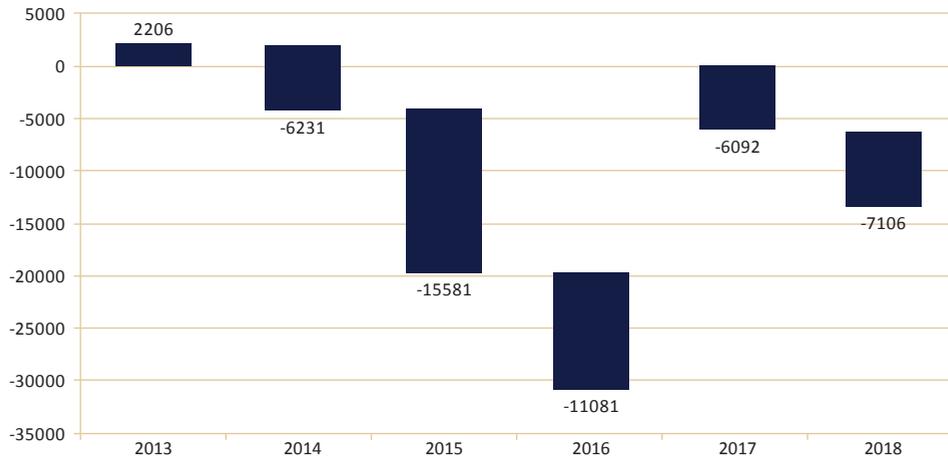


Figura 3. Balanza comercial: 2013-2018 (cifras expresadas en millones de dólares USD FOB)

Nota. Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Dane-Dian citados en MinCIT (2019)

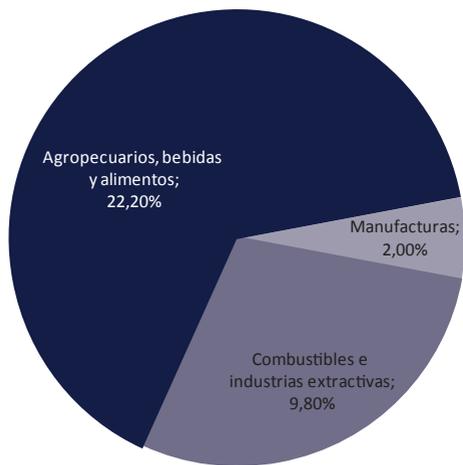


Figura 4. Sectores representativos de la balanza comercial de Colombia: 2013

Nota. Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Dane (2013).

Ahora bien, como se presenta en la tabla 8, la conducta económica que se mantiene entre los años 2014 y 2018 en relación con la balanza comercial es deficitaria, principalmente por la reducción de combustibles y derivados, café sin tostar, banano fresco, azúcar de caña y flores y follajes, como se presenta a continuación.

Con respecto a la contribución de los países a la variación de las exportaciones, el MinCIT (2018) plantea que los países de destino que cooperaron con el crecimiento de las exportaciones colombianas, para el mes de diciembre de 2018, fueron China (5,6 puntos porcentuales), Panamá (1,7), Italia (0,6), Chile (0,4), Emiratos Árabes Unidos (0,3), Francia (0,3) y Países Bajos (0,3); este último país muestra un decrecimiento del

Tabla 8.

Rubros pertenecientes al sector agropecuario de la balanza comercial: 2013-2018

Rubros del sector agropecuario	Años					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Azúcar de caña y otras sacarosas	220,20%	-45,20%	-26,40%	-	42,00%	-19,10%
Café sin tostar, cascara y cascarrilla	16,60%	28,20%	-11,10%	64,50%	-48,10%	-9,80%
Bananas frescas y secas	21,30%	-23,80%	-7,90%	46,30%	-38,40%	-5,70%
Flores y follajes	18,40%	6,00%	-	13,10%	-0,80%	4,30%
Hullas (otras variedades)	-	-	-42,80%	-17,60%	42,90%	-30,00%
Café sin tostar o descafeinado	-	-	-22,50%	-	-60,80%	-12,60%

Nota. Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Dane-Dian de los años 2013-2018.

1,3 con respecto al año 2017, debido a las bajas ventas de hullas², principal subgrupo de exportación (MinCIT, 2018).

Ahora bien, tomando en cuenta que el objeto de esta investigación se centra en la oportunidad de exportar frutos exóticos a la Unión Europea, en las siguientes tablas se procede a analizar el comportamiento de las importaciones y exportaciones entre 2013 y 2018, tanto de Colombia al mundo como de Colombia a la UE. Para esto, se utiliza la subpartida 0805.90.00.00 –frutos comestibles como sandías, melones y demás cítricos no catalogados en otra parte–, en kilogramos, y la subpartida 2206.00.00.00 –bebidas y mezclas fermentadas y/o no alcohólicas

como el sake, la sidra, la perada y el aguamiel no expresadas en otro lugar–.

Como se aprecia en la tabla 9, la importación de frutos agrios o cítricos, ya sean frescos o secos, no presenta valor alguno para los primeros 3 años de estudio; empero, la cantidad registrada en el año 2017 representa un incremento del doble frente al 2016. En 2018, la cantidad disminuye un kilogramo con respecto al año anterior; no obstante, hay una diferencia en el saldo en valor CIF de -242,06 millones de USD.

En lo referente a la subpartida de bebidas fermentadas, mezclas fermentadas y bebidas no alcohólicas, se evidencia el elevado incremento de la importación de dichos productos al país, pasando de 259.781 litros (L) en 2013 a 1.413.215 L en 2017. Además, aun cuando se presenta una reducción de 462.873 L entre el año 2017 y 2018, el valor en CIF se mantiene alto (ver tabla 10).

² Tipo de carbón mineral de color negro compuesto entre 45 y 85% de carbono utilizado para la creación de combustible y gas (DeConceptos, s.f.).

Tabla 9.

Importación de subpartida 0805.90.00.00 del mundo a Colombia: 2013-2018

Año	Cantidad (kg)	Valor CIF en dólares (USD)
2013	-	-
2014	-	-
2015	-	-
2016	5	344,11
2017	10	532,84
2018	9	290,78

Nota. Fuente: elaboración propia a partir de datos del Sixx de los años 2013-2018.

Tabla 10.

Importación de subpartida 2206.00.00.00 del mundo a Colombia: 2013-2018

Año	Cantidad (L)	Valor CIF en dólares (USD)
2013	259.781	642.039,70
2014	215.462	614.236,20
2015	138.795	398.368,14
2016	197.113	410.927,46
2017	1.413.215	1.376.102,17
2018	950.342	864.321,35

Nota. Fuente: elaboración propia a partir de datos del Sixx de los años 2013-2018.

Ahora bien, las importaciones colombianas desde la Unión Europea no han sido constantes a través del tiempo; por ejemplo, como se muestra en la tabla 11, no se reportan datos de importación de los demás cítricos –cidra, naranja china, bergamota y arazá– para los años 2014 y 2018. Sin embargo, la importación de bebidas fermentadas y/o no alcohólicas como el sake, el aguamiel, la perada y la sidra, entre otras, expresa un incremento al pasar de 60.670 L en 2013 a 1.272.368 en 2017, lo que

corresponde, a su vez, a un aumento en valor CIF de 160.616 USD a 976.964 USD. Lo anterior indica que el valor de cada litro se redujo a través del tiempo y que las necesidades del mercado colombiano fueron mayores para el año 2017.

Por otra parte, se procede a subrayar el comportamiento de las exportaciones en ambas subpartidas. Como se expone en la tabla 12, en el periodo objeto de estudio (2013-2018), las transacciones desde Colombia hacia el mundo de cidra, naranja

china, bergamota y arazá no presentan registro de ventas en la mayoría de los años. La excepción es el año 2013, cuando Colombia exportó al mundo 20 kg de los frutos anteriormente mencionados, por un valor de 5 millones de USD FOB.

En este orden de ideas, la exportación de las demás bebidas fermentadas, como el sake, la perada, entre otras no comprendidas en otra parte, presenta un crecimiento moderado a lo largo del periodo 2013-2018. Pese a ello, teniendo en cuenta los datos de

la tabla 13, del 2014 al 2015 se evidencia un decrecimiento en las ventas al exterior de 12.382 L, y una diferencia de 27.333,32 USD FOB. Para el año 2016, por otro lado, se logra exportar más del doble de la cantidad que se redujo en 2015 y, en valor FOB, se recauda 8.417,09 USD más que el saldo del año anterior. Cabe aclarar que, aunque con el valor FOB no se pudo cobijar por completo el déficit ocasionado, este valor se fue recuperando hasta alcanzar un saldo de 154.214,15 USD.

Tabla 11.

Importación de subpartida 2206.00.00.00 de la UE a Colombia: 2013-2018

Año	Cantidad (L)	Valor CIF en dólares (USD)
2013	60.670	160.616,54
2014	-	-
2015	25.372	78.362,56
2016	146.634	212.074,35
2017	1.272.368	976.964,22
2018	-	-

Nota. Fuente: elaboración propia a partir de datos del Siex de los años 2013-2018.

Tabla 12.

Exportación de subpartida 0805.90.00.00 de Colombia al mundo: 2013-2018

Año	Cantidad (kg)	Valor FOB en dólares (USD)
2013	20	5,00
2014	-	-
2015	-	-
2016	-	-
2017	-	-
2018	-	-

Nota. Fuente: elaboración propia a partir de datos del Siex de los años 2013-2018.

Tabla 13.

Exportación de subpartida 2206.00.00.00 de Colombia al mundo: 2013-2018

Año	Cantidad (L)	Valor FOB en dólares (USD)
2013	167.990	112.536,50
2014	183.912	138.932,40
2015	171.530	111.599,08
2016	201.228	120.016,17
2017	273.800	138.381,76
2018	226.195	154.219,15

Nota. Fuente: elaboración propia a partir de datos del Six de los años 2013-2018.

Finalmente, las exportaciones de bebidas fermentadas y mezclas con bebidas no alcohólicas, como el sake, el aguamiel, la perada, entre otras, que provienen de Colombia y se exportan a la Unión Europea solo registran datos para los años 2014 y 2015. En estos años, aunque se evidencia un aumento en la cantidad de litros negociados, el valor FOB en millones de dólares disminuye 2.876,92 USD, posiblemente como consecuencia de la baja cotización de estos bienes en el mercado de destino (ver tabla 14).

3.2. Cadena de Valor del Arazá y Productos Derivados

Esta sección tiene como objetivo describir las actividades primarias de la cadena de valor haciendo énfasis en la experiencia adquirida por los productores de arazá en el municipio de Jamundí. Para ello se realizó un trabajo de campo que consistió en observar y escuchar de primera mano dicha experiencia con fines comerciales. Sin embargo, cabe aclarar que por efectos del SARS-CoV 2

Tabla 14.

Exportación de subpartida 2206.00.00.00 de Colombia a la UE: 2013-2018

Año	Cantidad (L)	Valor FOB en dólares (USD)
2013	-	-
2014	6.913	10.772,92
2015	8.400	7.896,00
2016	-	-
2017	-	-
2018	-	-

Nota. Fuente: elaboración propia a partir de datos del Six de los años 2013-2018.

este trabajo no se pudo llevar a cabo in situ. Es por esta razón que la información fue recolectada a través de medios tecnológicos, especialmente herramientas audiovisuales como video-llamadas y llamadas telefónicas con campesinos y trabajadores de la zona objeto de estudio, quienes subsisten de la venta del arazá y sus derivados.

El primer entrevistado fue el señor Gilberto Ruiz, un comerciante de 58 años que tiene un puesto en la plaza de mercado del municipio; en este trabajo, las actividades que describe esta persona se pueden identificar con el color amarillo (ver figura 5). En segundo lugar, se entrevistó a integrantes de la microempresa Arazá Amazonic Fruit de la familia Ramos, establecida igualmente en el departamento del Valle del Cauca, específicamente a Fabián Ramos, de 23 años; los aportes de esta microempresa se relacionan

con el color azul (ver figura 6). Estas personas brindaron la información necesaria para desglosar las actividades que componen el modelo de la cadena de valor, como se muestra a continuación.

3.2.1. Descripción Detallada de las Actividades: Gilberto Ruiz (ver figura 5).

3.2.1.1. Actividades Primarias:

1. Logística interna:
 - 1.1. Almacenamiento de materias primas e inventarios: este proceso tiene lugar en el hogar del productor y es organizado por medio de canastos.
 - 1.2. Selección de proveedores e insumos: el productor no cuenta con proveedores que lo abastezcan; él mismo se encarga de sembrar, proteger, reco-



Figura 5. Cadena de valor del arazá sin valor agregado

Nota. Fuente: elaboración propia a partir de la entrevista a Gilberto Ruiz, productor de arazá.

lectar y vender. Así mismo, es preciso señalar que las semillas para la plantación de arbustos son recolectadas de la misma siembra.

2. Operaciones:

2.1. Selección de frutos para venta o elaboración de productos con valor agregado: esta selección se da cuando el fruto se torna de un color verdoso, como biche, a un color amarillo, lo que es distintivo del arazá.

2.2. Procesos de transformación o diversificación y envasado: El productor únicamente se dedica a vender el fruto; por ende, no hay valor agregado. Desde el momento en que se siembra, el arbusto de arazá tarda aproximadamente 2 años para alcanzar una altura de 3 a 6 metros. Después de haber concluido su etapa de crecimiento, el tiempo de cosecha y recolección ocurre en un intervalo de 2 a 4 meses; en presencia de lluvias esta suele ser más rápida.

2.3. Supervisión de calidad del producto final: la supervisión es realizada por el mismo productor y consiste en obtener un fruto maduro con buena apariencia externa, que demuestra suficiente pulpa.

3. Logística Externa:

3.1. Almacenamiento de producto terminado: el productor no se cuenta con un depósito como tal; lo más parecido a ello es su puesto en la

plaza de mercado; sin embargo, debido al reducido espacio, debe transportar el producto casi a diario.

3.2. Despachos a domicilio: el productor cuenta con un cultivo pequeño, pero muy demandado. Por lo tanto, cuando se comienza a cultivar, los clientes más allegados –las personas que frecuentan la plaza o sus clientes vecinos– suelen realizar el pedido, por lo que no le resulta necesario contar con un servicio a domicilio.

3.3. Transporte: el carro de propiedad del productor es el medio de transporte utilizado para trasladar el arazá, el cual es abarrotado con canastillas de 10 y 20 kilos.

4. *Marketing* y ventas:

4.1. Lista de precios: la libra tiene un rango de precios entre 3.000 y 3.500 pesos colombianos (COP).

4.2. Recibo de pedidos: los pedidos, tanto para la plaza de mercado donde el productor comercializa, como para los clientes cercanos a su vivienda que se localiza en el área rural, son vendidos por contacto directo; es decir, por medio telefónico o de manera personal, encargando el fruto con anterioridad.

5. Servicios post-venta:

5.1. Servicio de atención al cliente: este servicio se maneja de manera informal, sin un protocolo, por ejemplo, indagando si los clientes se encuentran satisfechos con su compra.

3.2.1.2. Actividades de Apoyo:

1. Infraestructura de la empresa:
 - 1.1. Planificación, dirección y control de la empresa: estos procesos han sido responsabilidad exclusiva del productor.
 - 1.2. Años de experiencia: el productor tiene 10 años de experiencia cultivando y manejando el fruto.
2. Compras:
 - 2.1. Equipamiento del lugar: como el productor utiliza su hogar como centro de almacenamiento y vende únicamente el fruto, él manifiesta no necesitar máquinas o demás elementos, con excepción de las

canastillas para la recolección y el transporte.

3.2.2. Descripción Detallada de las Actividades: Arazá Amazoni Fruit (ver figura 6).

3.2.2.1. Actividades Primarias:

1. Logística interna:
 - 1.1. Almacenamiento de materias primas e inventarios: el almacenamiento se da en un sitio llamado “pasera”³; allí, los frutos se organizan en canastillas de acuerdo con el peso y la calidad. Cabe añadir que no existe un registro contable, sin embargo, se mantiene un estimado.

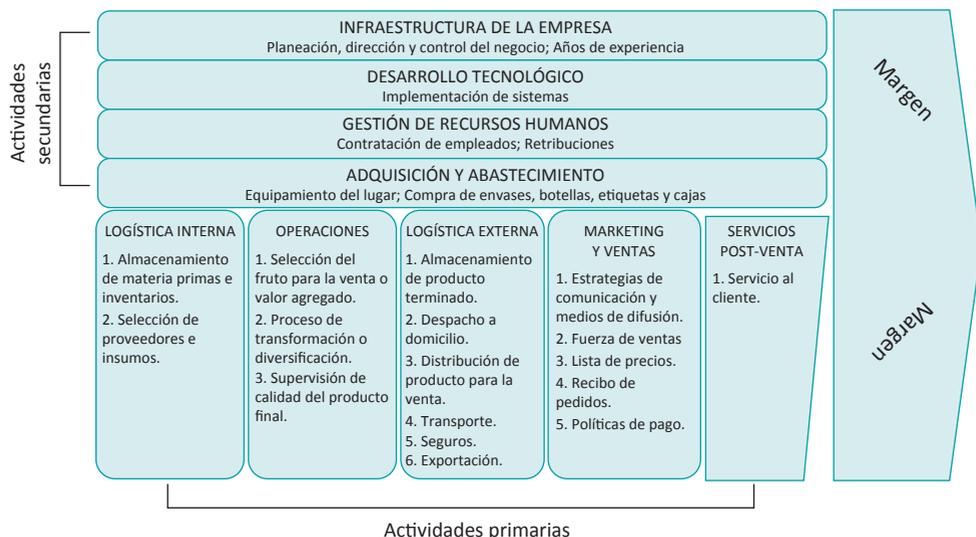


Figura 6. Cadena de valor del arazá Arazá Amazoni Fruit

Nota. Fuente: elaboración propia a partir de la entrevista a Fabián Ramos de la Arazá Amazoni Fruit.

³ Lugar donde se ponen a secar las frutas (Real Academia Española, s.f.).

- 1.2. Selección de proveedores e insumos: la microempresa no cuenta con proveedores, no obstante, cuando el negocio comenzó, las semillas del fruto eran entregadas por un tío, quien ya contaba con cierta cantidad de plantaciones. Los frutos utilizados para la venta son de la propiedad de la microempresa, que se encarga de la cosecha, postcosecha, diversificación y venta.
2. Operaciones:
 - 2.1. Selección de frutos para venta o elaboración de productos con valor agregado: Fabián Ramos, encargado de los procesos de selección y transformación del producto, afirma que se escogen, principalmente, los frutos que se encuentran maduros, ya que el arazá es muy delicado.
 - 2.2. Procesos de transformación o diversificación y envasado: en el proceso de recolección del fruto, se escogen los que se encuentren bastante maduros. Posteriormente, se realiza un lavado y se utiliza la despulpadora para separar las semillas. Enseguida, se empaca el producto en bolsas de 90 gramos o se envasa en frascos de 200 gramos y 300 mililitros; finalmente, se pasa a refrigeración. En el caso de mermeladas y jugos, como son vendidos de manera casera y bajo pedido, se adiciona azúcar al gusto. La familia Ramos ofrece el arazá como pulpa, mermelada y, en algunas ocasiones, jugos e inclusive vende el fruto como tal.
 - 2.3. Supervisión de calidad del producto final: esta supervisión es realizada por Fabián Ramos; él se encarga de verificar que los productos, de tener valor agregado, cumplan con el peso correcto y, en general, supervisa que estos no tengan ningún daño superficial y que cuenten con buen sabor.
3. Logística externa:
 - 3.1. Almacenamiento del producto terminado: el producto terminado es organizado en canastillas según la categoría (ruta, jugos y conservas) en la casa donde se encuentran ubicados.
 - 3.2. Despacho a domicilio: Arazá Amazonic Fruit presenta dos posibilidades al momento de vender. Cuando se trata de fruta, se prefiere que el cliente visite los cultivos y la escoja a su gusto, considerando que el arazá sin diversificar es bastante delicado y, a su vez, las preferencias del cliente sobre el tamaño, color, entre otros aspectos. Por otra parte, cuando se manejan pedidos grandes, de 10 kilos aproximadamente, los clientes no cuentan con cuartos fríos necesarios para la conservación, por lo que la microempresa se encarga de transportar los frutos en el momento justo en que se necesitan.
 - 3.3. Distribución de producto terminado: uno de los mayores clientes de esta microempresa son los supermercados de la zona, a los que se les

- envía parte de los frutos y productos terminados; el encargado de la distribución es Fabián Ramos.
- 3.4. Transporte: el medio de transporte utilizado para trasladar los productos es un camión familiar.
 - 3.5. Seguros: Por el costo económico, la mercancía no se encuentra asegurada.
 - 3.6. Exportación: Arazá Amazonic Fruit considera importante el hecho de incrementar e internacionalizar sus ventas; por lo tanto, ha emprendido diálogos, junto con otro agricultor de la zona, para adelantar este proceso.
4. Marketing y ventas:
- 4.1. Estrategias de comunicación y medios de difusión: para dar a conocer la microempresa, se utilizan redes sociales como *Instagram*, *Facebook* –*Market Place*–, y su publicación en *Compro Agro*; una página de internet que sirve para contactar a los agricultores sin ningún intermediario.
 - 4.2. Fuerzas de venta: al ser una microempresa, no se cuentan con los recursos necesarios para contratar este tipo de servicios. No obstante, entre los mismos agricultores cercanos se coopera para orientar al cliente al lugar en donde se tenga el fruto o producto que necesita.
 - 4.3. Lista de precios: el kilo de arazá tiene un costo de \$4.800 COP; en pulpa, por libra, de \$2.500 COP; y las conservas y jugos cuestan \$5.000 COP.
 - 4.4. Recibo de pedidos: por medio de las redes sociales, la microempresa informa cuándo es tiempo de cosecha; así, los clientes pueden realizar su orden. En estas redes se contemplan medios de contacto como los números telefónicos de la familia, chats directos y el correo electrónico.
 - 4.5. Política de pagos: esta empresa maneja dos modalidades de pago; la primera es de contado, y la segunda contra entrega.
5. Servicios post-venta:
- 5.1. Servicio de atención al cliente: cuando el cliente recibe sus productos, Fabián Ramos se contacta con los clientes para evaluar su nivel de satisfacción.
- 3.2.2.2. Actividades de Apoyo:**
1. Infraestructura de la empresa:
 - 1.1. Planeación, dirección y control de la empresa: estos procesos están a cargo de Fabián Ramos, quien es el integrante más joven de la familia y cuenta con más conocimiento para el manejo y crecimiento de la microempresa.
 - 1.2. Años de experiencia: la microempresa tiene 10 años de experiencia cultivando y manejando el fruto.
 2. Gestión de recursos humanos:
 - 2.1. Contratación de empleados: la familia Ramos, conformada por mamá, papá e hijo, es la que desempeña

las actividades principales de la microempresa. Pese a ello, esporádicamente, para las funciones de cuidado del cultivo, como guadañar⁴, se requiere una persona.

- 2.2. Retribuciones: al trabajador se le paga por día laborado.
3. Desarrollo de tecnología:
 - 3.1. Implementación de sistemas: la tecnología con la que cuenta la microempresa es la despulpadora. Esta permite optimizar el tiempo y disminuir costos al separar, en cuestión de segundos, la semilla para obtener la pulpa del fruto en su totalidad.
4. Adquisición y abastecimiento:
 - 4.1. Equipamiento del lugar: la microempresa tiene las herramientas o materiales necesarios para llevar a cabo los diferentes procesos; tijeras de podar, canastillas para clasificar los frutos, gramera o pesa y guadaña.
 - 4.2. Mantenimiento: el mantenimiento de las herramientas aún no se efectúa, ya que estas fueron adquiridas recientemente y, anteriormente, únicamente se pagaba por el uso de estas.
 - 4.3. Compra de envases, botellas, empaques, etiquetas y cajas: para el procesamiento de las conservas y jugos se requieren envases pequeños de 200 gramos y empaques plásticos

para la pulpa de 90 gramos; por el momento, no se manejan etiquetas.

4. Conclusiones

A lo largo de esta investigación se contempló a Colombia como un país biodiverso, con una fauna y flora exótica que es apetecida en el resto del mundo, y zonas verdes extensas y cultivables que brindan oportunidades comerciales para el país como parte de su estrategia competitiva. Esto es evidente cuando entidades como Procolombia, la Dian y el Dane plantean, en su conjunto, la importancia de tener oportunidades de negocio de bienes pertenecientes al sector agrícola y agroindustrial en los mercados extranjeros. En efecto, en el año 2017 se reportaron saldos de 429.232.454 USD FOB.

Actualmente, Colombia puede aprovechar las oportunidades que se abren con la explotación de otros productos agropecuarios y agroindustriales, sirviéndose de los beneficios que el campo ofrece, considerando que el regazo que enfrenta el país es producto de la no ampliación de la canasta exportadora. Esto se demuestra por medio de un análisis de producción en el que se observa que Colombia, siendo uno de los mayores productores de frutos cítricos en Latinoamérica, ha tenido una producción estable, en su mayoría, para el consumo local, especialmente de frutos como bergamotas, naranjas chinas, cidras, arazá, entre otros frutos exóticos.

A su vez, otros cítricos categorizados como exóticos, como el arazá, presentan

⁴ Segar la mies o la hierba con la guadaña (Oxford, s.f.)

un crecimiento constante a nivel nacional, puesto que la fructificación se encuentra en una parte de la selva amazónica, y es allí donde el arazá es mayormente producido; a nivel departamental y municipal no es tan representativo. Sin embargo, los pocos productores que existen describen el fruto como un producto que se vende por sí solo, lo que incentiva que este mercado se conozca y que se fortalezcan las estrategias para darlo a conocer y para su distribución.

Ahora bien, la dinámica comercial de cítricos como la cidra, las naranjas chinas, las bergamotas y el arazá, entre otros, que se importan de distintas partes del mundo a Colombia presenta cifras bajas. Esto es predecible teniendo en cuenta que Colombia es un productor agrícola fuerte y, por lo tanto, la mayoría de estos frutos son cosechados en el mismo país. Por otro lado, las bebidas fermentadas y no alcohólicas se destacan porque, para el año 2017, las importaciones superaron el millón de litros importados. Cabe resaltar que la Unión Europea es un gran proveedor, aunque su rol no ha sido constante a lo largo del periodo de estudio.

Con respecto a las exportaciones de frutos originarios de Colombia a los mercados extranjeros, en las fuentes consultadas solo se registra un dato para el año 2013 (20 kg). Entretanto, el sake, el aguamiel, la cidra y otras bebidas fermentadas mantuvieron un crecimiento moderado en el periodo 2013-2018; a la Unión Europea se exportaron entre 6.000 y 8.000 litros. Aunque en los últimos años no se cuentan con registros comerciales, es importante contemplar

la participación de estas bebidas para comenzar a fortalecerlas con investigaciones de mercado más profundas.

Por otra parte, en relación con los productores y comercializadores de arazá en Jamundí, Valle del Cauca, que participaron de esta investigación, se concluye, con ayuda de la teoría de la cadena de valor que, en su mayoría, se trata de negocios no constituidos, manejados de manera casera, que utilizan el voz a voz y, en algunas oportunidades, las redes sociales para darse a conocer. Además, son negocios que no cuentan con seguros y que tienen un uso limitado de la tecnología, tomando en consideración que se produce en corregimientos aledaños al municipio de Jamundi y que, en general, los productores son personas de edad avanzada. No obstante, también se afirma que el fruto es agradecido con quienes lo trabajan, puesto que da una cantidad suficiente de pulpa para periodos cortos de cosecha. Además, sus precios de venta no son tan altos y, según los productores, las ventas se realizan rápidamente, tanto así que, para el periodo posterior a la cosecha, los productores suelen tener sus productos vendidos.

En conclusión, para Colombia, la exportación del arazá sí representa una oportunidad de negocio, pero no de manera tradicional, sino con valor agregado (por ejemplo, el vino de arazá). Teniendo en cuenta el incremento de las exportaciones de bebidas fermentadas, se considera a la Unión Europea como el principal destino, por su gusto en los cítricos y sus tradiciones con estas bebidas, en especial, a Países

Bajos por las mismas características y su prominente PIB per cápita. Para llevar esto a cabo, es necesaria la intervención de entidades gubernamentales para promover capacitaciones sobre el fruto y su mercado y, así, aumentar la iniciativa de internacionalización. De igual manera, se requiere mayor producción ya que el fruto no está creando un valor suficiente para cumplir con las exigencias de los mercados; por lo tanto, debido al bajo presupuesto, es necesaria la inversión por parte del Estado y de los empresarios para mantener los cultivos y adquirir herramientas de tecnificación que optimicen los tiempos.

Por último, se considera que esta oportunidad de exportación beneficiaría el desarrollo social en el departamento del Valle del Cauca, promoviendo oportunidades de negocio para los pobladores de la zona, quienes han vivido el conflicto armado. Adicionalmente, contribuiría también a dar paso a la bioeconomía que busca el país; teniendo en cuenta que no se tienen definidos los procesos agroindustriales, esta práctica podría reducir costes y dar cumplimiento a los compromisos internacionales consignados en el Acuerdo de París, la Agenda 2030, entre otros.

Referencias

- Agronet: Red de Información y Comunicación del sector Agropecuario Colombiano* (s.f.) Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Recuperado de: <https://www.agronet.gov.co/Paginas/inicio.aspx>.
- Asociación Hortifrutícola de Colombia (Asohofrucol) (2014). Balance y proyecciones del sector hortofrutícola. *Frutas y Hortalizas*.
- Cann, O. (2016, 12 de octubre) *¿Que es la competitividad?* World Economic Forum. Recuperado de: <https://es.weforum.org/agenda/2016/10/que-es-la-competitividad/>
- DeConceptos (s.f.). *Concepto de hulla*. Recuperado de: <https://deconceptos.com/ciencias-naturales/hulla>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane) (2018). *Cuentas Nacionales*. Bogotá.
- Dúran, J. E., Catresana, S. y Mulder, N. (2013). *Las cadenas de valor en las exportaciones de Colombia a la Unión Europea. Análisis de su inclusividad e intensidad en materia de empleo* (Serie Comercio Internacional N°123). División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Cepal, Naciones Unidas. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35889/1/LCL3738_es.pdf
- El Espectador (2016, 14 de septiembre). El compromiso del Gobierno con la bioeconomía. *El Espectador*. Recuperado de: <https://www.elespectador.com/opinion/editorial/el-compromiso-del-gobierno-bioeconomia-articulo-654795/>
- González, A. J., Quiroga, L. C. y Valencia, F. A. (2018). *Proyectos productivos familiares: Estrategia para la seguridad alimentaria y la sostenibilidad económica de víctimas del desplazamiento forzado*. Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium, Facultad de Ciencias Sociales y Políticas, Santiago de Cali. Recuperado de: <https://reposit>

- tory.unicatolica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12237/1125/PROYECTOS_PRODUCTIVOS_FAMILIARES ESTRATEGIA_SEGURIDAD_ALIMENTARIA_SOSTENIBILIDAD_ECONOMICA_V%3%8dCTIMAS_DESPAZAMIENTO_FORZADO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, M. d. P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill/ Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) (2018). *Informe de exportaciones. Diciembre de 2018*. Oficina de Estudios Económicos. Recuperado de: <https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-de-exportacion/2018/diciembre-1/oe-mab-informe-de-exportaciones-a-diciembre-de-2018.pdf.aspx>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) (2019). *Informe sobre los Acuerdos Comerciales vigentes de Colombia. En cumplimiento de la Ley 1868 de 2017, "Por medio de la cual se establece la entrega del informe anual sobre desarrollo, avance y consolidación de los acuerdos comerciales ratificados en Colombia. (Borrador – para comentarios)*. Bogotá. Recuperado de: <https://www.mincit.gov.co/normatividad/docs/ley-1868-informe-2019.aspx>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (s.f.). *ABC del Acuerdo Comercial con la Unión Europea*. Preguntas Frecuentes. Mincomercio. Recuperado de: <https://www.tlc.gov.co/preguntas-frecuentes/abc-del-acuerdo-comercial-con-la-union-europea>
- Oxford. (s.f.). *Guadañar* Lexico powered by Oxford. Recuperado de <https://www.lexico.com/es/definicion/guadagnar>
- Pamies, P. (2019). *El mercado del vino en Países Bajos*. Resumen ejecutivo. Estudio de mercado 2019. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en La Haya. ICEX España Exportación e Inversiones. Recuperado de: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2019815488.html?idPais=NL>
- Pérez, C. A., Solano, S. y Londoño, H. (2018). Somos lo que hacemos. El valor agregado de las exportaciones de Colombia y el Valle del Cauca 2016. *Compás Empresarial y de Competitividad, 2. Cámara de Comercio de Cali*. Recuperado de: https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2018/08/Compas_D.pdf
- Porter, M. E. (1991). *Ventaja Competitiva: Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior*. Buenos Aires: Editorial Rei
- ProColombia (2018, 25 de abril). *Comercio exterior completo. Informe general exportaciones*. Dane-Dian. Cálculos CI-VPIIS. [Tableau Software] Tableau Public. Página actualizada el 19 de febrero de 2019. Recuperado de: <https://public.tableau.com/app/profile/procolombia/viz/ComercioExteriorCompleto/InformegeneraldeexportacionesWeb>
- Real Academia de Ingeniería (s.f.). *Edafoclimática*. Diccionario Español de Ingeniería. Recuperado de: <http://diccionario.raing.es/es/lema/edafoclim%C3%A1tica>
- Real Academia Española. (s.f.). *Pasera*. Diccionario de Lengua Española. Recuperado de: <https://dle.rae.es/pasera>

Real Academia de Ingeniería (s.f.). *Edafoclimática*. Diccionario Español de Ingeniería. Recuperado de: <http://diccionario.raing.es/es/lema/edafoclim%C3%A1tico>

Rodríguez, A. G., Mondaini, A. O. y Hitschfeld, M. A. (2017). *Bioeconomía en América Latina y el Caribe. Contexto global y regional y perspectivas*. (Serie Desarrollo Productivo N° 215). División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la Comisión Eco-

nómica para América Latina y el Caribe, Cepal, Naciones Unidas. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42427/S1701022_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Sistema Estadístico de Comercio Exterior (Siex) (s.f.). Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (Dian). Recuperado de: <http://websiex.dian.gov.co/>.