

TRABAJO DE GRADO
Opción Investigación o Proyecto de Grado

Análisis de viabilidad para exportación de granadilla colombiana a Brasil desde el oriente antioqueño

Corporación Universitaria Remington.
Ciencias empresariales.
Administración de negocios internacionales.

Valentina Londoño Gómez.
Tutor del trabajo de grado: Kathia Sánchez Palma.
Investigación
2024

Dedicatoria

Dedico este proyecto a mis padres, quienes han sido mi mayor fuente de inspiración. Su amor y sacrificio me han enseñado la importancia de la perseverancia y el trabajo duro. Agradezco cada sacrificio que hicieron para brindarme oportunidades y enseñarme a seguir mis sueños sin miedo. Este logro es tanto mío como suyo.

Agradecimientos

Mis más sinceros agradecimientos a mis profesores y mentores, en especial a mi mentora Kathia, que gracias a su dedicación y sabiduría han dejado una huella imborrable en mi vida. Gracias por compartir su conocimiento y por guiarme con paciencia y pasión. Este proyecto es el resultado de sus enseñanzas.

Contenido

Resumen.....	7
<i>Introducción</i>	8
Marco teórico.....	9
Es importante destacar las teorías fundamentales que han impulsado el comercio internacional, ya que son teorías que desde sus planteamientos se convierten en ejes puntuales para fomentar la innovación y generar nuevas ideas que han revolucionado los mercados.	10
2.2.1. Teoría absoluta.....	10
2.2.2 Teoría de los factores de producción	10
2.3. Tratados comerciales entre Colombia y Brasil.	12
2.3.1 Acuerdo de Complementación Económica No. 72 (ACE 72).	12
2.3.2 Acuerdo Sobre Servicios Aéreos. Firmado en 2021.....	12
2.3.3 Acuerdos complementarios.....	12
2.3.4 Acuerdos de cooperación.....	13
2.3.4 Memorando de Entendimiento entre Colombia Productiva y Embraer.....	13
2.4 Producción y exportación de granadilla en el oriente antioqueño.	13
Planteamiento del problema.....	15
Justificación.	16
Objetivos.....	18
Objetivo General.....	18
Objetivos específicos	18
Metodología	19
Resultados y Discusión.....	21
Conclusiones.....	40
Referencias.....	42
Anexos	44

Lista de tablas

Table 1Exportacion de granadilla colombiana a otros países	22
Table 2 Muestra de riesgos	35

Lista de figuras

Figure 1 Presentaciones de granadilla.....	21
Figure 2 Exportaciones a Brasil.....	23
Figure 3 Frecuencia de exportaciones.....	24
Figure 4 Exigencias fitosanitarias.....	24
Figure 5 Identificación de plagas.....	25
Figure 6 Medidas de prevención.....	25
Figure 7 Información disponible.....	26
Figure 8 Municipios productores.....	27
Figure 9 Hectáreas cultivadas.....	28
Figure 10 Variedades de granadilla.....	28
Figure 11 Época de producción.....	28
Figure 12 Canales de comercialización.....	29
Figure 13 Aumento de producción.....	29
Figure 14 Familiarización de los riesgos.....	30
Figure 15 Demanda suficiente para Brasil.....	31
Figure 16 Nivel de competencia.....	31
Figure 17 Riesgos comerciales.....	32
Figure 18 Riesgos logísticos.....	33
Figure 19 Riesgos políticos y regulatorios.....	33
Figure 20 Riesgos financieros.....	34

1. Resumen

Colombia se destaca como uno de los principales productores de granadilla en América del Sur, con una producción anual que alcanza aproximadamente 54 mil toneladas. Los cultivos comerciales más significativos se encuentran en departamentos como Huila, Antioquia, Cundinamarca, Valle del Cauca y Tolima, con especial énfasis en la región de Urrao, Antioquia, donde se cultivan alrededor de 1500 hectáreas. Este cultivo prospera en áreas de clima frío y ofrece a los agricultores perspectivas favorables debido a su capacidad para mantenerse productivo por más de 7 años.

El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural ha identificado la granadilla como una de las principales especies de pasiflora producidas y exportadas del país, posicionando a Colombia como uno de los principales productores a nivel mundial.

Con el objetivo de aprovechar el potencial de la producción nacional de granadilla, este proyecto se centra en el estudio de viabilidad hacia el mercado brasileño para la exportación de esta fruta, que contribuya no solo al crecimiento del sector agrícola colombiano, sino también fortalecer la posición de Colombia como un importante exportador de granadilla. Además, esta iniciativa busca aumentar los ingresos tanto para los productores agrícolas como para las empresas exportadoras, promoviendo un crecimiento sostenible y rentable en toda la cadena de suministro.

Palabras clave

Granadilla, comercio exterior, mercado potencial, Brasil, viabilidad.

Introducción

Colombia es un país rico en variedad agropecuaria y esto se debe a que sus suelos son una de las principales riquezas del país, ya que, su diversidad y fertilidad permiten la producción de una amplia variedad de cultivos y alimentos. Aprovechando su factor diferenciador, el agro colombiano se esfuerza por generar alimentos de calidad y se especializan en producir, así como buscar certificarse por entes sanitarios para poder generar exportaciones seguras.

Debido a los beneficios que esto genera, Colombia aprovecha las ventajas y oportunidades que proporciona esta herramienta económica para negociar con otros países y lograr tener acuerdos beneficiosos, para poder ofrecerle mayor rentabilidad a los bienes locales a nivel internacional.

Al considerar la calidad de los productos agropecuarios y la posibilidad de generar envíos a países del exterior, se observa el potencial de la granadilla para comercializar en el mercado brasileño, ya que por sus características propias dadas por el suelo colombiano se considera un alimento muy vitamínico y que es apetecido por los consumidores de este país al ser un fruto exótico y diferente para ellos.

Dentro de los atractivos que tiene el mercado brasileño es su gran población, al tener cerca de 250 millones de habitantes, esto hace que haya una gran demanda, especialmente para los bienes no tradicionales.

Con el actual estudio se pretende generar estrategias de planificación e identificación de factores indispensables para analizar la viabilidad de llevar a cabo la exportación de la granadilla al mercado brasileño.

2. Marco teórico

La globalización como fenómeno de crecimiento humano ha permitido la innovación a nivel económico, político, social y tecnológico, que se refleja a nivel mundial. El proceso es continuo y se desarrolla constantemente en las redes informáticas y las nuevas tecnologías de telecomunicación que han puesto en contacto poblaciones y mercados.

Por otro lado, la globalización ha creado un entorno donde los mercados de todo el mundo interactúan, facilitando el intercambio de bienes y servicios a nivel internacional, esto ha llevado a la implementación de normas que promueven tanto las importaciones como las exportaciones, lo que beneficia a las personas al proporcionar acceso a una amplia gama de productos que satisfacen sus necesidades. Además, ha fomentado la apertura de fronteras, permitiendo el intercambio de tecnología y conocimiento científico entre países, lo que contribuye al progreso y desarrollo de las naciones. Asimismo, la globalización se ha extendido por todo el mundo, permitiendo obtener ventajas como subcontratar para obtener provecho de las diferencias nacionales de costo y calidad de los factores productivos, siendo estos la mano de obra, tierra, capital, tecnología y conocimiento, para así generar mayor competitividad (Ortiz Velásquez, Fenómeno de la globalización, 2019)

Las empresas, al estar inmersas en el comercio internacional deben plantearse metas y estrategias que les permitirá obtener beneficios como incrementar sus ventas al negociar en moneda extranjera, adquisición de recursos claves a mejor costo, diversificación del negocio y también reducción de riesgos competitivos al conocer otros mercados que impulsan a innovar y mejorar en su cadena de valor.

Es importante destacar las teorías fundamentales que han impulsado el comercio internacional, ya que son teorías que desde sus planteamientos se convierten en ejes puntuales para fomentar la innovación y generar nuevas ideas que han revolucionado los mercados.

2.1 Teoría absoluta.

La teoría de la ventaja absoluta es una de las primeras en el campo de los negocios internacionales. Se centra en identificar las capacidades de producción y comercialización que una empresa posee al utilizar una mayor cantidad de recursos para producir la misma cantidad de bienes en comparación con sus competidores, ayudando a determinar en qué aspectos una empresa es competitiva a nivel internacional. Además, esta ventaja brinda la oportunidad de explorar áreas que pueden mejorarse para aprovechar más oportunidades en el mercado global. (Ortiz Velásquez, teoría y práctica del comercio internacional, 2019)

A nivel mundial, el mercado de las frutas muestra un fuerte crecimiento y explotación, de acuerdo con datos de la FAO América Latina y el Caribe tuvieron una participación del 26% en la producción mundial, siendo Brasil, Ecuador, México y Costa Rica los principales productores en la región. Se destaca la importancia de los países en desarrollo en la producción de frutas tropicales a nivel global, con India y Brasil liderando la lista de mayores productores en sus respectivas regiones. (Ortiz Velásquez, Teoría y práctica del Comercio internacional, 2019).

2.2 Teoría de los factores de producción

La teoría de Heckscher-Ohlin muestra cómo la ventaja comparativa se relaciona estrechamente con la abundancia de los factores de producción y su tecnología. La disponibilidad y la intensidad de estos recursos son indispensables para generar ventajas comparativas,

destacando en áreas específicas en las que el país tiene especialización frente a otros mercados (Ortiz Velásquez, Teoría y práctica del comercio internacional, 2019)

Estudios muestran el potencial y factores competitivos de exportar granadilla a otros países desde Colombia, como los de la Unión Europea, donde Países Bajos se destaca como el mayor importador de esta fruta exótica. Colombia, aprovechando sus recursos, toma su ventaja comparativa en el sector agro que, para el caso del estudio, la granadilla se evidencia precios más bajos, lo que resulta en una mejor rentabilidad al exportarla. Además, el incremento de exportación pasó de 723 toneladas en 2017 a 812 toneladas en 2020, demostrando que esta fruta cada vez es más apetecida en los mercados internacionales (Vargas, 2023).

Construir la logística adecuada para llegar al destino es un factor crucial, ya que, al analizar la cadena de transporte determinará cuál será la mejor opción y permitirá disminuir costos. Se resalta el uso del transporte marítimo, ya que, este medio cuenta con mayor espacio de almacenamiento y costos de flete menores a los del transporte aéreo. Además, el manejo de temperatura adecuado que ronda por los 10 grados centígrados permitirá mantener la frescura y sabor del fruto durante 28 días, permitiendo que este llegue a su destino.

Se debe considerar el uso de empaques que cumplan con requisitos exigidos, y el etiquetado con información sanitaria, además de otros necesarios para un transporte adecuado (G & P, 2022)

Para el almacenamiento de la granadilla, se debe contar con ambientes adecuados para protegerla de agentes contaminantes. Además, al almacenar los productos, es fundamental respetar las técnicas adecuadas de almacenamiento.

- La granadilla fresca se recibe en cajas proporcionadas por los proveedores.
- Se coloca en pallets de madera para evitar el contacto con el suelo húmedo.

- Se organiza en estanterías adecuadas para pallets, para tener mayor optimización del espacio.
- Se utiliza equipo como montacargas o algún equipo que permita mover los palets y organizar eficientemente el almacén (SANDOVAL, 2022).

2.3 Tratados comerciales entre Colombia y Brasil.

Entre Brasil y Colombia existen dos instrumentos comerciales principales y varios acuerdos complementarios:

2.3.1 Acuerdo de Complementación Económica No. 72 (ACE 72).

Firmado en 2017 y entró en vigor en 2018.

- Establece la eliminación gradual de aranceles para la mayoría de los productos originarios de ambos países.
- Se complementa con varios protocolos adicionales que abordan temas específicos, como el sector automotor y las zonas francas.

2.3.2 Acuerdo Sobre Servicios Aéreos.

Firmado en 2021.

- Regula el transporte aéreo entre Colombia y Brasil, reemplazando el acuerdo de 1958.
- Busca aumentar la conectividad aérea y facilitar el comercio y el turismo entre ambos países.

2.3.3 Acuerdos complementarios.

Memorando de Entendimiento entre ProColombia y Apex-Brasil: Este memorando tiene como objetivo promover el intercambio comercial entre empresas de Colombia y Brasil, así como mejorar las prácticas de promoción de exportaciones y fomentar la inversión.

2.3.4 Acuerdos de cooperación.

Los acuerdos de cooperación en áreas como la agricultura, la aeronáutica, la ciencia y la investigación, el saneamiento básico, la integración policial, la promoción de exportaciones y la capacitación buscan fortalecer la colaboración entre Colombia y Brasil en estos sectores.

2.3.5 Memorando de Entendimiento entre Colombia Productiva y Embraer.

Este memorando tiene como objetivo impulsar la cooperación industrial, el conocimiento y el sector aeronáutico en general entre Colombia y Brasil. (mintic, 2021) (mincit, 2018).

Incluye mecanismos para facilitar el comercio, como reglas de origen, solución de controversias y cooperación aduanera.

2.4 Producción y exportación de granadilla en el oriente antioqueño.

El Oriente Antioqueño se ha convertido en un epicentro de la producción y exportación de granadilla en Colombia, posicionándose como una de las zonas más importantes para el cultivo de esta fruta exótica y apetecida en el mercado internacional.

Las condiciones climáticas y edafológicas de la región son idóneas para el desarrollo de la granadilla, ya que, las temperaturas entre 18 y 24 grados Celsius y las altitudes que oscilan entre los 1.000 y 2.500 metros sobre el nivel del mar crean un microclima perfecto para que la planta prospere, dando como resultado frutos de alta calidad y sabor excepcional.

Municipios como Rionegro, El Carmen de Viboral, La Ceja y Guarne se han convertido en los principales productores de la granadilla, concentrando cerca de 1.000 hectáreas de cultivo y generando una producción anual que supera las 10.000 toneladas. A diferencia de otros cultivos, la granadilla en el Oriente Antioqueño tiene la ventaja de ofrecer cosechas durante todo el año, con picos de producción en mayo y noviembre. Esto permite un flujo constante de fruta fresca en el mercado, satisfaciendo la demanda tanto nacional como internacional. (miranda, Et al, 2009).

Colombia, como principal exportador de granadilla a nivel mundial, encuentra en el Oriente Antioqueño un aliado fundamental para abastecer los mercados internacionales más exigentes. Estados Unidos, Europa y Canadá son los principales destinos de la granadilla colombiana. Si bien la granadilla se exporta principalmente en su estado fresco, la región también explora el potencial de productos derivados, como jugos, mermeladas, dulces y otros productos con valor agregado. Esto abre nuevas oportunidades para diversificar la oferta y aumentar el valor comercial de la fruta.

Las perspectivas para la producción y exportación de granadilla en el Oriente Antioqueño son altamente positivas. La creciente demanda internacional de frutas exóticas y saludables, sumado al apoyo del gobierno a través de programas de investigación, desarrollo y promoción, muestran un futuro próspero para este sector. (minagricultura, 2020) (Orrego, salgado, Diaz 2020).

3. Planteamiento del problema.

Colombia es conocida por su producción de frutas tropicales, entre las cuales se destaca la granadilla debido a su sabor único y sus beneficios nutricionales. Aunque tiene un gran potencial, la exportación de granadilla colombiana a mercados internacionales como Brasil enfrenta una serie de obstáculos que impiden su crecimiento y aprovechamiento óptimo.

Situación que se refleja en forma tajante, en la zona conocida como el Oriente de Antioquia, requiriendo considerar diversas variables entre las cuales sobresalen los aspectos relacionados con los costos de producción, arriendo, compra de insumos, costos de embalajes, envases y etiquetado, entre otros en los cuales los productores deben incurrir y de los cuales hay mucha información, pero en muchos casos no es concreta o detallada.

Siendo la granadilla una fruta deliciosa, nutritiva y versátil que ofrece una experiencia única. Su sabor dulce y ácido, su textura suave y sus propiedades beneficiosas la convierten en un tesoro natural que vale la pena disfrutar.

La problemática que enfrenta la exportación de granadilla colombiana desde el oriente antioqueño hacia Brasil incluye aspectos regulatorios, logísticos y comerciales. Para comercializar la fruta, es necesario cumplir con exigencias fitosanitarias y de importación rigurosas, lo que podría resultar costoso y complicado para los productores colombianos. Además, la competencia con productores locales en Brasil y la falta de reconocimiento de la granadilla colombiana pueden dificultar su posicionamiento en el mercado brasileño.

Por otro lado, los gastos operativos y de logística relacionados con el transporte y la distribución de la granadilla desde Colombia hasta Brasil pueden impactar la rentabilidad y la factibilidad del proyecto.

Por lo anterior, se busca detectar y resolver estas limitaciones para hacer más accesible el mercado brasileño, aumentar la competitividad de los productores colombianos y aprovechar al máximo el potencial de la granadilla como un producto de exportación. Además, el estudio de viabilidad tiene como propósito llenar este vacío al proporcionar información detallada sobre el mercado brasileño, los riesgos que se pueden presentar, y los costos y beneficios de este, para así mejorar la eficacia y éxito del proceso de exportación.

En este sentido, se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuál es la viabilidad que tiene la exportación de granadilla colombiana hacia el mercado brasileño?

4. Justificación.

El estudio de viabilidad para la exportación de granadilla orgánica colombiana hacia Brasil surge de la necesidad de explorar y aprovechar las oportunidades comerciales que ofrece el mercado brasileño para este producto. Brasil representa un mercado potencialmente lucrativo debido a su tamaño, crecimiento económico, demanda creciente de frutas exóticas y saludables. A través de este estudio, se busca evaluar la viabilidad económica, logística y comercial de exportar granadilla colombiana hacia Brasil, con el objetivo de diversificar las opciones de mercado para los productores colombianos y aumentar sus ingresos.

Teniendo en cuenta que es una granadilla orgánica, no solo es un alimento rico y fresco, sino que también tiene varios componentes que benefician la salud como, vitamina C, potasio, hierro, calcio, fósforo, magnesio, hierro y fibra. También ayuda con nuestra visión, fortalece el sistema circulatorio, el sistema digestivo, y previene el estreñimiento y la acidez.

Dado que es una fruta muy exótica, las exportaciones de granadilla colombiana han experimentado fluctuaciones en los últimos tres años. En 2020, alcanzaron un total de

\$5'317.740 dólares (FOB). Este número en 2021 aumentó a \$6'886.294 dólares (FOB), lo que representó un incremento del 29,50%. Sin embargo, en 2022, disminuyeron en un 15,58%, llegando a \$5'813.206 dólares (FOB). En conjunto, durante estos tres años, las exportaciones de granadilla colombiana sumaron un total de \$18'017.241 dólares (FOB) (Treid, 2023).

Las exportaciones son un aspecto fundamental para la economía colombiana, mostrando un crecimiento del 25,48% en 2021 en comparación con el año anterior. Estas ventas internacionales contribuyen significativamente al Producto Interno Bruto (PIB) del país, representando el 12,66%. Por lo tanto, el mercado internacional ofrece una oportunidad para destacar y valorar los productos colombianos, que cuentan con estándares de calidad comparables a los de otros países, permitiendo su competencia a nivel global (Expansión Datos Macro, 2021)

5. Objetivos

5.1 Objetivo General

Analizar la viabilidad de exportar granadilla (*passiflora ligularis*) colombiana hacia el mercado brasileño, mediante el desarrollo de estrategias necesarias que garanticen la rentabilidad y sostenibilidad del proyecto.

5.2 Objetivos específicos

- Identificar la demanda y las tendencias del mercado brasileño para la granadilla colombiana.
- Analizar las exigencias fitosanitarias para la exportación de granadilla colombiana a Brasil.
- Determinar la capacidad de producción y disponibilidad de granadilla en el oriente antioqueño para la exportación a Brasil.
- Establecer los riesgos asociados a la exportación de granadilla a Brasil desde el oriente antioqueño.

6. Metodología

Diseño de la investigación: No experimental, ya que, no hay manipulación de variables en la investigación.

Enfoque de la investigación: Será un estudio cuantitativo, porque el cumplimiento de los objetivos implica mediciones y análisis de datos concretos que permiten obtener resultados estandarizados.

Alcance de la investigación: Descriptivo, porque presentará las características, propiedades y formas, en cómo se están presentando las situaciones o hechos relacionados con la investigación.

Corte de la investigación: Transversal, ya que, la información será recogida en un único momento, en el cual serán aplicados los instrumentos de recolección de datos a la población objetiva.

Población y muestra: Población: Está conformada por el personal directivo que labora en las empresas productivas y comercializadoras de granadilla, ubicadas en el oriente antioqueño, en particular aquellas empresas dedicadas a la exportación de esta fruta.

En este orden de ideas la población estará conformada por:

- Montana Fruits
- Frutcol S.A.S
- Tropical Solutions S.A.S
- Agrícola San Francisco
- Central de Empresas y Negocios P.H
- Caribbean Exotics

Muestra: Teniendo en cuenta que la población es finita y limitada, se aplicará encuesta al total de esta, para obtener datos más precisos y confiables, en este sentido no se toma muestra

sino se realiza un censo al total de la población, es decir a 6 personas que poseen cargos directivos en las empresas mencionadas.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos: Técnica, será la encuesta mediante un cuestionario estructurado con preguntas cerradas.

7. Resultados y Discusión

7.1 Resultado.

Objetivo: Identificar la demanda y las tendencias del mercado brasileño para la granadilla colombiana.

Preguntas:

1. ¿Qué tipo de presentaciones de granadilla son las más demandadas en Brasil?

(Seleccionar todas las que apliquen)

- Roja
- Amarilla
- Ambas

¿Qué tipo de presentaciones de granadilla son las más demandadas en Brasil? (Seleccionar todas las que apliquen)
6 respuestas

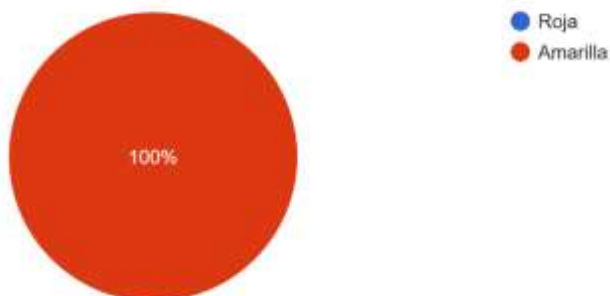


Figure 1 Presentaciones de granadilla

De acuerdo con el análisis del gráfico circular presentado, el 100% de la demanda en Brasil se concentra en la granadilla amarilla. Esto significa que, según los datos representados, la

granadilla amarilla es la presentación más popular y solicitada por los consumidores brasileños, mientras que la granadilla roja parece no tener presencia en el mercado según los datos proporcionados.

Además, la granadilla colombiana ha ganado terreno en el mercado internacional en los últimos años. Brasil, como uno de los principales consumidores de frutas exóticas, ha mostrado un interés creciente en este producto. Los datos presentados a continuación permiten analizar en profundidad la dinámica de las exportaciones colombianas a este país durante el período 2016-2018.

PAÍS	2016	2017	2018	Var. % 17/16	Var. % 18/17
Alemania	107,644	71,729	68,702	-33.4%	-4.2%
Brasil	228,546	219,050	278,460	-4.2%	27.1%
Canadá	630,066	597,648	645,393	-5.1%	8.0%
Emiratos Árabes Unidos	215,155	238,079	336,350	10.7%	41.3%
España	81,059	148,897	302,427	83.7%	103.1%
Francia	516,719	552,714	536,236	7.0%	-3.0%
Hong Kong	109,630	167,823	49,255	53.1%	-70.7%
Países bajos	666,090	780,028	600,173	17.1%	-23.1%
Portugal	108,782	120,026	122,504	10.3%	2.1%
Reino unido	211,404	172,605	116,289	-18.4%	-32.6%
Suiza	115,902	123,347	61,935	6.4%	-49.8%

Table 1 Exportacion de granadilla colombiana a otros países

En resumen, se considera que la variedad de granadilla amarilla es la preferida del mercado brasileño; de igual forma, Brasil esta considerado como el segundo destino internacional que mayoritariamente demanda esta fruta, con una tendencia creciente que supera las 278.460 toneladas.

Objetivo: Analizar las exigencias fitosanitarias para la exportación de granadilla colombiana a Brasil.

Preguntas:

1. ¿Ha exportado previamente granadilla a Brasil?

- Sí
- No

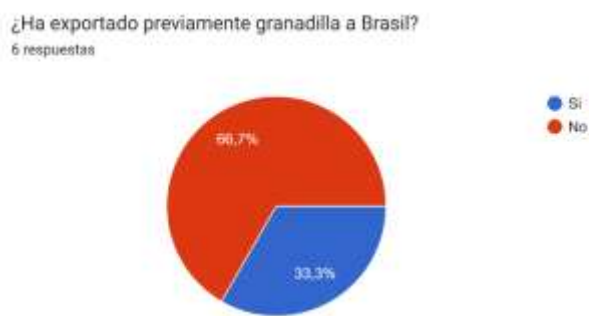


Figure 2 Exportaciones a Brasil

2. ¿Con qué frecuencia exporta granadilla a otros países?

- Nunca
- Ocasionalmente (menos de una vez al año)
- Anualmente
- Más de una vez al año

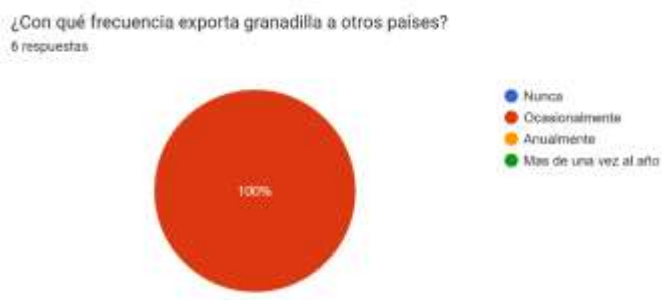


Figure 3 Frecuencia de exportaciones

3. ¿Está familiarizado con las exigencias fitosanitarias para la exportación de frutas a Brasil?

- Sí
- No

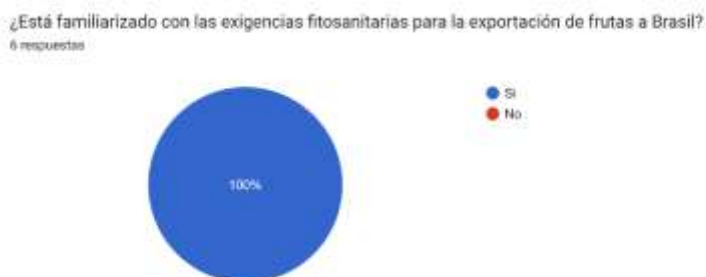


Figure 4 Exigencias fitosanitarias

4. ¿Ha identificado plagas o enfermedades de importancia cuarentenaria para Brasil en su producción de granadilla?

- Sí
- No

¿Ha identificado plagas o enfermedades de importancia cuarentenaria para Brasil en su producción de granadilla?
6 respuestas

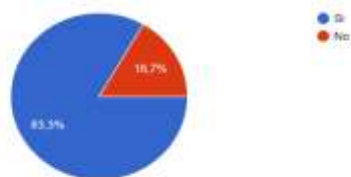


Figure 5 Identificación de plagas

5. ¿Ha tomado las medidas necesarias para controlar y prevenir la presencia de plagas o enfermedades de importancia cuarentenaria en su producción de granadilla?

- Sí
- No

¿Ha tomado las medidas necesarias para controlar y prevenir la presencia de plagas o enfermedades de importancia cuarentenaria en su producción de granadilla?
6 respuestas



Figure 6 Medidas de prevención

6. ¿Considera que la información disponible sobre las exigencias fitosanitarias para la exportación de granadilla a Brasil es clara y accesible?

- Sí
- No

- Parcialmente

¿Considera que la información disponible sobre las exigencias fitosanitarias para la exportación de granadilla a Brasil es clara y accesible?

6 respuestas



Figure 7 Información disponible

Los resultados de las preguntas encuestadas indican que algunos productores han identificado plagas o enfermedades de importancia cuarentenaria en su producción de granadilla y han tomado medidas para controlarlas, lo cual nos muestra que podríamos tener muy buenos resultados de poder combatir los problemas fitosanitarios y exportar un producto de calidad. Sin embargo, hay una percepción mixta sobre la claridad y accesibilidad de la información sobre las exigencias fitosanitarias para la exportación a Brasil, algunos productores han exportado previamente granadilla a Brasil y están familiarizados con las exigencias fitosanitarias, mientras que otros no lo están.

Además, para exportar la granadilla hacia Brasil se requiere:

- Registro como exportador RUT ante la DIAN
- Inscripción en el Muisca
- Inscripción ante la ventanilla única de comercio exterior VUCE
- Identificar la clasificación arancelaria del producto
- Acuerdo de compraventa con el cliente donde se estipule los términos y condiciones para las dos partes y debe incluir el término de negociación y condiciones de despacho.

- Solicitud de vistos buenos (ICA)
- Certificado de origen (si se requiere)
- Factura comercial
- Lista de empaque
- Documento de transporte
- Cartas de responsabilidad para policía y narcóticos
- Exigencia Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria (NIMF-15). Certificado emitido por el ICA para poder ingresar a Brasil el tipo de embalaje utilizado.
- Realizar el proceso aduanero a través de una AGENCIA DE ADUANAS que esté autorizada por la DIAN. (Procolombia, s.f.)

Objetivo: Determinar la capacidad de producción y disponibilidad de granadilla en el oriente antioqueño para la exportación a Brasil.

Preguntas:

1. ¿En qué municipio del oriente antioqueño produce granadilla?

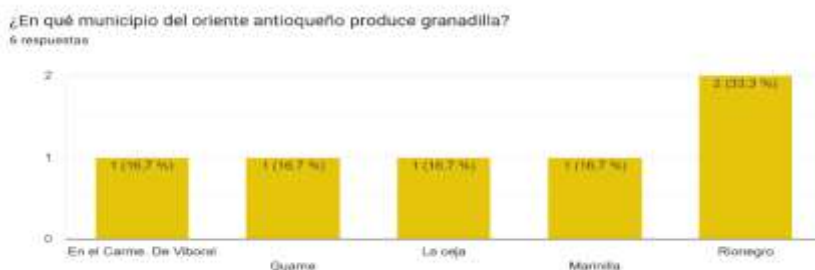


Figure 8 Municipios productores

2. ¿Cuántas hectáreas dedica al cultivo de granadilla?

¿Cuántas hectáreas dedica al cultivo de granadilla?

6 respuestas

10
2
6
6
4 hectáreas
4

Figure 9 Hectáreas cultivadas

3. ¿A qué variedades de granadilla se dedica principalmente? (Especificar)

¿A qué variedades de granadilla se dedica principalmente? (Especificar)

6 respuestas

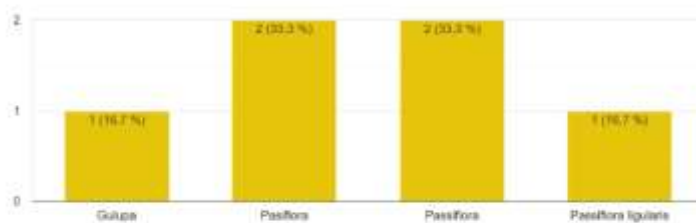


Figure 10 Variedades de granadilla

4. ¿En qué época del año produce granadilla? (Especificar meses)

¿En qué época del año produce granadilla? (Especificar meses)

6 respuestas

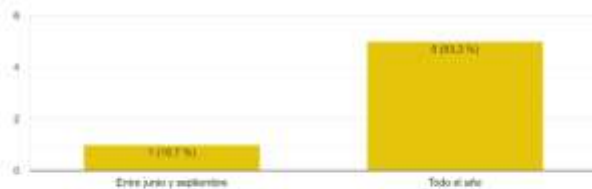


Figure 11 Época de producción

5. ¿A qué canales de comercialización destina su producción de granadilla?

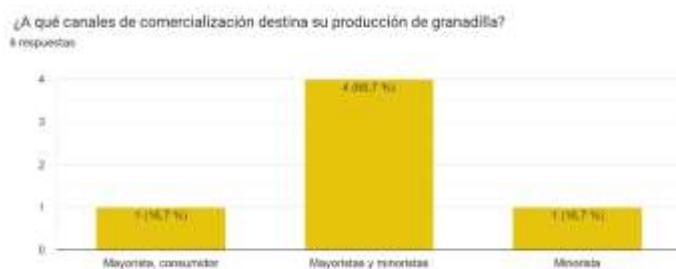


Figure 12 Canales de comercialización

6. ¿Podría aumentar su producción de granadilla en caso de existir una demanda adicional para la exportación a Brasil

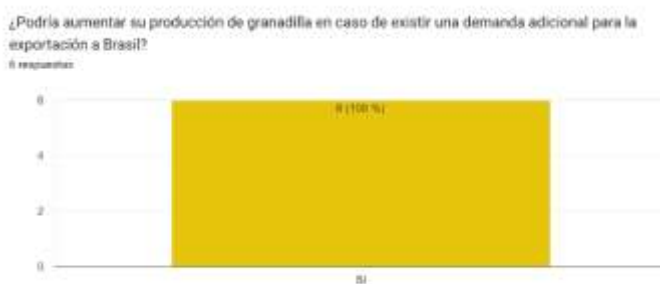


Figure 13 Aumento de producción

Con las preguntas encuestadas logramos identificar los municipios productores, entre los principales se encuentran: El Carmen de Viboral, Marinilla, Rionegro, Guarne y la ceja, estos municipios manejan una producción durante toda la época del año y dedican entre 2-10 hectáreas de sus cultivos a esta fruta. la extensión de hectáreas dedicadas al cultivo, Además, también logramos que la especie más producida y comercializada es la passiflora Los canales de comercialización más utilizados son especialmente para distribuidores minoristas y mayoristas. En caso tal de activar más el mercado brasileño los productores afirman tener la capacidad de aumentar la producción en caso de una demanda adicional, lo cual, nos muestra que podríamos

responder de manera positiva al mercado. Este enfoque integral permite obtener una visión detallada de la producción actual y potencial, facilitando la planificación y toma de decisiones estratégicas para satisfacer el mercado brasileño.

Objetivo: Establecer los riesgos asociados a la exportación de granadilla a Brasil desde el oriente antioqueño.

Preguntas:

1. ¿Está familiarizado con los riesgos asociados a la exportación de productos agrícolas?

- Sí
- No

¿Está familiarizado con los riesgos asociados a la exportación de productos agrícolas?
6 respuestas

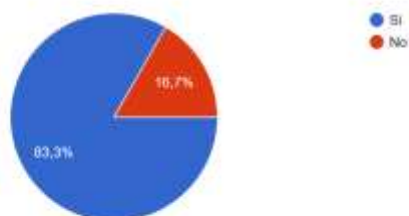


Figure 14 Familiarización de los riesgos

2. ¿Considera que existe una demanda suficiente en el mercado brasileño para la granadilla colombiana?

- Sí
- No
- No estoy seguro

¿Considera que existe una demanda suficiente en el mercado brasileño para la granadilla colombiana?
5 respuestas

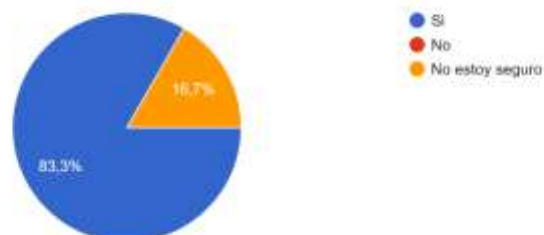


Figure 15 Demanda suficiente para Brasil

3. ¿Qué nivel de competencia anticipa encontrar en el mercado brasileño para la granadilla colombiana?

- Alta
- Media
- Baja

¿Qué nivel de competencia anticipa encontrar en el mercado brasileño para la granadilla colombiana?
5 respuestas

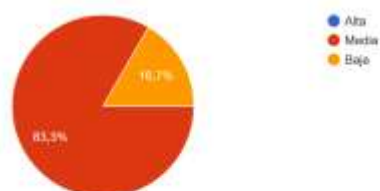


Figure 16 Nivel de competencia

4. ¿Qué medidas planea tomar para mitigar los riesgos comerciales asociados a la exportación de granadilla a Brasil? (Especificar)

- Diversificar mercados
- Negociar contratos a largo plazo
- Asegurar la calidad del producto
- Promocionar la marca

¿Qué medidas planea tomar para mitigar los riesgos comerciales asociados a la exportación de granadilla a Brasil? (Especificar)

8 respuestas

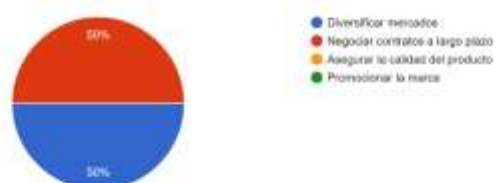


Figure 17 Riesgos comerciales

5. ¿Qué medidas planea tomar para mitigar los riesgos logísticos asociados a la exportación de granadilla a Brasil? (Especificar)

- Contratar un transportista con experiencia en exportaciones agrícolas
- Asegurar la mercancía
- Monitorear las condiciones de transporte
- Utilizar empaques adecuados

¿Qué medidas planea tomar para mitigar los riesgos logísticos asociados a la exportación de granadilla a Brasil? (Especificar)

5 respuestas

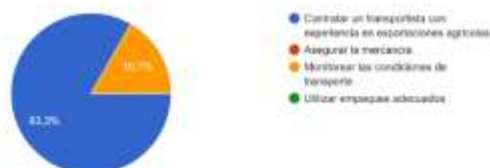


Figure 18 Riesgos logísticos

6. ¿Qué medidas planea tomar para mitigar los riesgos políticos y regulatorios asociados a la exportación de granadilla a Brasil? (Especificar)

- Mantenerse informado sobre las políticas y regulaciones
- Buscar asesoría legal y especializada
- Participar en gremios empresariales
- Establecer relaciones con funcionarios gubernamentales

¿Qué medidas planea tomar para mitigar los riesgos políticos y regulatorios asociados a la exportación de granadilla a Brasil? (Especificar)

5 respuestas



Figure 19 Riesgos políticos y regulatorios

7. ¿Qué medidas planea tomar para mitigar los riesgos financieros asociados a la exportación de granadilla a Brasil? (Especificar)

- Contratar seguros de cambio

- Diversificar la moneda de cobro
- Negociar contratos a plazo
- Buscar financiamiento a tasa fija

¿Qué medidas planea tomar para mitigar los riesgos financieros asociados a la exportación de granadilla a Brasil? (Especificar)

6 respuestas

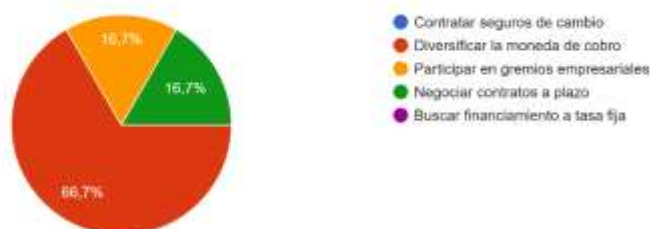


Figure 20 Riesgos financieros

El sector exportador de granadilla del oriente antioqueño muestra una tendencia hacia la adopción de prácticas más profesionales y estratégicas. Los exportadores son cada vez más conscientes de la importancia de la gestión de riesgos y han implementado diversas estrategias de mitigación, entre las que destacan: el seguimiento constante de las políticas y regulaciones cambiantes, la contratación de seguros de cambio para protegerse ante fluctuaciones monetarias, la diversificación de mercados de destino y el estricto control de calidad. Esto demuestra un gran interés por parte de los productores en posicionarse con fuerza y éxito en el mercado brasileño y lo cual permitiría también crear alianzas estratégicas para tener un mayor alcance.

Además, también podemos resaltar que, la percepción general de los encuestados indica que el mercado brasileño para la granadilla colombiana presenta un nivel de competencia moderado. Este escenario sugiere la existencia de oportunidades para los productores colombianos, así como desafíos que requieren atención. La presencia de competidores establecidos, tanto a nivel

nacional como internacional, implica que los productores colombianos deberán diferenciarse y ofrecer un valor agregado para sobresalir en este mercado. No obstante, el reconocimiento de un nivel de competencia moderado también sugiere que el mercado no se encuentra completamente saturado, lo que brinda posibilidades para la entrada de nuevos participantes.

De igual forma, algunos riesgos que se pueden evidenciar son:

	IMPACTO				
	Insignificante 1	Menor 2	Significativo 3	Mayor 4	Severo 5
PROBABILIDAD	5 casi seguro				Fluctuaciones cambio moneda
	4 probable		Negociación con clientes y proveedores	Acuerdos Comerciales	Cambios en la legislación
	3 moderado		Problemas logísticos	Variaciones climáticas	
	2 poco probable		Cambios patrones de consumo	Costos elevados	Riesgos financieros
	1 raro				

Table 2 Muestra de riesgos

Riesgo 1: Fluctuaciones en el cambio de la moneda: Los cambios en la moneda no son controlables dado que el mercado de cambio reacciona a la interacción de diversos factores como políticas monetarias, inflación, la estabilidad política de un país, deudas públicas con otros países entre otras. Se ubica en la tabla en riesgo extremo de 25. La solución sería establecer márgenes máximos de cobro con respecto a las fluctuaciones pasadas o también se podría negociar con la Tasa Representativa del Mercado (TRM) del día.

Riesgo 2: Cambios en la legislación: Estos cambios pueden tener un impacto significativo en las operaciones de exportación, ya que puede incluir modificaciones en las regulaciones aduaneras, normativas sanitarias, fiscales, laborales y ambientales. Se ubica en la tabla con un riesgo extremo de 20. La solución es mantenerse informado sobre todos los cambios en la legislación y monitorear las actualizaciones legales y regulatorias. También se puede crear un plan de contingencia flexible, que permita adaptarse rápidamente a estos cambios.

Riesgo 3: Acuerdos comerciales: Son pactos bilaterales o multilaterales que pueden incluir cambios en los aranceles, modificaciones en los requisitos de certificación y cambios en las condiciones de acceso a los mercados. Se ubica en la tabla con un riesgo muy alto de 16. La solución es buscar diversificar los mercados de exportación y no depender de un mercado en específico. También se debe estar al tanto de los cambios en las políticas comerciales y los acuerdos internacionales, para poder tomar todas las medidas preventivas.

Riesgo 4: Negociación con clientes y proveedores: Al exportar granadilla colombiana a Brasil, es posible que no se lleven a cabo buenas negociaciones con clientes y proveedores, lo que podría resultar en costos elevados, retrasos en la entrega, productos de baja calidad y riesgos de pago. Se ubica en la tabla con un riesgo alto de 12. La solución es realizar acuerdos beneficiosos para ambas partes donde se establezcan políticas de negociación claras, además de optar por tener más de un proveedor para reducir el riesgo de interrumpir la operación y si es posible ir ampliando el mercado para tener más garantía de poder vender el producto.

Riesgo 5: Variaciones climáticas: El clima afecta directamente la agricultura porque determina las condiciones de producción. En Colombia el clima es tropical y hay tiempos muy calurosos y otros más húmedos, por lo que estar pendiente de estos cambios también es importante para monitorear la calidad del fruto. Por ejemplo, las condiciones de estrés hídrico

durante temporadas secas a las que son sometidos los cultivos de granadilla pueden afectar los rendimientos en la producción al desarrollar daños como deshidratación y caída de flores, formación de frutos pequeños o caída de ellos, cuarteamiento de frutos y deficiencias nutricionales. Se ubica en la tabla en un riesgo alto de 12. La solución sería vigilar que los encargados del cultivo cumplan con procesos claves de agricultura para mantener el cultivo en condiciones óptimas, además de monitorear constantemente los cambios climáticos de la región para poder resolver y evitar daños en el cultivo que afecten la producción.

Riesgo 6: Problemas logísticos: Se puede presentar interrupción de la cadena de suministro debido a eventos naturales, problemas con proveedores, retrasos en la entrega, cambios en las regulaciones gubernamentales, problemas de calidad en la producción y la logística, y problemas relacionados con el transporte y la distribución. Se ubica en la tabla en un riesgo medio de 9. La solución sería la identificación de riesgos y vulnerabilidades en toda la cadena logística, realizar planes de contingencia como garantizar la producción de calidad y cantidad necesaria para los envíos, organización de rutas adecuadas para enviar la mercancía y contar con rutas alternas para no interrumpir la distribución en caso de presentarse inconvenientes. También la selección de proveedores y socios confiables que garanticen el cumplimiento de todas las actividades, además de contar con equipos adecuados de refrigeración y monitoreo de temperatura para que la fruta mantenga sus propiedades y hacer seguimiento constante de la mercancía hasta su destino.

Es muy importante monitorear de cerca los eventos que puedan afectar la cadena de suministro para resolver a tiempo y evitar la interrupción que llevan a retrasos en la producción.

Riesgo 7: Costos elevados: Al exportar, pueden surgir diversas razones que aumenten los costos, ya sea durante su fabricación o al enviarlos al extranjero. Por ejemplo, los costos de transporte pueden ser elevados cuando se transportan productos de un país a otro. Además, Brasil

puede tener altos derechos e impuestos de importación, lo que dificulta la entrada de nuestros productos al mercado. También, las regulaciones pueden aumentar los costos al exigir que la granadilla cumpla con estándares de seguridad específicos, lo que puede aumentar los costos de producción. Este riesgo es medio y se ubica en la tabla con un valor de 6. Algunas posibles soluciones que se podrían aplicar serían negociar acuerdos comerciales, optimizar las rutas de transporte y tener alianzas estratégicas.

Riesgo 8: Riesgos financieros: Los riesgos financieros en la exportación de granadilla colombiana a Brasil pueden surgir debido a fluctuaciones en el cambio de moneda, incumplimientos de pagos por parte de los importadores brasileños, costos financieros asociados con el financiamiento, cambios en la demanda del mercado y riesgos políticos y regulatorios. Se ubica en la posición 8 de la tabla con riesgo medio, ya que pueden afectar la rentabilidad y estabilidad financiera de la exportación de granadilla al mercado brasileño.

La solución sería llevar a cabo una gestión financiera sólida y estratégica. Esto implica un análisis exhaustivo de los costos y beneficios de las exportaciones, incluidos los costos de producción, el transporte, los aranceles y las fluctuaciones del tipo de cambio. También se debe mantener una reserva de capital adecuada y una planificación financiera prudente, lo que ayudaría a mantener una operación más estable y rentable en el mercado brasileño.

Riesgo 9: Cambio en los patrones de consumo: Siempre se presentarán cambios y modificaciones que son afectados por el contexto económico, social y político. El consumo de frutas en Brasil puede verse influenciado por factores como las tendencias de salud y bienestar y los cambios en la disponibilidad de productos. Es posible que los consumidores brasileños quieran probar frutas exóticas de otros países donde se cultivan frutas orgánicas y de comercio justo debido al creciente interés en la sostenibilidad y la protección del medio ambiente.

También podría aumentar la preferencia por frutas locales y de temporada, por la frescura, sabor y contribución al apoyo de la economía local. Se ubica en la tabla con un riesgo bajo de 4.

La solución sería estar atentos a las tendencias emergentes y adaptarse a las preferencias del mercado. Otra opción es tener proyección y explorar otros mercados donde también no haya frutas exóticas disponibles y que se quieran consumir.

Conclusiones

- En Colombia, los mayores productores de granadilla están en los departamentos de Huila, Antioquia, Cundinamarca, Valle del Cauca y Tolima.
- El estudio de viabilidad para exportar granadilla colombiana a Brasil parece prometedor. Brasil es un mercado extenso y en crecimiento, lo que nos ofrece una gran oportunidad de negocio.
- El sector frutícola en Colombia es un pilar fundamental de la economía, con indicadores que muestran su fuerza en la producción, distribución y consumo tanto a nivel nacional como internacional. En algunos países, estas frutas son valoradas por sus propiedades medicinales, lo que aumenta aún más su relevancia en el comercio internacional.
- La exportación de productos exóticos y orgánicos representa una gran oportunidad de crecimiento para los agricultores en Colombia. No solo les permite aumentar sus ventas, sino que también mejora su competitividad al cumplir con los altos estándares de calidad y servicio exigidos por los importadores.
- El mercado brasileño revela un potencial significativo para la granadilla colombiana, en particular en lo que respecta a la preferencia por la variedad amarilla de esta fruta. Esta inclinación del consumidor brasileño hacia la granadilla amarilla subraya la posibilidad de establecer un nicho de mercado favorable para los productores colombianos. Sin embargo, para capitalizar adecuadamente esta oportunidad, es importante adoptar un enfoque estratégico que contemple tanto el análisis profundo del mercado como la identificación de las preferencias específicas de los consumidores.
- La exportación de granadilla colombiana a Brasil representa una oportunidad de negocio interesante, pero requiere una planificación cuidadosa, saber identificar los riesgos

presentes y combatirlos, como por ejemplo, los riesgos políticos, financieros y logísticos; algunos aspectos que podemos tener presente para que ayuden de manera positiva a equilibrar esos riesgos son: Mantenerse informado sobre los cambios en las políticas comerciales, sanitarias y fitosanitarias de Brasil, Garantizar los recursos financieros requeridos para la producción, exportación y comercialización de la granadilla, teniendo en cuenta las variaciones en el tipo de cambio y Mejorar la eficiencia de la cadena de suministro, desde la producción hasta la entrega al consumidor final, para garantizar la calidad y la frescura del producto.

Referencias

- Colombia, M. (23 de octubre de 2022). *Granadilla: la fruta sin competidores extranjeros*. Obtenido de Mas Colombia: <https://mascolombia.com/granadilla-la-fruta-sin-competidores-extranjeros/>
- Derivados, L. A. (25 de 8 de 2023). *Brasil se destaca como líder mundial en producción de maracuyá*. Obtenido de frutas do brasil : <https://frutasdobrasil.org/es/blog/brasil-lider-mundial-na-producao-de-maracuja/>
- Gómez, C. (s.f.). *Phylolegal*. Obtenido de <https://phylo.co/blog/ideacion/crear-sas/#:~:text=Caracter%C3%ADsticas%20de%20una%20SAS%E2%80%8B,la%20pueden%20integrar%20varios%20accionistas.&text=T%C3%A9rmino%20de%20duraci%C3%B3n%20indefinido.,por%20obligaciones%20fiscales%20y%20laborales>.
- ICA. (s.f.). Obtenido de <https://www.ica.gov.co/embalajes.aspx>
- Investigadores Treid. (4 de April de 2023). Recuperado el 22 de March de 2024, de Treid.co.
- Minervini, N. (28 de noviembre de 2023). *¿Por qué empresas que logran éxito en muchos mercados exteriores, fracasan en Brasil?* Obtenido de linkedin: <https://www.linkedin.com/pulse/brasil-por-qu%C3%A9-empresas-que-logran-%C3%A9xito-en-muchos-minervini-pvi3f/?originalSubdomain=es>
- Ministerio de ambiente y desarrollo sostenible. (25 de noviembre de 2004). Obtenido de Resolucion 754 de 2004: <https://www.minvivienda.gov.co/sites/default/files/2020-08/resolucion-754-de-2014.pdf>
- Organización mundial del comercio*. (s.f.). Obtenido de El impacto de la apertura del comercio en el cambio climático: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/envir_s/climate_impact_s.htm
- Procolombia. (s.f.). *Procolombia*. Obtenido de <https://www.colombiatrade.com.co/preguntas-frecuentes/como-exportar-frutas-yo-hortalizas#>
- Treid, i. (4 de abril de 2023). *En Colombia se han exportado más de 18 millones de dólares en granadilla en los últimos 3 años*. Obtenido de investigaciones Treid: <https://www.treid.co/post/en-colombia-se-han-exportado-mas-de-18-millones-de-dolares-en-granadilla-en-los-ultimos-3-anos>
- Expansion Datos Macro. (2021). *Expansion Datos Macro*. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/comercio/exportaciones/colombia>
- G, B. A., & P, G. O. (2022). Estudio de factibilidad para la exportación de granadilla desde Colombia a la *Universidad Autónoma de Bucaramanga*, 6.
- Ortiz Velásquez, M. (2019). Fenomeno de la globalizacion. En *Introducción a los negocios internacionales: conceptos y aplicaciones* (pág. 189). Barranquilla, colombia: Universidad del Norte .
- Ortiz Velásquez, M. (2019). Teoria y practica del comercio internacional . En *Introducción a los negocios internacionales: Concepto y aplicaciones* (págs. 101-127). Barranquilla, Colombia: Universidad del Norte.
- SANDOVAL, J. L. (2022). EXPORTACIÓN DE GRANADILLA AL MERCADO DE ESTADOS. BAagua Grande, Peru.
- Vargas, I. Y. (2023). Análisis del potencial exportador de la granadilla dulce. Girardot, Cundinamarca, Colombia.
- Borges, J.L. (2013). *Ficciones*. Buenos Aires, Argentina: Debolsillo.

Bastidas, L.R. (2007). *El inicio del siglo XXI*. Planeta. Sitio web:
<http://www.rbastidasl.com/libro-inicio-del-sigloxxi>.

Anexos

Anexo 1: Formato de encuesta.

¿Cuántas toneladas de granadilla colombiana exporta a Brasil?

Tu respuesta

¿Qué tipo de presentaciones de granadilla son las más demandadas en Brasil? (Seleccionar todas las que apliquen)

- Roja
- Amarilla
- Otro:

¿Ha exportado previamente granadilla a Brasil?

- Si
- No

¿Con qué frecuencia exporta granadilla a otros países?

- Nunca
- Ocasionalmente
- Anualmente
- Mas de una vez al año
- Otro:

¿Está familiarizado con las exigencias fitosanitarias para la exportación de frutas a Brasil?

- Si
- No

¿Ha identificado plagas o enfermedades de importancia cuarentenaria para Brasil en su producción de granadilla?

- Si
- No

¿Ha tomado las medidas necesarias para controlar y prevenir la presencia de plagas o enfermedades de importancia cuarentenaria en su producción de granadilla?

- Si
- No
- Otro:

¿Considera que la información disponible sobre las exigencias fitosanitarias para la exportación de granadilla a Brasil es clara y accesible?

- Si
- No
- Parcialmente
- Otro:

¿En qué municipio del oriente antioqueño produce granadilla?

Tu respuesta

¿Cuántas hectáreas dedica al cultivo de granadilla?

Tu respuesta

¿Cuál es su rendimiento promedio de granadilla por hectárea? (Toneladas/hectárea)

Tu respuesta

¿A qué variedades de granadilla se dedica principalmente? (Especificar))

Tu respuesta

¿En qué época del año produce granadilla? (Especificar meses)

Tu respuesta

¿En qué época del año produce granadilla? (Especificar meses)

Tu respuesta

¿A qué canales de comercialización destina su producción de granadilla?

Tu respuesta

¿Podría aumentar su producción de granadilla en caso de existir una demanda adicional para la exportación a Brasil?

Tu respuesta

¿Está familiarizado con los riesgos asociados a la exportación de productos agrícolas?

- Si
- No

¿Considera que existe una demanda suficiente en el mercado brasileño para la granadilla colombiana?

- Si
- No
- No estoy seguro

¿Qué nivel de competencia anticipa encontrar en el mercado brasileño para la granadilla colombiana?

- Alta
- Media
- Baja

¿Qué medidas planea tomar para mitigar los riesgos comerciales asociados a la exportación de granadilla a Brasil? (Especificar)

- Diversificar mercados
- Negociar contratos a largo plazo
- Asegurar la calidad del producto
- Promocionar la marca
- Otro:

¿Qué medidas planea tomar para mitigar los riesgos logísticos asociados a la exportación de granadilla a Brasil? (Especificar)

- Contratar un transportista con experiencia en exportaciones agrícolas
- Asegurar la mercancía
- Monitorear las condiciones de transporte
- Utilizar empaques adecuados
- Otro:

¿Qué medidas planea tomar para mitigar los riesgos políticos y regulatorios asociados a la exportación de granadilla a Brasil? (Especificar)

- Mantenerse informado sobre las políticas y regulaciones
- Buscar asesoría legal y especializada
- Participar en gremios empresariales
- Establecer relaciones con funcionarios gubernamentales
- Otro:

¿Qué medidas planea tomar para mitigar los riesgos financieros asociados a la exportación de granadilla a Brasil? (Especificar)

- Contratar seguros de cambio
- Diversificar la moneda de cobro
- Participar en gremios empresariales
- Negociar contratos a plazo
- Buscar financiamiento a tasa fija
- Otro: