

COMERCIO Y LOGÍSTICA DE LA EXPORTACIÓN DE UCHUVAS EN ALMIBAR DESDE COLOMBIA HACIA CANADÁ.

TRADE AND LOGISTICS OF THE EXPORT OF UCHUVAS IN ALMIBAR FROM COLOMBIA TO CANADA.

Díaz,J-López,M.

Universidad de Cundinamarca sede Fusagasugá, Facultad de ciencias agropecuarias. Ingeniería agronómica, diplomado en mercados internacionales como pilar de desarrollo en el agro colombiano, Fusagasugá Cundinamarca, Colombia.

melviralopez@ucundinamarca.edu.co

RESUMEN

En el siguiente trabajo se presentará un análisis de la ruta de exportación para comercializar la uchuva colombiana procesada en almíbar hacia el territorio canadiense, teniendo en cuenta que es importante diseñar un plan logístico que permita evaluar las condiciones tanto del mercado, como del sector al cual se va a exportar.

En consideración a lo anterior, fue necesario identificar las características de los consumidores canadienses, el estado del mercado de la uchuva tanto para Colombia como para Canadá, los canales de distribución que existen, las barreras arancelarias y no arancelarias, certificaciones, y demás documentos requeridos para la exportación. Además, se tuvieron en cuenta variables técnicas como embalaje y la manera correcta del etiquetado.

La metodología que se llevó a cabo para la elaboración del documento fue de tipo descriptiva, ya que se reunió un compendio de información de diferentes bases de

datos científicas, además de algunas agencias gubernamentales y otras herramientas digitales como Trademap.

Los resultados hallados dan a conocer que este tipo de fruta tiene un fuerte alcance en el territorio canadiense, ya que sus consumidores se preocupan por los buenos hábitos alimenticios y, dado los beneficios que tiene la uchuva para la salud, se puede incluir en el mercado de forma aceptable. Adicionalmente, el producto transformado en almíbar ofrece un valor agregado al tener mayor tiempo de conservación, de tal manera que llevar a cabo un plan de logística para el comercio internacional, brinda oportunidades y da buenos resultados facilitando el proceso de exportación.

PALABRAS CLAVE: Exportación, Uchuva, TLC, Transformación de alimentos, Normatividad.

ABSTRACT

The following paper will present an analysis of the export route to market Colombian cape gooseberries processed in syrup to Canada, taking into account that it is important to design a logistics plan that allows us to evaluate the conditions of both the market and the sector to which it will be exported.

In consideration of the above, it was necessary to identify the characteristics of Canadian consumers, the state of the cape gooseberry market for both Colombia and Canada, existing distribution channels, tariff and non-tariff barriers,

certifications, and other documents required for export. In addition, technical variables such as packaging and the correct way of labeling were taken into account.

The methodology used for the preparation of the document was descriptive, since a compendium of information was gathered from different scientific databases, as well as from some government agencies and other digital tools such as Trademap.

The results found show that this type of fruit has a strong reach in the Canadian territory, since its consumers are concerned about good eating habits and, given the health benefits of cape gooseberry, it can be included in the market in an acceptable way, additionally the product transformed into syrup offers an added value by having a longer shelf life, so that carrying out a logistics plan for international trade provides opportunities and gives good results facilitating the export process.

KEY WORDS: Export, Goldenberry, TLC, Food processing, Normativity.

INTRODUCCIÓN

Colombia se ha convertido en uno de los principales exportadores de uchuva hacia Canadá llegando a tener un crecimiento de tasa anual promedio de 2,7% durante los últimos cinco años, en los cuales se lograron producir US\$659.388 ²⁷ la preferencia de los consumidores canadienses hacia la uchuva de origen colombiano se basa en que la uchuva que se produce en el país se caracteriza por ser de gran calidad, tener buena apariencia y color, ser de gran tamaño, sana y limpia.³⁵, sin embargo, PROCOLOMBIA ²⁸ indica que los consumidores canadienses han demostrado mayor preferencia hacia las uchucas deshidratadas, esto debido a su

fácil consumo y mayor conservación. La idea de exportar uchuvas en almíbar resulta una nueva opción de consumo que aún no se ha contemplado exportar en el mercado canadiense, según Correa, J et, al Jaramillo, A ⁸ el producto posee una gran demanda, pero muy poca oferta. En este aspecto, las uchuvas en almíbar ofrecen un valor agregado al tener mayor tiempo de conservación, ser un producto novedoso para el mercado, ser de fácil consumo y no perder ninguna de sus riquezas nutricionales a la hora de ser transformado, siendo este último, el mayor interés del consumidor canadiense.

Por otro lado, el TLC entre Colombia y Canadá ha sido desaprovechado, ya que desde el 2011 cuando entro acuerdo de TLC firmado entre Colombia y Canadá ²², solo representan el 1,2 % de las exportaciones totales ³³ lo que sugiere una buena oportunidad para aumentar el TLC entre Colombia y Canadá

En ese sentido, se considera que es muy importante hacer una investigación de los mercados siempre que se quiera exportar ²³ por tal razón, se debe hacer un previo estudio de las características del cliente consumidor, además de integrar un proceso de logística internacional, con el cual se prevé alcanzar la eficiencia de comercio, ya sea con el manejo de la distribución, el servicio de transporte o las normativas que existan. ⁷

De esta manera el artículo tiene como objetivo analizar la ruta de comercio para establecer la logística internacional de la exportación uchuvas en almíbar hacia Canadá, potencializando la exportación de este producto, dando un valor agregado al distribuirlo de manera diferente y llamativa al mercado canadiense y del mismo modo, incrementando la participación del TLC con Canadá.

METODOLOGÍA.

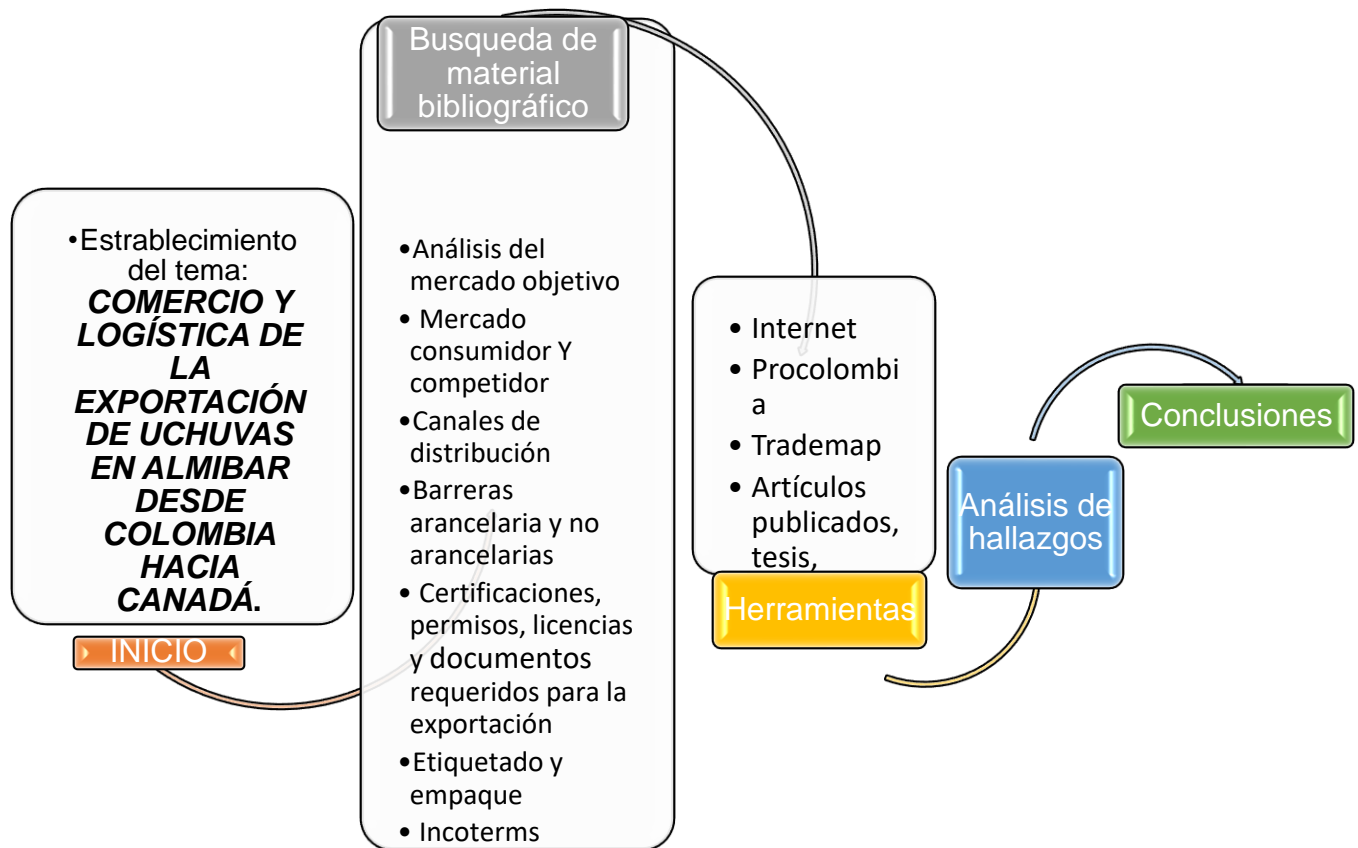
Esta revisión bibliográfica es un compendio de diferentes investigaciones y búsquedas bibliográficas que aportan una idea sobre la ruta de comercio y logística para la exportación de un producto procesado, para este caso la uchuva en almíbar. Del tal modo, se aportan referencias relevantes que sustentan la recolección de información en bases de datos científicas, libros, repositorios, tesis académicas, artículos, agencias enfocadas a promover la exportación como PROCOLOMBIA y herramientas como TradeMap, que nos arrojan indicadores del desempeño exportador e importador entre países, ³⁸ de una manera ordenada y precisa.

Matriz DOFA

Se realizó una matriz DOFA con el objetivo de identificar anticipadamente la situación referente al entorno al que nos enfrentaremos al emprender una ruta de comercio y logística de exportación de un producto transformado como la uchuva en almíbar y con el cual ayudaremos a reforzar las bases de nuestro plan exportador hacia Canadá.



Se realizó un análisis del mercado objetivo (Canadá) determinando esencialmente las características del mercado consumidor, el mercado competidor, los canales de distribución que existen entre Colombia y Canadá, las barreras de tipo arancelarias y no arancelarias que puedan existir, los permisos, certificaciones, licencias y documentos requeridos para la exportación, el correcto etiquetado y embalaje del producto, y la forma del intercambio de mercancías (Incoterms) de acuerdo a las características del producto. Véase en el (esquema N°1)



Esquema N°1. Metodología empleada para la elaboración del documento, fuente de elaboración propia.

RESULTADOS

MERCADO OBJETIVO

Canadá cuenta con un territorio bastante amplio, el área del territorio total es de 9.970.610 kilómetros cuadrados, ³⁴ es un país que contiene un gran conjunto de culturas, debido a la cantidad de inmigrantes con los que cuenta, por ende, es complicado lograr determinar un público objetivo muy específico. ⁴¹

La población total de Canadá es de 38.005.238, la cual está conformada por sucesivas olas de inmigrantes procedentes de diversos países, solo el 32% representa la población canadiense de origen (principalmente europeos anglófonos y francófonos) el 20% se conforma por ingleses, el 15%, franceses, el 14% escoceses, el 14%, irlandeses, el 10%, alemanes, el 4%, italianos, el 5%, chinos y el 4% indios americanos ³⁶

En una encuesta brindada por The Packer's Fresh Trend y PROCOLOMBIA, se identificó que el consumo de frutas frescas en Canadá aumento principalmente en las personas con edades entre los 21 y 39 años, así como en adultos mayores de 59 años, ²⁶ en este sentido podemos mencionar que los consumidores de frutas buscan encontrar en los productos un alto contenido de nutrientes, fundamentales para tener un estilo de vida más sano y saludable.

Es importante tener en cuenta el ingreso per cápita de los canadienses, para el año 2021 estuvo alrededor de los 48,029.344 USD, ⁶ por lo que los consumidores de fruta fresca prefieren primero la calidad antes que el precio.

MERCADO CONSUMIDOR

Canadá es el país más saludable del mundo según un ranking mundial obtenido con datos de la Organización Mundial de la Salud.³⁷ Este país se caracteriza por tener consumidores que demandan alimentos saludables, nutritivos, naturales y orgánicos. ²⁹ En tal aspecto, la uchuva tiene un campo de acción importante para crecer en el mercado canadiense, ya que la uchuva que se cultiva en Colombia se

caracteriza por ser de alta calidad, gran tamaño, color y apariencia sana y limpia. ¹ Estos factores convierten a la uchuva de origen colombiano, en una de las más competitivas en el mercado internacional ², ya que sus compradores son bastante exigentes en temas de calidad, precio y cumplimiento, por lo que pueden llegar a pagar US\$ 2,4 por kilo en la importación de este fruto según datos de TradeMap, ⁴⁰

Código del producto	Descripción del producto (↔)	Colombia exporta hacia Canadá						
		Valor 2020, en miles US\$ ▼	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2016-2020, %, p.a. <i>i</i>	Participación en las exportaciones de Colombia, %	Arancel equivalente ad valorem enfrentado por Colombia <i>i</i>	Cantidad exportada en 2020	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad)
200600	Hortalizas, frutas u otros frutos o sus cortezas y demás partes de plantas, confitados con . . .	15	12	3	0	4	Toneladas	3.750

Tabla N°1. Comercio actual y potencial entre Colombia y Canadá en 2020, fuente: Trademap, ⁴⁰

En la tabla N°1 podemos ver los datos relacionados a la exportación de productos con posición arancelaria 200600 como la Uchuva en almíbar, en el cual se ratifica la poca oferta que hay de estos productos, y la poca participación en las exportaciones colombianas.

MERCADO COMPETIDOR

Según datos de PROCOLOMBIA ²⁹ los principales competidores en exportación de uchuva hacia Canadá son Estados Unidos, Vietnam, México y España, siendo Colombia el octavo país en proveer frutas exóticas a Canadá. Sin embargo, como se ve en el (Gráfico N°1) en cuanto al producto de posición arancelaria 200600 que incluye frutos en almíbar, los principales países exportadores son China, con un valor exportado de 286.134 miles de USD, seguido de Tailandia con 229.915 miles de USD e Italia con 59.318 miles de USD en 2020. ³⁹

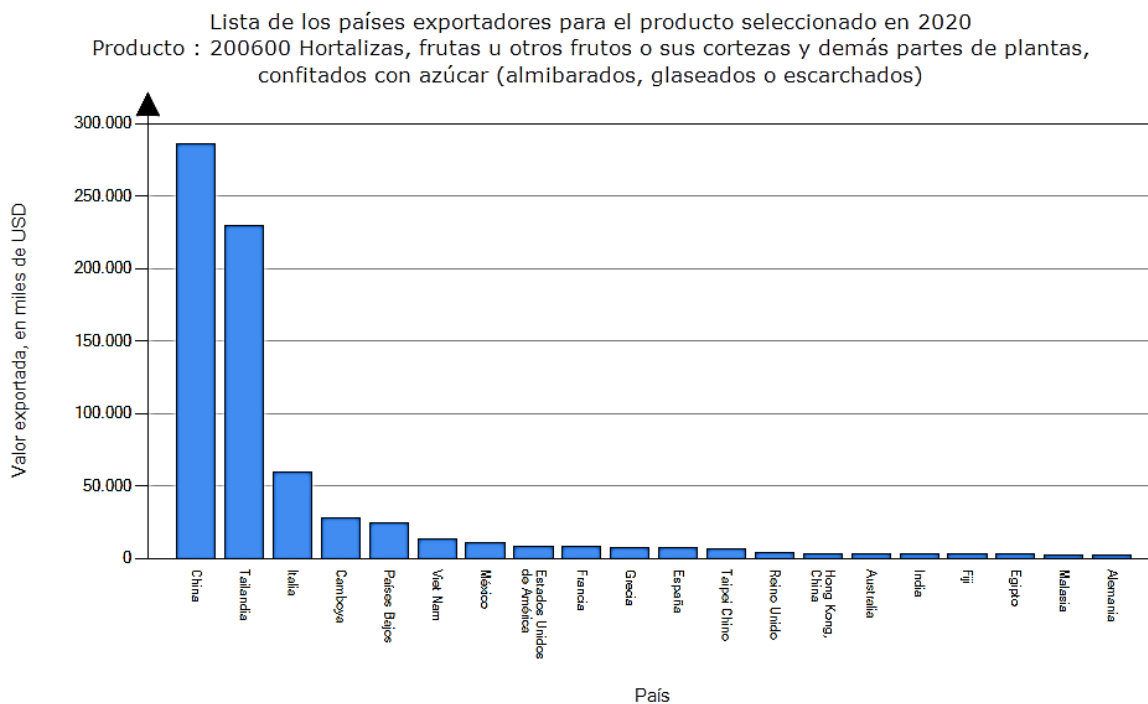


Gráfico N°1, Lista de los países exportadores para el producto con posición arancelaria 200600 en el año 2020, Fuente: Trademap ³⁹

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Para productos procesados como es el caso de “uchuvas en almíbar” existen varias opciones de comercialización en Canadá, en los cuales intervienen distintos intermediarios como: Agentes independientes, que son intermediarios entre el exportador y otro agente distribuidor, Importador o Mayorista, que son los mismos importadores participan de la cadena de distribución del producto, los detallista o Retail, que son aquellos intermediarios que compran y venden productos y los Broker, que son aquellos agentes prestan asistencia a la comercialización del producto, ⁹ es importante analizar la opción más adecuada de acuerdo al producto que se va a exportar.

De acuerdo con un estudio de Inteligencia de Mercados, realizado por Proexport, los exportadores difícilmente pueden llegar de forma directa al consumidor final, por lo tanto, es necesario que tengan que acudir a diferentes intermediarios tales como mayoristas, agentes locales, representantes de fabricantes y comisionistas. ¹¹

Canadá cuenta con 200 puertos y subpuertos especializados alrededor de sus costas para recibir todo tipo de mercancía ⁴ en la (Tabla N°2, Frecuencia y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos), podemos ver los principales puertos de transporte marítimo desde Colombia hacia Canadá, el cual comprende 20 rutas, ofrecidas por 7 navieras, con distintos tiempos de tránsito desde los 9 días hasta los 22 días. Según PROCOLOMBIA ³⁰, no existen servicios directos desde Buenaventura hacia los puertos de Canadá, de manera que las conexiones se realizar en los puertos de Estados Unidos, Panamá y Perú.

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
Toronto	Cartagena	New york - Estados Unidos	9
	Buenaventura	New york - Estados Unidos	12
	Barranquilla	Cartagena - Colombia, Filadelfia - Estados Unidos	13
	Santa marta	Wilmington - delaware - Estados Unidos	10
Montreal	Cartagena	New york - Estados Unidos	9
	Buenaventura	New york - Estados Unidos	12
	Barranquilla	Cartagena - Colombia, Filadelfia - Estados Unidos	13
	Santa marta	Wilmington - delaware - Estados Unidos	10
Vancouver	Cartagena	Directo	17
	Buenaventura	Balboa - Panamá	19
	Barranquilla	Cartagena - Colombia	22
	Santa marta	Cartagena - Colombia	22
Halifax	Cartagena	Filadelfia - Estados Unidos, New york - Estados Unidos	10
	Buenaventura	Callao - Perú, Manzanillo - Panamá	18
	Barranquilla	Cartagena - Colombia, Filadelfia - Estados Unidos	13

Fuente: Líneas Marítimas. Información procesada por la Coordinación de Logística y Competitividad – ProColombia.

*La información contenida es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias. Están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de sus volúmenes del comercio.

Tabla N°2, Frecuencia y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos, Fuente: PROCOLOMBIA, ²⁴

BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS

En el acuerdo comercial con Canadá, la uchuva se encuentra cubierta en la categoría de desgravación A, lo quiere decir que este producto no pagará aranceles en el país norteamericano. ²⁷(PROCOLOMBIA, 2016)

Sin embargo, según la lista de desgravación para productos agrícolas de Colombia (Tabla N°3), en el caso de las uchuvas en almíbar quienes se encuentra con número o referencia de posición arancelaria **2006000000**, descrito como: Hortalizas (incluso «silvestres»), frutas u otros frutos o sus cortezas y demás partes de plantas, confitados con azúcar (almibarados, glaseados o escarchados), ²⁰ el producto se

encuentra en la canasta de desgravación con categoría B, es decir que este producto podría tardar al menos cinco años en quedar totalmente desgravado ¹⁸ y su tasa base es del 20%, en la (Tabla N°4, Categorías de Desgravación) se puede observar cual sería el porcentaje de tasa base, año tras año hasta alcanzar el 0,0% en el 5to año ¹⁹, teniendo en cuenta que su categoría es de tipo B.

Nandina SA	Descripción	Arancel Base	OFERTA DE COLOMBIA A
			Categoría de Desgravación
20060000	Hortalizas (incluso «silvestres»), frutas u otros frutos o sus cortezas y demás partes de plantas, confitados con azúcar (almibarados, glaseados o escarchados).	20%	B

Tabla 3. lista de desgravación para productos agrícolas de Colombia, Fuente MINCIT, ²⁰

Categoría B

Tasa Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
3%	2,4%	1,8%	1,2%	0,6%	0,0%
5%	4,0%	3,0%	2,0%	1,0%	0,0%
10%	8,0%	6,0%	4,0%	2,0%	0,0%
15%	12,0%	9,0%	6,0%	3,0%	0,0%
20%	16,0%	12,0%	8,0%	4,0%	0,0%
23%	18,4%	13,8%	9,2%	4,6%	0,0%
24%	19,2%	14,4%	9,6%	4,8%	0,0%
25%	20,0%	15,0%	10,0%	5,0%	0,0%
26%	20,8%	15,6%	10,4%	5,2%	0,0%
28%	22,4%	16,8%	11,2%	5,6%	0,0%
30%	24,0%	18,0%	12,0%	6,0%	0,0%
33%	26,4%	19,8%	13,2%	6,6%	0,0%
36%	28,8%	21,6%	14,4%	7,2%	0,0%

Tabla N°4. Categorías de Desgravación, Fuente: MINCIT, ¹⁹

BARRERAS NO ARANCELARIAS

Las medidas de tipo no arancelarias se han convertido en un fuerte obstáculo para los exportadores colombianos, ya que son medidas de política comercial diferentes a las de los aranceles que establecen como medidas de protección para evitar o restringir el ingreso de algún producto o servicio hacia algún país ¹⁷

En relación con esto, Icecomex ¹⁴, menciona que el uso de estas barreras no arancelarias permite que se cree el Acuerdo de Barreras Técnicas al Comercio (OTC) o el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MFT), que se rige mediante documentos legales como: licencias, permisos específicos para exportar, requisitos de calidad, inspecciones y control sobre costos.

En este sentido, de acuerdo con Prom Perú³², los requisitos que deben cumplir los alimentos frescos y procesados, sean productos agrícolas, agro industriales y/o pesqueros son: *Requerimientos de Ley de permisos de importación y exportación*, que deben estar gestionadas tanto por exportadores como compradores canadienses para sus operaciones de comercio internacional, *Certificado Internacional de Importación*, el cual debe ser solicitado por el comprador y *Controles previos de importación*, que son una serie de controles a algunos alimentos para su importación.

DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA EXPORTACIÓN

Toda persona o empresa que desee exportar un producto, inicialmente debe tener un *registro como exportador*, este debe tramitarse a través de la DIAN modificando el RUT a la opción exportador PROEXPORT³¹, además se debe tener el *Conocimiento de embarque o guía aérea de carga*, que tiene como finalidad proteger al cargador y al consignado de la carga frente al naviero Library.Co¹⁶, el *Certificado de origen*, el cual se debe diligenciar a través de www.vuce.gov.co en el módulo de Exportaciones, luego de ser aprobada la Declaración Juramentada¹⁰ *Factura comercial*, la cual es usada por el exportador para realizar el cobro del valor de los productos al comprador canadiense³², además de los permisos de exportación, Certificados de inspección y lista de empaque, los cuales se pueden consultar a través de la página del departamento del Gobierno de Canadá, Global Affairs¹²

ETIQUETADO Y EMBALAJE

El etiquetado y empaque de un producto a exportar debe ser revisado de acuerdo con las Actas de Alimentos y drogas y Empaque y Etiquetado para consumo y las regulaciones de la Canadian Food Inspection Agency (CFIA), que es la agencia canadiense encargada de salvaguardar los alimentos, los animales y las plantas, de manera que se mejore la salud, el bienestar de la población, el medio ambiente y la economía de Canadá ⁵

La información que se presente en las etiquetas debe ser clara y concisa, escrita en inglés y en francés, dado son que son los idiomas oficiales reconocidos por Canadá, las unidades de medición deben referirse de acuerdo con el sistema métrico internacional ³² En la imagen N°1 podemos ver los elementos que se deben considerar en el etiquetado general.

ETIQUETADO

NOMBRE COMÚN:
no es necesario si el producto es visible e identi cable.

CANTIDAD NETA DECLARADA:
esta cantidad debe ser declarada por peso o volumen en sistema métrico canadiense.

PAÍS DE ORIGEN:
los productos importados deben tener "Product of (nombre el país)" u otras palabras que indiquen claramente el país de origen.

BILINGÜISMO:
toda la información obligatoria debe estar en inglés y francés.

CÓDIGO PLU (PRICE LOOK-UP)
este se usa como soporte para apoyar la identi cación en el punto de venta y para facilitar el proceso de 'check out'.

UCHUVA 500 KO	
<small>Calorías: 49 Proteína: 1.5 g Cálcio: 30 mg Grasa: 0.5g Materia: 0.8 mg Vitamina: 0.1 mg Carbohidrato: 11.0 g Fibra: 2.0 mg</small>	<small>VOLUMEN A: 1.130 L Cantida 0.7 g Agua: 0.0 g Hierro: 17 mg Fibra: 0.4 g ácido ascórbico: 0.0 mg Riboflavina: 0.0 mg</small>
<small>Uchuvas de Colombia S.A Bogotá Colombia Calle 187 # 17 -24 Tel: 057 321 6543333</small>	
 HECHO EN COLOMBIA	 640509-040347

Imagen N°1 tomada de PROCOLOMBIA (2016), Canadá, un mercado atractivo para la uchuva ²⁸

El embalaje para exportación de este tipo de frutas se rige bajo la Norma Internacional sobre Medidas Fitosanitarias (NMIF) número 15, la cual sugiere el uso de madera descortezada con el fin de disminuir riesgos de introducción o dispersión de plagas que estén asociadas a la movilización de embalaje de madera ¹³

INTERCAMBIO DE MERCANCÍAS DE ACUERDO CON LOS INCOTERMS

Para exportar un producto a un país es importante tener en cuenta los términos de negociación que se van a hacer, ya que en estos incurren los costos, responsabilidades y contratos internacionales, a este tipo de acuerdos se les conoce como Incoterms ³⁰

El término de negociación a escoger dependerá de factores como: tipo de producto, la capacidad logística del vendedor y del comprador y el medio de transporte que se vaya a utilizar a la hora de exportar ²⁵.

Para la exportación de un producto como uchuvas en almíbar hacia territorio canadiense se ha analizado utilizar inicialmente el incoterm Ex Works ¹⁵, ya que al ser un producto novedoso para el mercado canadiense, lo mejor sería acordar con el comprador que la mercancía se coloque en el establecimiento de la empresa y que el comprador tenga que hacerse cargo de la carga de la mercancía hasta el exterior ³, finalmente se debe acordar un precio competitivo de las frutas para ambas partes, con el fin de encontrar una negociación donde haya una ganancia bilateral.

CONCLUSIONES

- El mercado de la uchuva se distribuye en distintas presentaciones, a lo cual la presentación de “uchuvas en almíbar” resulta ser una forma novedosa y llamativa de comercializar, además, la selección del país destino para exportar la uchuva colombiana es bastante acertado, ya que los consumidores canadienses prefieren incluir en sus comidas productos orgánicos y saludables
- Uno de los mayores problemas que no permite aumentar la producción y exportación del producto son las certificaciones fitosanitarias, ya que estas son muy estrictas en países como Canadá y adicionalmente, representan gastos extras que deben ser asumidos por el productor.
- Las uchuvas que se exporten, ya sea en fresco o procesadas deben cumplir unos estándares de seguridad alimentaria, asegurando al mercado consumidor que están limpias, ya que para los clientes canadienses la limpieza en una fruta es sinónimo de calidad.
- La firma del TLC resulta un aporte importante al sector agrícola colombiano, considerándose como una alianza estratégica, sin embargo, las barreras de tipo no arancelario resultan ser un obstáculo, ya que los procesos de importación canadiense se caracterizan por ser muy rigurosos.
- La logística comercial internacional es de vital importancia a la hora de exportar, ya que mejora el proceso de entrega de las mercancías al importador y se asegura que el proceso de exportación se haga de manera más eficiente, por otro lado, la mala organización de la logística genera pérdidas que impiden aumentar exponencialmente la producción de uchuva y así mismo los ingresos.

REFERENCIAS

1. Aduanacol, (2017). Conozca las tendencias y oportunidades para la uchuva colombiana en el mercado canadiense https://www.aduanacol.com/noticia/conozca_las_tendencias_y_oportunidades_para_la_uchuva_colombiana_en_el_mercado_canadiense
2. Analdex. Comportamiento de la uchuva – Producción y comercio. Bogotá: Dirección de Asuntos Económicos (2018). <https://www.analdex.org/wp-content/uploads/2018/02/2018-02-08-Mercado-de-la-Uchuva.pdf>
3. AREA DE PYMES. Guía de incoterms. [Sitio Web]. Sec. Publicaciones. sf. [Consultado 26, abril, 2022]: <https://www.areadepymes.com/?tit=exw-ex-works-guia-de-incoterms-2010&name=Manuales&fid=em0bcab>
4. Bulla J, et al., Jaramillo T, (2020), ESTUDIO DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN EN CANADÁ PARA PRODUCTOS COSMÉTICOS https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/87561/1/TG03037.pdf
5. Canada.ca, (2022). Canadian Food Inspection Agency: <https://inspection.canada.ca/eng/1297964599443/1297965645317>
6. CEICDATA, (2021). Canada GDP Per Capita: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/canada/gdp-per-capita>
7. CEUPES, Logística internacional ¿De qué se trata e importancia?, [Sitio Web]. Sec. Publicaciones. sf. [Consultado 27, abril, 2022]:

<https://ceupe.com.ar/blog/logistica-internacional-de-que-se-trata-e-importancia/>

8. Correa A, et al., Jaramillo A, (2011). Uchuvas en almíbar: *Plan de Negocios.pdf (esumer.edu.co)
9. Diario del exportador, Los intermediarios en los canales de distribución internacional. [Sitio Web]. Sec. Publicaciones (2017): <https://www.diariodelexportador.com/2017/04/los-intermediarios-en-el-comercio.html>
10. Encolombia, Trámite de Exportación [Sitio Web]. Sec. Publicaciones. sf. [Consultado 26, abril, 2022]: <https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/tramitedeexpo/#:~:text=Si%20se%20realiza%20a%20trav%C3%A9s%20de%20Agencia%20de,del%20pa%C3%ADs%20al%20cual%20se%20va%20a%20exportar.>
11. ELTIEMPO, (2003). CÓMO ES EL MERCADO CANADIENSE: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1005132>
12. hotcourseslatinoamerica, Global Affairs Canada, [Sitio Web]. Sec. Publicaciones. sf. [Consultado 26, abril, 2022]: <https://www.hotcourseslatinoamerica.com/study/canada/school-college-university/global-affairs-canada/429546/international.html>
13. ICA (2022). Reglamentación para embalajes de madera utilizados en el comercio internacional – Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias NIMF 15: <https://www.ica.gov.co/embalajes.aspx>
14. Icecomex, (2011). NUEVAS PERSPECTIVAS: TLC CON CANADÁ: <https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/>

15. Incoterms® 2020: <https://www.colombiatrader.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/incoterms-2020>
16. Library.Co. (2022). Documentación necesaria para exportar hacia Canadá <https://1library.co/article/documentaci%C3%B3n-necesaria-para-exportar-hacia-canad%C3%A1.wyev02rz>
17. Lozano (2017). Las barreras no arancelarias, como dificultad a superar para exportar a Canadá por productores colombianos. <https://doaj.org/article/6e4631f67abf41dd8d84641ddd4d3de0>
18. Manpo, (2013). ¿Qué significan las Canastas de desgravación? [:https://www.clubensayos.com/Temas-Variados/Qu%C3%A9-significan-las-Canastas-de-desgravaci%C3%B3n/974273.html](https://www.clubensayos.com/Temas-Variados/Qu%C3%A9-significan-las-Canastas-de-desgravaci%C3%B3n/974273.html)
19. MINCIT, Cronograma de Desgravación, [Sitio Web]. Sec. Categorías de desgravación, (2018): <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-entre-la-republ-1/cronograma-de-desgravacion>
20. MINCIT, lista de desgravación para productos agrícolas de Colombia, (2018): <https://www.tlc.gov.co/TLC/media/media-TLC/Documentos/Lista-de-productos-Agricolas-Procesados8.pdf>
21. Mincomercio, (2022) Lista de productos agrícolas de Colombia: <https://www.tlc.gov.co/TLC/media/media-TLC/Documentos/Lista-Productos-Agricolas-de-Colombia.pdf>
22. Mincomercio, (2022). Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá: <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-con-canada>

23. Portafolio, (23 de septiembre de 2019), 'Exportamos más de 2.000 toneladas de uchuva: <https://www.portafolio.co/economia/exportamos-mas-de-2-000-toneladas-de-uchuva-al-ano-533850>
24. PROCOLOMBIA, Frecuencia y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos, [Sitio Web]. Sec. Publicaciones. sf. [Consultado 23, abril, 2022]: file:///C:/Users/Lopez/Downloads/perfil_logistico_de_canada_1.pdf
25. PROCOLOMBIA, Guía práctica para conocer el proceso de exportación de bienes (S.f) https://procolombia.co/sites/default/files/guia_proceso_exportaciones_0.pdf
26. PROCOLOMBIA (2012). Crece el consumo de frutas frescas en Canadá: <https://procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/crece-el-consumo-frutas-frescas-en-canada>
27. PROCOLOMBIA, (2016) Las oportunidades de la uchuva en Canadá: <https://www.incp.org.co/las-oportunidades-de-la-uchuva-en-canada>
28. PROCOLOMBIA, (2016) Canadá un mercado atractivo para la uchuva colombiana: http://www.procolombia.co/sites/default/files/uchuva_can-2016.pdf
29. PROCOLOMBIA, (2016). Conozca las tendencias y oportunidades para la uchuva colombiana en el mercado canadiense: <https://procolombia.co/actualidad-internacional/conozca-las-tendencias-y-oportunidades-para-la-uchuva-colombiana-en-el-mercado-canadiense>
30. PROCOLOMBIA (2020) PERFIL DE LOGÍSTICA DESDE COLOMBIA HACIA CANADÁ: file:///C:/Users/Lopez/Downloads/perfil_logistico_de_canada_1.pdf
31. PROEXPORT COLOMBIA, (2012) TRAMITES Y DOCUMENTOS PARA EXPORTACIÓN:

https://www.cccucuta.org.co/uploads_descarga/desc_1ba301e18fd5aaa410703b089e02d9a3.pdf

32. Prom Perú, (2016). Guía de Requisitos de Acceso de Alimentos a Canadá:

<https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/guia-requisitos-acceso-alimentos-canada-2016.pdf>

33. Restrepo, J (2016). Informe Derechos Humanos y Libre Comercio, Colombia –

Canadá: (DOC) Informe del TLC con Canada ONG de Colombia 4 de marzo 2016 | Documentación Ens - Academia.edu

34. Ruarri, (2018). ÁREA DE CANADÁ. EL TERRITORIO DE CANADÁ. FRONTERAS DE CANADÁ:

<https://es.ruarrioseph.com/obrazovanie/90432-ploschad-kanady-territoriya-kanady-granicy-kanady.html>

35. Ruiz, G (2016) Las oportunidades de la uchuva en Canadá: Las oportunidades de la uchuva en Canadá - Instituto Nacional de Contadores Públicos de Colombia (incp.org.co)

36. SantanderTrade, (2022). CANADÁ: LLEGAR AL CONSUMIDOR:

https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/canada/llegar-al-consumidor?url_de_la_page=%2Fes%2Fportal%2Fanalizar-mercados%2Fcanada%2Fllegar-al-consumidor&&actualiser_id_banque=oui&id_banque=12&memoriser_choix=memoriser

37. TorontoHispano, (2019). Canadá es considerado el país más saludable del mundo: <https://www.torontohispano.com/publicacion/canada-es-considerado-el-pais-mas-saludable-del-mundo/>
38. Trademap, (2019). Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.: Trade Map - Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas
39. Trademap (2020) Lista de países exportadores para el producto seleccionado en 2020 Producto: 200600 Hortalizas, frutas u otros frutos o sus cortezas y demás partes de plantas, confitados con azúcar (almibarados, glaseados o escarchados):
https://www.trademap.org/Country_SelProduct_Graph.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c200600%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2
40. Trademap, (2022). Comercio actual y potencial entre Colombia y Canadá en 2020: Trade Map - Comercio actual y potencial entre Colombia y Canadá en 2020
41. Zarate, N (2020). APROXIMACIÓN A UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE UCHUVA A CANADÁ:
<http://52.0.229.99/bitstream/20.500.11839/7854/1/659028-2020-I-NIIE.pdf>