COLEGIO MAYOR DE NUESTRA SEÑORA DEL ROSARIO

TLC COLOMBIA-CANADÁ UNA APERTURA A NUEVOS LAZOS PARA EL SECTOR AGRÍCOLA.

ASISTENTES DE INVESTIGACIÓN

MARIA FERNANDA MEDINA RODRIGUEZ
MARIA CAMILA MUÑOZ RAMIREZ

BOGOTÁ D.C
2016

COLEGIO MAYOR DE NUESTRA SEÑORA DEL ROSARIO

TLC COLOMBIA-CANADÁ UNA APERTURA A NUEVOS LAZOS PARA EL SECTOR AGRÍCOLA.

ASISTENTES DE INVESTIGACIÓN

MARIA FERNANDA MEDINA RODRIGUEZ
MARIA CAMILA MUÑOZ RAMIREZ

TUTOR: IVARTH PALACIO SALAZAR

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ D.C
2016

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios y mi Abuelo quien aunque ya no está entre nosotros, fue de las personas que vieron iniciar este proceso formativo, el crecimiento paso a paso, el desarrollo de ser una estudiante a profesional. Pero sobre todo porque fue mi motivante, guía y ejemplo a seguir, para lograr ser día a día una mujer con metas, objetivos e integra, para la sociedad que espera abone recurso intelectual y ayude al crecimiento del país.

María Camila Muñoz Ramírez

Dedico este trabajo a mis papás, quienes me acompañaron y apoyaron durante toda la carrera y hoy ven los frutos de largas horas de estudio y dedicación para el alcance de las metas propuestas. Ser ejemplo de lucha y emprendimiento, es una cuestión de años, sucesión de acciones y persistencia que solo ellos me han venido inculcando para llegar a ser la profesional integra y con valores.

María Fernanda Medina Rodríguez

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mis padres, familia, amigos y profesores que durante estos cinco años me acompañaron en el proceso de desarrollo profesional, además de lograr alcanzar mis metas. Me siento orgullosa del camino que recorrí y las personas que hicieron posible el éxito y culminación de esta etapa.

María Camila Muñoz Ramírez

Agradezco el apoyo, los aportes, las enseñanzas y los valores que han venido aportando mi familia y profesores, acompañándome y mostrándome que sin dedicación ni persistencia, nada es posible. A mi compañera de trabajo y a todas aquellas personas que hicieron más fácil y más llevadera este difícil pero fructífero camino al éxito.

María Fernanda Medina Rodríguez

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN 9
PALABRAS CLAVES 9
ABSTRACT 10
KEY WORDS 10
INTRODUCCIÓN 11
CAPITULO I. 12
APERTURA DE NUEVOS LAZOS COMERCIALES 12
1.1 Situación problemática 12
1.2 Definición del problema 14
1.3 Pregunta central 14
1.4 Sub preguntas 15
1.5 Objetivos 15
1.5.1 General 15
1.5.2 Específicos 15
1.6 Tipo de investigación 16
1.7 Marcos de Referencia 17
1.7.1 Marco Antropológico: 17
1.7.2 Marco Teórico: 17
1.7.3 Marco Contextual: 18
1.7.4 Marco Conceptual: 18
1.8 Metodología 18
CAPITULO II 20
MARCOS DE REFERENCIA 20
1. Marco Antropológico 20
2. Marco Contextual 21
3. Marco teórico 22
4. Marco conceptual 29
CAPITULO III 30
ASPECTOS GENERALES COLOMBIA-CANADÁ 30

1. Datos Generales Colombia-Canadá 30
1.1 Canadá 30
1.2 Colombia 31
2. Colombia-Canadá 32
2.1 Análisis comparativo Colombia- Canadá 33
3. Política Internacional 34
3.1 Política Colombiana 34
3.2 Política internacional Colombia 35
3.3. Política internacional Canadá 36
4. Aspectos Fundamentales del Tratado 37
4.1 Colombia Panorama de los TLC's 2013-2014 37
4.2 Antecedentes históricos del tratado 39
4.3 El tratado y los bienes del sub-sector agrícola. 40
CAPITULO IV 42
CONTEXTO COMERCIAL COLOMBIA- CANADA 42
1. Situación del Sub-sector en Canadá 42
1.1 Contexto general agricultura Canadiense 42
1.1.1 Agricultura Canadiense durante 2014-2015 43
1.1.2 Sector Horticultura 44
1.1.3 Sub-sector frutas 45
2. Situación del Sub-Sector Colombia 47
2.1 Sub-sector Agrícola Colombiano año 2011 47
2.2 Actualidad Sub-sector agrícola año 2014 50
2.3 Análisis 2014 y perspectivas del sector para el 2015 51
2.4 Sub-sector agrícola frutas de exportación 52
2.5 Frutas no tradicionales o exóticas colombianas 60
2.6 Oportunidades en el mercado Canadiense 61
2.7 Participación exportaciones Canadienses a Colombia 2014 63
2.8 Comercio bilateral entre Colombia y Canadá 64
CAPITULO V 66

ANALISIS DOFA – GENERACIÓN DE ESTRATEGIAS 66
1. Construcción Matriz DOFA 66
1.1 Matriz DOFA 67
2. Estrategias 68
CONCLUSIONES 70
RECOMENDACIONES 72
REFERENCIAS BIBLIOGRAFÍCAS 74

INDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tabla II. 1. Oportunidades comerciales……27

Tabla III. 1. Colombia-Canadá datos relevantes…..…….32

Figura III. 1. Comercio Exterior de Colombia……..……....38

Figura III. 2. Comercio Exterior de Colombia Volumen y US$ Millones……39

Tabla IV. 1. Exportaciones de frutas de Canadá…….....46

Tabla IV. 2. Importaciones de frutas de Canadá…….....47

Figura IV. 1. Exportaciones Colombianas de Uchuva……..53

Figura IV. 2. Principales países de destino de las exportaciones de uchuva 2012…….….54

Figura IV. 3. Exportaciones colombianas de gulupa…….....55

Figura IV. 4. Principales países destino de las exportaciones de gulupa 2012……..…55

Figura IV. 5. Exportaciones colombianas de Granadilla……...…...56

Figura IV. 6. Principales países destino de las exportaciones de granadillas 2012……..…..56

Figura IV. 7. Exportaciones colombianas de Pitahaya……..…....57

Figura IV. 8 Principales países destino de las exportaciones de Pitahaya 2012……..…….…58

Figura IV.9 Exportaciones colombianas de maracuyá…….....58

Figura IV. 10. Principales países destino de las exportaciones de maracuyá 2012…….……..…..60

Tabla IV. 3 Participación de las exportaciones Colombianas 2014…….…….....63

RESUMEN

Este proyecto da una perspectiva inicial del TLC entre Colombia y Canadá en el sector de frutas exóticas, para esto se realizó un exhaustivo pero beneficioso análisis, en el cual se pudo tener una perspectiva desde su entrada en vigencia en el año 2011 hasta la actualidad, todo con el fin de entender el mercado de ambos países y como potencializar las necesidades del mismo. El objetivo es dar a conocer las oportunidades, ventajas, desventajas, amenazas y recomendaciones acerca del TLC entre Colombia-Canadá específicamente en el sector agropecuario, sub-sector agrícola y como entrar a un mercado, el cual llega ofreciendo un producto commodities, para lograr posicionarlo en el mercado Canadiense.

Es importante para el proyecto identificar si hay posibilidad para entrar a este mercado y si se tienen nichos los cuales puedan satisfacer las necesidades generadas por las personas, sus comportamientos, cambios culturales y los diferentes procesos de migración que se han tenido durante los últimos años.

PALABRAS CLAVES

Negocio internacional, tratado de libre comercio, oportunidades, ventaja comparativa, campo, ventajas, oportunidades, amenazas, frutas exóticas, mercados, agrícola, sector y sub-sector.

ABSTRACT

This draft an initial perspective of the FTA between Colombia and Canada in the field of exotic fruits, it was a beneficial study for analysis, a prospect he had since its entry into force in 2011 to the present, all in order to understand the market of both countries and as potentiate needs it. The aim is to publicize the opportunities, strengths, weaknesses, threats and recommendations on the FTA between Colombia-Canada specifically in the agricultural sector and like entering a market, which comes offering a commodity product to achieve positioning in the Canadian market.

It is important for the project to identify whether there is a possibility to enter this market and if they have niches which can meet the needs generated by people, their behaviors, cultural changes and different migration processes that have been taken in recent years.

KEY WORDS

International business, free trade, opportunities, comparative advantage, field, advantages, opportunities, threats, exotic fruits, markets, agricultural, sector and sub-sector.

INTRODUCCIÓN

El desarrollo del presente trabajo de grado busca encontrar nuevas oportunidades y lazos comerciales que beneficien el TLC entre Colombia y Canadá. Aunque, mucho se habla de estos acuerdos y de sus beneficios aún se tienen vacíos y cuestionamientos acerca de su verdadera finalidad. Por lo anterior, se buscó realizar una investigación que mostrará un campo de exportación de productos agrícolas más amplio y pudiera visualizar los nuevos mercados con lo es las frutas exóticas.

La problemática inicial para abordar el proyecto fue la poca información que se tiene de este acuerdo comercial. De allí se partió por identificar nuevos nichos de mercado para abarcar productos diferentes a los exportados tradicionalmente, como lo son: bananos, café, flores, entre otros.

Para esto se utilizó datos desde la entrada en vigencia del TLC hasta la actualidad, para confirmar que se tienen buenas oportunidades en prácticas no tradicionales para el sector agrícola, entre los cuales se enfocó a las frutas exóticas que Colombia puede brindar a este mercado canadiense.

Durante el desarrollo se evidencian teorías de comercio internacional que ayudaran a entender la finalidad del proyecto y enfocarse en buscar estandarización entre empresas y país, para la exportación de nuevos productos, y que las brechas como subsidios o ser países desarrollados, se acorten y se pueda tener un beneficio mutuo para los dos mercados, sin perder la identidad de cada país.

CAPITULO I.

APERTURA DE NUEVOS LAZOS COMERCIALES

1.1 Situación problemática

La apertura de nuevos mercados globales por parte de Colombia ha generado un alto escepticismo sobre que se debe esperar para los próximos años en cuanto a temas económicos, políticos, culturales y sociales, además de entender que el país tiene que adecuarse, a las exigencias que estos estipulan. En la actualidad Colombia cuenta con más de 14 acuerdos comerciales firmados y entrados en vigencia, además de cuatro tratados suscritos con países como: Panamá, Costa Rica, Israel y La República de Corea. Entre los objetivos que tenía el país para estas aperturas comerciales, uno de ellos era contar con procesos que generen nuevas oportunidades para realizar exportaciones e importaciones entre nuevas economías y países desarrollados. Tras la firma de estos acuerdos comerciales el país ha tenido un desarrollo económico que a su vez ha generado un sinfín de contras para los pequeños productores en la mayoría de los sectores económicos del país.

Desde la apertura comercial con otros países, los empresarios no tuvieron en cuenta los efectos negativos con los que se encontrarían y cómo iba a afectar a trabajadores campesinos y sectores populares del país. Para los años 90 la superintendencia de sociedades ya vislumbraba lo que sucedería con la PYME en los próximos años y se ha demostrado con que más del 55% de estas, desaparecieron, lo cual genera un panorama incierto para el país.

Por otro lado se debe tener en cuenta que el porcentaje de trabajadores en el sector agrícola son campesinos, los cuales tienen sus propias empresas y venden sus productos a las de mayor tamaño dentro del país. Actualmente Colombia ha hecho grande esfuerzos para favorecerlos y esto se ha visto reflejado en la inversión que realizada por FINAGRO durante los meses de Enero a Septiembre, evidenciando un incremento del 109% de hectáreas aseguradas con respecto al 2013, pasando de 47.269 a 98.796 hectáreas siendo los productores de arroz, maíz, caña de azúcar, banano, algodón, soya, caucho y plantaciones forestales los principales beneficiarios de este seguro

(Finagro, 2013). Sin embargo, para poder adquirir este tipo de seguros se deben cumplir ciertos requerimientos y estar al alcance de quienes los solicitan y es ahí donde Colombia debe mejorar su gestión.

Con la firma del TLC, en el año 2014 Canadá realizó una inversión de USD54 millones en el sector agropecuario Colombiano para mejorar la productividad y competitividad de los pequeños productores, con el fin de fortalecer los impactos generados por el conflicto armado y de la influencia de la industria extractiva. La embajadora Carme Sylvan dijo: "Estamos dispuestos a acompañar al Gobierno Colombiano en todos los proyectos que estén encaminados a fortalecer a las organizaciones campesinas para que sean competitivas y tengan medios de vida sostenibles" (Finagro, 2014) También se establecieron acuerdos relacionados con medio ambiente y cooperación laboral.

Canadá tiene 35.158.304 habitantes (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2013), el PIB para el año 2013 fue de 1.826.769 millones de dólares, lo que representa un 4,3% del PIB per cápita que es 52.037 dólares (Datos macroeconomicos, 2013). Las exportaciones son principalmente productos como: Aceites crudos (17,4%), Automóviles (9,9%), Aceites de petróleo (4,0%), Oro (3,4%), Gas petróleo (2,7%) y Autopartes (2,3) %. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2013). Sus importaciones se centralizan en: Aceites crudos de petróleo (5,7%), Automóviles (5,7%), Autopartes (4,7%), Aceites de petróleo (3,8%), Vehículos de transporte (2,9%) y Oro (2,0%) (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2013).

Aunque este país importa gran cantidad de productos industrializados, también importa productos colombianos tales como: flores frescas, azucares y mieles, derivados del café, banano o plátano, entre otros productos. Sus principales importaciones se encuentran en ciudades como: Bogotá, Antioquia, Valle del Cauca, Cundinamarca, Atlántico, Cesar, Caldas, Bolívar, Huila y Boyacá. Canadá requiere este tipo de productos puesto que es un país de inmigrantes provenientes de África, Asia y Latinoamérica, que demandan frutas orgánicas o frescas, además de legumbres, vegetales y cereales. El reto es satisfacer las necesidades de este mercado específicamente, el cual busca facilitar el acceso y la preparación, abriendo con este canales alternos para la entrada de frutas exóticas al país tales como: maracuyá, granadilla, piña, cacao, aguacate, entre otros.

A pesar que Canadá ha realizado inversiones dentro del país y Colombia está realizando esfuerzos para que los pequeños productores se vean beneficiados con este TLC, aún falta el tema de los subsidios individuales y sectoriales que permitan avances en tecnologías, recursos, comercio y mercadeo que se ha dejado un poco de lado. Colombia aún tiene problemas con el manejo directivo de este tipo de recursos puesto que se ha enfocado en satisfacer solo a los grandes productores de esta industria y dejado a los campesinos de lado.

El mayor beneficio que se podría evidenciar si se realiza una buena gestión de este tratado, es la llegada de inmigrantes al país, abriendo nuevos nichos de mercado de frutas exótico y étnico como: fresa, kiwi, mango, piña, guayaba, frambuesas y arándanos. Estas nuevas posibilidades podrían incrementar la posibilidad de exportaciones a Canadá y que estas no se enfoquen solo en productos ya conocidos como lo son: el café, el banano y las flores, que son los principales productos de exportación del sector agrícola Colombiano. Además, se espera que las negociaciones de paz, las inversiones que está realizando Canadá puedan beneficiar a productos como el cacao y el tabaco, en donde se podría generar una nueva oportunidad de mercado al contar con grandes cultivos de estos productos.

1.2 Definición del problema

Teniendo en cuenta la entrada en vigencia del TLC Colombia-Canadá y las nuevas oportunidades de exportación para productos del sector agropecuario, específicamente el sub-sector agrícola, se evidencia el poco conocimiento que posee el mercado Colombiano acerca de los productos que se podrían ofrecer.

1.3 Pregunta central

¿Cuáles serían las variedades de frutas exóticas que Colombia podría ofrecer a Canadá con el beneficio del TLC?

1.4 Sub preguntas

- ¿Cuáles podrían ser las mejores estrategias para aumentar la cantidad de exportaciones de productos no tradicionales que se podrían ofrecer a Canadá?
- ¿Qué tipo de ayudas podrían incentivar a los productores a generar un cambio masivo para la participación con el TLC Colombia- Canadá?
- ¿Qué tipo de ayudas podría generar el gobierno para establecer estudios de mercado que le permitan identificar las verdaderas oportunidades de exportación en bienes agrícolas que podría tener Colombia con Canadá?
- Bajo el supuesto que los acuerdos de paz se logren, ¿qué debería hacer el país para aprovechar las oportunidades que este tipo de tratados de libre comercio le está brindando?

1.5 Objetivos

1.5.1 General

Identificar pautas y lineamientos para realizar estudios de mercado, que le permitan al país un mayor conocimiento acerca de las oportunidades en el sector agropecuario a partir del Tratado de Libre Comercio con Canadá.

1.5.2 Específicos

- Proponer estrategias que incentiven a los agricultores a generar mayores cosechas de productos no tradicionales para la venta en el exterior.
- Identificar oportunidades dentro del TLC (si los acuerdos de paz se logran) para proteger los derechos de los agricultores, incentivando la paz y la economía del país.
- Estudiar las ayudas brindadas por el gobierno para que con ellas se incentive la producción y exportación de commodities a Canadá.

1.6 Tipo de investigación

Esta investigación será de tipo analítica, descriptiva y documental, en donde se utilizaran fuentes como TRADEMAP, WIZER, documentos del ministerio de industria y comercio, Pro-Colombia, FINAGRO, entre otros. Esto con el fin de tener un conocimiento amplio del sector y la realidad en la que se encuentra cada país con respecto al sector agrícola. También se contara con la ayuda de libros y publicaciones que soporten argumentos conceptuales e informativos acerca de temas relacionados con comercio exterior, tratados, estrategia, entre otros.

Además de contar con datos oficiales de la Embajada de Canadá que permitan saber en qué estado se encuentra Colombia respecto a este país y como la investigación puede arrojar cifras que permitan la identificación de nuevos canales para exportación de productos exóticos. De esta manera, se podrá analizar y entender cuál es la mejor manera para entrar a este mercado y cómo abordar las nuevas oportunidades que representa Canadá para el sector agrícola de Colombia. Las PYMES serán la fuente de información más cercana para percibir cual es la realidad nacional respecto a la producción y comercialización de frutas exóticas, normas de calidad e información que se ha tenido en cuenta para negociar con otros países.

Por último, se acudirá a entidades como el DANE, el Banco de la República y el Ministerio de Industria y Comercio para revisar la actividad económica del país en el sector agropecuario entre los años 2013-2014, teniendo datos estadísticos que permitan realizar una investigación más objetiva del nuevo mercado.

Al final del proyecto se esperara entregar un análisis detallado de la situación, además de realizar una descripción del entorno Colombia vs Canadá y cómo, con ayuda de información, investigaciones, artículos publicados, noticias del sector, entre otros, se puede llegar a potencializar el mercado de productos no tradicionales y hacerlo competitivos en el mercado canadiense.

1.7 Marcos de Referencia

La investigación se enfocará en cuatro marcos relevantes para entender los beneficios que se pueden tener al entrar a nuevos mercados y evaluar la población que se puede llegar a ver afectada. Adicionalmente, tener presente desde que puntos de vista teóricos, se puede o no crear nuevos lazos para la exportación perdurable de frutas exóticas.

Entre los marcos de referencia que tendremos en cuenta, se encuentran:

1.7.1 Marco Antropológico:

En este se tendrá en cuenta la población colombiana y canadiense que se verá afectada o beneficiada con el TLC para exportación de productos no tradicionales, las características con las que cuenta cada país enfocándose en identificar gustos y necesidades del posible nicho de mercado. Este marco es clave para la investigación porque vislumbra de una manera clara el objetivo final del proyecto, segmentando el mercado y entendiendo a donde se debe llegar en con los productos adecuados. (Ver Capitulo II. MARCOS DE REFERENCIA)

1.7.2 Marco Teórico:

Se especifican las teorías bajo las cuales se realizó el trabajo, con el fin de sustentar la pregunta central y objetivo de la investigación. Además de vislumbrar teóricamente como se encuentra el TLC entre estos dos países e identificar las principales oportunidades del mismo. (Ver Capitulo II. MARCOS DE REFERENCIA)

1.7.3 Marco Contextual:

Tiempo y espacio en el que se ha desarrollado el tratado de libre comercio. Se evidencia si desde la firma, se ha tenido un desarrollo o quietud del mismo, evaluando que tan beneficioso ha sido y como se han implementado temas nuevos. Evolución de la situación entre los dos países desde entrada en vigencia del tratado del tratado y como se pueden optimizar las oportunidades para que se tenga un gana y gana, objetivo principal del TLC. (Ver Capitulo II. MARCOS DE REFERENCIA)

1.7.4 Marco Conceptual:

Definición de palabras desconocidas que se encuentren en el escrito para darle una mayor claridad de estos conceptos. Serán palabras técnicas y académicas por lo cual requieren de una mayor profundidad.

1.8 Metodología

La metodología de la investigación estará enfocada en la recolección de información de entidades encargadas del comercio entre Colombia y Canadá, quienes manejan diferentes bases de datos en ámbitos económicos, sociales y culturales. Además se contará con la colaboración de empresas productoras de frutas no tradicionales realizando entrevistas y así, conocer los procesos de importación con el fin de responder objetivos claves. Ellos son:

- Proponer estrategias con el fin de incentivar a los agricultores a generar mayores cosechas de productos no tradicionales para la venta en el exterior.

  Para la realización de este objetivo se tendrá en cuenta las exportaciones e importaciones de Canadá, además de conocer el perfil económico del país, donde se podrá observar el comportamiento de los consumidores y con ello entender que necesita el país y como Colombia pueda satisfacer esta demanda. Para ello se utilizaran bases de datos como

TRADEMAP, información del DANE, información de Statics Canadá, ayuda de la embajada canadiense y todos aquellos estudios que ayuden a entender el mercado, generando posibles estrategias para concientizar a los productores colombianos que existen oportunidades en el exterior.

- Identificar las oportunidades dentro del tratado (si los acuerdos de paz se logran) para proteger los derechos de los agricultores, incentivando la paz y la economía del país.

  Este objetivo se realizara con la recolección de información de la Embajada de Canadá, identificando nuevos canales de importación para productos agrícolas desde Colombia, además de conocer la gestión y el desarrollo acerca de la inversión al sector agrícola.

- Estudiar las ayudas brindadas por el gobierno para que con ellas se incentive la producción y exportación de commodities a Canadá.

  Este objetivo se realizará con información de entidades como Pro Colombia, DANE, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, además del contacto con la embajada canadiense, con el fin de conocer qué planes tiene Colombia para realizar estudios de mercados y encontrar oportunidades para la entrada de nuevos productos. Generando información clara para que los pequeños productores se concienticen de su labor y de las oportunidades de potencializar sus empresas con los tratados de libre comercio

CAPITULO II

MARCOS DE REFERENCIA

1. Marco Antropológico

El sector agropecuario es uno de los sectores económicos que presenta mayor pobreza. Según Fedesarrollo en su cuaderno número treinta y ocho si se separan los niveles de ingreso urbano y rural, se observa que con dificultad entre un 7 y un 8% de los municipios tiene un nivel aceptable de necesidades básicas insatisfechas (NBI) en el país, es decir, más de un 90% de los municipios colombianos tienen en su zona rural unos NBI muy elevados que superan el 35%. (Gómez , y otros, 2011).

Colombia como país concentra la pobreza en la gente que labora la tierra, para el proyecto de importancia aquellos campesinos que cultivan la tierra el 45% es el total de pobreza con que cuenta Colombia, de las cuales el sector rural es un 64%. Esta población es realmente vulnerable, puesto a que la mayor parte produce productos agrícolas y todos los conflictos armados, el desplazamiento, despojo de tierra y diferentes cultivos ilícitos, evitan que se genere inversión pública y privada en este sector. (Gomez, y otros, 2011)

Los principales retos afrontar por parte de estas personas se relacionan así:

Reto 1: asumir la baja productividad y los altos costos de producción. Limitación de la competitividad en el sector.

Reto 2: No contar con infraestructura vial, ni logística, con la cual se generan altos costos de transporte y envió de productos. Esto conlleva a que los campesinos no se interesen por producción de productos agrícolas, puesto que se debe tener en cuenta que son productos perecederos.

Reto 3: La falta de capacitación por parte del estado y los bajos incentivos que tienen con este tipo de población, en términos de vocación los jóvenes campesinos no están interesados en labrar la tierra, ni seguir generando oportunidades de empleo en este sector, puesto a que desde la escuela se les enseña que es mejor tener un trabajo en carreras afines a tecnologías, administración, economía, derecho, entre otras y ninguna relacionada con el campo.

Reto 4: Aprovechar las millones de hectáreas con las que cuenta Colombia para tener crecimiento del sector agrícola y silvoagricola.

Como se puede observar el principal recurso humano, del sector agrícola posee más limitantes que incentivos, para seguir con esta labor y en realidad son los que mayores oportunidades pueden llegar a tener con la firma de acuerdos comerciales.

2. Marco Contextual

Esta investigación se enfocará en el TLC suscrito entre los países Colombia y Canadá, teniendo en cuenta los productos que importa y exporta cada país, también se observará comportamiento de la economía colombiana y canadiense, crecimiento del sector agrícola a nivel nacional y participación mundial, la realidad económica de los dos países con respecto al sector agrícola, Colombia como generadora de beneficios para Canadá, ayudas financieras de cada país, atractivo económico, entre otros. Esto con el fin observar que tipo de bienes puede ofrecerle Colombia a un país industrializado y desarrollado como Canadá.

El estudio tendrá como punto de referencia los año 2008-2015, desde la firma del tratado entre Colombia y Canadá. Con el fin de observar cómo ha sido el comportamiento de este acuerdo y como potencializar nuevos nichos de mercado. También tener en cuenta a su principal recurso humano que son los campesinos colombianos de las diferentes regiones del país, todo esto para contextualizar al lector cual fue el punto de inicio del tratado, que beneficios a traído consigo,

como ha damnificado a un país como Colombia y llegar así a entender cuáles pueden ser las mejoras como país para volverse más competitivo y fortalecer de manera competitiva los diferentes elementos a evaluar durante el proyecto.

3. Marco teórico

Teniendo en cuenta que el proyecto busca identificar las oportunidades nuevas que trae consigo el Tratado de libre comercio entre Colombia y Canadá. Por esta razón, es de gran importancia basar la investigación en aquellas teorías del comercio internacional que puedan respaldarla y sustentarla, de manera que se acerque a la realidad y aquellos autores que se han visto durante el proceso de formación superior.

Los orígenes del comercio se remontan a la era neolítica, cuando se instituye la agricultura. Al principio la agricultura era utilizada para subsistencia de un país o región, pero con el pasar de los años esta se fue instaurando como un medio de intercambio. Para este momento, se comienza a realizar un tipo de intercambio de productos que se denominaba trueque y otro tipo de acuerdos en los cuales el mayor ideal era poder satisfacer las necesidades de todos los actores participantes.

En un inicio el comercio internacional solo se limitaba a productos exóticos, cuya producción en muchas ocasiones no era la propia del país y para acceder solo lo podían hacer una minoría privilegiada. Con el comienzo de este se comienzan a ver términos como la producción a gran escala, la globalización, y diferentes acuerdos comerciales que se utilizaban e utilizan en la actualidad para proteger los diferentes sectores de los países, que se puedan verse afectados con la entrada de nuevos productos. (Interferències, 2011)

De lo anterior se llega a los diferentes conceptos de Comercio Internacional tales como: Para autores como Enrique Cornejo Ramírez (1996) es el “intercambio de bienes y servicios entre residentes de diferentes países o para autores como Samuelson y Nortdhaus es el proceso por el que los países importan y exportan bienes, servicios y capital financiero”

El **Comercio Internacional** es el conjunto de movimientos comerciales y financiero, y en general todas aquellas operaciones cualquiera que sea su naturaleza, que se realicen entre naciones; es pues un fenómeno universal en el que participan las diversas comunidades humanas. (Arcilla, 1995, p 48). El Comercio Internacional también puede ser definido como: aquel que se realiza entre dos estados que componen la comunidad internacional, ya sea por medio de organismos oficiales o de los particulares mismos. También debe considerarse como comercio internacional aquel que tiene lugar entre un Estado y una comunidad económica. (Garrone, 1986)

Ventaja Comparativa

Dentro de las teorías de comercio internacional se encuentra la de ventaja absoluta por Adam Smith, que explica como dos países comercializan basados en los productos que mejor saben producir. Lo que no se tuvo en cuenta fue: qué pasaría si algún país no tiene ventaja absoluta en ningún producto sin posibilidades de hacer parte del intercambio. Según David Ricardo, otro gran exponente de las teorías de libre comercio, expone que es posible que uno de los dos países tenga ventaja, no sobre la producción sino sobre el costo de los mismos. Esto quiere decir que el país menos eficiente deberá especializarse en la producción del bien que le resulta más barato exportar. De la misma manera, deberá importar aquel producto que le sale más costoso producir. (Blanco, 2011)

Algunas inconsistencias que se encuentran dentro del modelo es que no se estableció el precio internacional; toma únicamente dos países, dos bienes y un único factor de producción; las funciones de producción son homogéneas (rendimientos constantes a escala) y costes de transporte, lo que hace suponer que son supuestos irreales.

Después de varios análisis, se pudo establecer que esta teoría podía ser explicada mediante la de Haberler, Leontief y Lerner llamada coste de oportunidad. En ella se explica el sacrificio que debe tener un bien respecto a otro en términos de producción para tener suficientes factores que generen una unidad adicional, esto quiere decir, el costo de producir un bien en términos de otro. Estos son comúnmente ilustrados por las fronteras donde se muestran todas las posibles

combinaciones de dos bienes que una nación puede producir utilizando todos los factores de producción. Además, también agregan las curvas de indiferencia social, las cuales permiten identificar el comportamiento de consumo de las personas cuando se abren mercados internacionales. (Bajo, 1991)

Teniendo en cuenta las teorías de Comercio Internacional y observando las ventajas que puede llegar a tener Colombia con la exportación de frutas exóticas y beneficiándose de igual manera con importación de diferentes productos que ayuden al desarrollo tecnológico e innovación, la investigación buscará ver las similitudes que se puedan llegar a tener entre ambos países, volviéndola estandarizada y mostrando datos que no beneficien a un país más que otro. Por esta razón, la información a recolectar será de páginas oficiales, estudios de empresas similares, entre otros. Esto llevará a entender desde un punto de vista neutral el mercado nacional colombiano con el mercado nacional canadiense evidenciando de esta manera oportunidades de exportación y en su caso de importación.

Los mercados internacionales se mueven de manera rápida respecto a cada una de las posibilidades que tiene para ofrecer productos y servicios innovadores necesarios para que el mundo gire a un mismo ritmo de manera sincronizada. Con ello se efectúan los tratados que les brindan a los países oportunidades de crecimiento y desarrollo de su economía y de su población. Adicionalmente, en tiempos de guerra verse beneficiados con ayudas externas para solucionar de manera rápida y precisa disparidades entre estados o naciones.

Si bien, los tratados son acuerdos que permiten que las naciones pobres puedan aumentar en cierta medida su porción en el mercado mundial mejorando su situación económica y la calidad de vida de personas. Pero para ello, primero han de identificar estudios y modelos que abran opciones con otros países. Con los estudios de mercado lo que se quiere es que por medio de un plan de mercadeo adecuado, las empresas saquen el mayor provecho de sus productos, identificando necesidades en otros nichos y generando utilidades y mayor rentabilidad a la misma corporación.

Gracias a los estudios y a censos anuales realizados por páginas internacionales, los interesados en realizar acuerdos comerciales, encuentran toda la información necesaria para generar un buen plan de negocio. Para el estudio con Canadá, se realizó una búsqueda de las exportaciones de productos agrícolas con Colombia, dando como resultado que la exportaciones básicas del país sigue siendo de flores, azucares, café y conferiría (Pro Colombia, 2011).

Adicional a todos esos datos, se deben tener en cuenta los costos logísticos de cada trámite, el perfil de los consumidores y mercado principal, los tratados pactados por los países en relación, los aranceles y tasas tributarias, normas de origen. Con cada uno de los datos y las respectivas investigaciones, se podrán tomar acciones correctivas y decisiones enfocadas a cumplir con las metas y objetivos de las empresas interesadas en hacer parte del mercado internacional.

El perfil del consumidor canadiense se caracteriza por: Le llama la atención mucho de los productos referentes a la tecnología, los alimentos naturales y biológicos que aumenten su nivel de vida. Adicional a eso se preocupa por los cambios ambientales, el consumismo, la calidad de los productos, de que esta hecho, de donde viene, el precio. Si es así, el consumidor es exigente, compran productos de moda y esperan un servicio bueno durante y después de alguna venta. Las formas más comunes de pagar son a crédito por medio de préstamos que pagan productos a plazos, generalmente artículos grandes, alimentos y otros servicios. No tienen tanto dinero líquido, sus transacciones siempre son con tarjetas de crédito.

Además de que tienen uno de los niveles de vida más altos en el mundo, se observa los cambios de compra constantes en los jóvenes canadienses con objetivos claros como terminar sus estudios, tener una casa propia y tener hijos. Los de la siguiente generación son ociosos y en general la población se preocupa por su alimentación, comprar productos saludables y naturales. Estar siempre cómodos y tener un nivel de bienestar alto es muy importante para ellos. La mayor parte de la población se establece en Toronto, entre hombres y mujeres hay una mayor proporción de mujeres, la edad está entre 25 y 69 años y en promedio en casa viven 3 personas (Santander, 2013)

En términos macroeconómicos, el sector de la agricultura solo tiene una participación del 2%, siendo los de mayor participación el del sector de servicios con un 78% y el sector industrial con un 20%. Hablando de las ventajas que le pueden generar con este tratado de libre comercio, Canadá es un país que genera inversión tecnológica y conocimiento para ayudar a los trabajadores del sector, adicionalmente que abre un mercado a 34 millones de consumidores de altos niveles de ingresos. Se prevé que se tendrá un impacto grande en las exportaciones de productos como el azúcar, el arroz procesado, textiles, cereales, aceites, confección y otros.

En términos de beneficios arancelarios, el 98% de los productos que se exportan de Colombia a Canadá sin tener que pagar impuestos son: café en grano y soluble, azúcar blanco, flores, esquejes, follajes, piña, guanábana, papaya, mangos, fresas, confitería, cacao, tabaco, etanol y licores. Se puso una salvaguardia para productos como la carne de bovino y el frijol. El sector azucarero generará empleos para producir una cantidad y una calidad óptima de exportación de este producto, así como el sector de las flores con cero aranceles. El 1.3% del total del sector agrícola estará excluido de este beneficio teniendo en cuenta los derivados de la leche, pollo, derivados de caña de azúcar, vino, aguardiente, ron y ginebra. Para los plazos de desgravación para la exportación de productos agrícolas se tendrán en cuenta las siguientes categorías:

- **Categoría A** (acceso inmediato): Incluye animales vivos, carne de bovino, yogur, huevos fértiles, flores, hortalizas, frutas, embutidos de carne, azúcar de caña crudo, confitería, derivados de cacao, productos a base de cereales, preparaciones de frutas y hortalizas, preparaciones para sopas, alcohol etílico, aguardientes, preparaciones alimenticias para animales, tabaco y cigarrillos, manitol y aceites esenciales. Cabe mencionar que Canadá, tiene libre acceso (free) al mundo para productos de la oferta exportadora de Colombia como café, banano, aceite de palma, cacao y algunas preparaciones de hortalizas.

- **Categoría D** (más de 10 años): los demás azúcares de caña (17019990). (Colombia, 2014)

Para el año 2013 Canadá cuenta con una población total de 35.105.000 personas con un crecimiento de 403.000 habitantes respecto al año 2012 que fue de 34.702.000 personas. El 20% de la población es inmigrantes lo que en total significa que para el año 2013 se tuvieron 250.000

inmigrantes nuevos dentro del país. Los principales residentes permanentes vienen de países como: Filipinas, República de China, India, Estados Unidos, Irán, Reino Unido, Haití, Pakistán, Francia y Emiratos Árabes. (Pro Colombia Colombia , 2013)

El comercio Latinoamericano en Canadá representa el 3,51% del total de las exportaciones y 9,56% de las importaciones. Dentro de este comercio Colombia es el socio comercial número 47 y ocupa el quinto lugar a nivel de Latinoamérica después de países como: Perú, Brasil, Argentina y Chile.

Tabla II. 1.

Oportunidades comerciales

PAIS	PRODUCTO %	PART. %
PERÚ	Metales (74) Minerales (14)	**88**
BRASIL	Minerales (22) Químicos (20) Azúcar (12) Maquinaria (7)	**70**
ARGENTINA	Oro	**77**
CHILE	Minerales (45) Frutas (21) Acuícola (7)	**73**
COLOMBIA	Minerales (37) Café (25) Flores (12) Frutas (11) Azucares (2)	**87**

Elaboración propia con fuente de: Pro Colombia, Gira de oportunidades comerciales con Canadá, 2013.

Teniendo en cuenta que la población canadiense está envejeciendo y que con ello se ha aumentado sus niveles de ingreso y su demografía ha sido cambiante durante los últimos años,

Colombia tiene la oportunidad de entrar en este nicho de mercado que requiere nuevos productos orgánicos y saludables. Entre los productos más apetecidos por esta población se encuentran: fresas, kiwis, naranjas, manzana, mango, guayaba y piña. Resaltando que lo más importante para esta población es la presentación que estos productos tienen, puesto a que ellos prefieren recibir el producto en porciones individuales, fáciles de llevar y preparar en sus hogares. Cabe aclarar que en Canadá se estima que tres de cada cuatro productos frescos vendidos son importados, sin embargo en otoño y verano hay una gran competencia con los productos locales debido a la competitividad de precios. (Pro Colombia, 2011)

Además para ser un importador apetecido por Canadá es importante que el productor pertenezca algún tipo de cooperativa del sector y además sea el quien realiza la producción de los productos que requiere el país. Uno de los primeros pasos para abrir puertas dentro del mercado canadiense es tener un intermediario, quien después le contactara con el mayorista o usuario industrial que esté interesado en comercializar estos nuevos productos colombianos. Este primer paso los lleva por ejemplo a negocios como hoteles y desde ese punto también se pueden comercializar a cadenas de supermercados, tiendas especializadas y las independientes.

Al incentivarse la compra de productos individuales se requiere que estos sean orgánicos y que en muchos casos lleguen listos para preparar y sean de fácil consumo. De otro lado, la llegada de inmigrantes ha hecho de Canadá un país multicultural, por lo cual se han abierto nuevos nichos de mercado para productos exóticos o étnicos entre los que se encuentran: las frutillas congeladas, frambuesas y arándanos.

A la hora de negociar con Canadá se debe también tener en cuenta las condiciones de acceso que se estipularon dentro de la firma del TCL estos son: tener listos certificados de los países de origen, verificar con el importador otros requisitos especiales y revisar las regulaciones de entrada del producto o servicio. Además de tener en cuenta el seguimiento y preparación de la oferta, dentro del cual se estipulan el contacto con el intermediario por medio de e-mails, cotizaciones elaboradas en dólares americanos y los empaques, etiquetas atractivas (ambas escritas en inglés y francés) (Pro Colombia Colombia, 2009)

4. Marco conceptual

- **DESGRAVACIÓN:** Descuento a los impuestos de determinado producto cuando va a ingresar a un nuevo país, es decir cuándo será importado.

- **AAFC:** *Agriculture and Agri-Food Canada. Departamento del Gobierno Canadiense encargado de recolectar información, realizar investigaciones, usar medios tecnológicos y aplicar políticas y programas de seguridad para el sector agricultor en Canadá.*

- **FARM GATE**: Retribución obtenida por los rendimientos brutos de los productores Canadienses.

- **HORTICULTURA:** Ciencia o tecnología para cultivar las hortalizas. La definición inglesa de "Horticulture" se refiere al arte y ciencia de cultivar plantas frutícolas, hortalizas, flores y plantas ornamentales. (Aguirre & Piraneque, 2013)

- **NBI:** Es una metodología que busca determinar, las necesidades básicas con las que cuenta una población, aquellos grupos que no se vislumbren en un umbral mínimo fijado son clasificados como pobres. Se tienen en cuenta indicadores simples como: Viviendas inadecuadas, Viviendas con hacinamiento crítico, Viviendas con servicios inadecuados, Viviendas con alta dependencia económica, Viviendas con niños en edad escolar que no asisten a la escuela. (DANE, 2016)

CAPITULO III

ASPECTOS GENERALES COLOMBIA-CANADÁ

Las generalidades son importantes para entender con más precisión las diferencias o semejanzas entre los dos países. En este apartado se analizan variables tales como: superficie geográfica, límites, número de habitantes, principales ciudades, gobierno, entre otros factores que son relevantes para el desarrollo del trabajo de investigación. Esto para que al desarrollar estrategias o matriz DOFA, no solo se tenga en cuenta la información de los productos, sino puntos más específicos que puedan sustentar el éxito de determinado producto en el exterior.

1. Datos Generales Colombia-Canadá

1.1 Canadá

Canadá cuenta con una superficie de 9.984.670 km2 el cuál se encuentra en el extremo norte del continente Americano, siendo el segundo país más grande del mundo. Limita al sur con Estados Unidos (único país con el que limita por tierra), al norte con el Océano Ártico, al este con el Océano Atlántico y por el oeste con el Océano Pacifico. Su capital es Ottawa con 1.273.300 millones de habitantes, siendo las ciudades de Toronto, Montreal, Vancouver, Calgary las más pobladas del país. Gran parte de la población vive en la parte sur del país.

Las lenguas oficiales son francés e inglés pero cada provincia determina su lengua oficial. Este país se caracteriza por ser multirracial y multilingüe, el cual promueve que las diferentes culturas y grupos que lo componen, mantengan sus costumbres, su lengua y tradiciones. En la actualidad la porción de las poblaciones conquistadoras del mismo se representan así: 28% británicos, 23% franceses, 9% alemanes, 4% italianos, otro 4% chinos, 3% ucranianos y el 3% aborígenes canadienses, el resto de la población es de otras nacionalidades o de origen mixto.

La moneda oficial es el dólar canadiense, caracterizada por ser una monarquía constitucional, dado que hace parte de Commonwealth (Mancomunidad de naciones de la cual hacen parte 53 países con lazos históricos con Reino Unido) su jefa de Estado es la Reina Isabel II de Inglaterra, siendo un Estado federal con sistema político parlamentario. Se compone de 10 provincias y tres territorios, donde cada una tiene su parlamento y elige a su Primer Ministro.

1.2 Colombia

Colombia cuenta con una extensión de 1.141.748 km2 de superficie continental, sumadas las aguas marinas y submarinas, 928.660 kms2 con extensión de 2.070.408 km2. Esta limita al noroeste con el continente de América del Sur. Al norte con Republica de Panamá y el mar Caribe, por el Oriente con la República Venezolana y Brasil, por el sur con las Repúblicas de Perú y Ecuador y por el occidente al océano Pacifico.

El número de habitantes del país es de 48.321.405, dividido por 32 departamentos, un distrito capital (Bogotá) con una población de 7.862.277 y dividida en seis grandes regiones: Andina, Caribe, Pacifica, Orinoquia, Amazonia e Insular.

La lengua oficial es el castellano o español, procedente de la conquista española, que presenta variaciones regionales significativas. También cuenta con dos lenguas adicionales: criolla que se habla en San Basilio de Palenque cerca a Cartagena y la que se habla en las islas de San Andrés y Providencia. Cada una dista de la otra y tiene usos diferentes dependiendo de la región, aunque son creaciones modernas, no se pueden encasillar a español combinado con inglés. Colombia es un país que aún cuenta con lenguas indígenas de grupos como: Chibcha, de probable procedencia centroamericana; Arahuaca, Caribe, Quechua y Tupí; siete familias solamente presentes de manera regional (Chocó, Guahibo, Sáliba, Macú, Huitoto, Bora, Tucano). Las diez lenguas aisladas son: andoque, awá- cuaiquer, cofán, guambiano, kamentsá, páez, ticuna, tinigua, yagua, yaruro). (Caro & Silva Vallejo , 2009)

2. Colombia-Canadá

Colombia y Canadá son países que distan en muchas características las cuales le permiten desarrollarse de determinada manera dentro del contexto global. La cultura, la economía, la organización política y los climas los hace aptos para establecer relaciones comerciales que los beneficien satisfaciendo necesidades de cada país. Colombia cuenta con un clima tropical que permite el cultivo de una variedad infinita de productos, mientras que Canadá es un país que cuenta con 4 estaciones, las cuales hacen que productos Commodities como frutas, hortalizas, cereales, entre otros productos, sean más complicados de cultivar y requieran de una mayor inversión a la hora de producirlos.

A continuación se muestra un resumen generalizado de índices los cuales muestran cómo se encuentra Colombia con respecto a Canadá.

Tabla III. 1.

Colombia-Canadá datos relevantes

INDICADOR	**Canadá**	**Colombia**
Crecimiento del PIB (%anual)	2,0	4,7
PIB (Billones USD)	1.827	378
PIB per cápita	51.964	7.831
Crecimiento del PIB per cápita (% anual)	0,8	3,3
Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB)	30	18
Importaciones de bienes y servicios (% del PIB)	32	20
Inflación, precios al consumidor (% anual)	0,9	2,0
Esperanza de vida al nacer, total (años)	81	74
Población, total	35.154.279	48.321.405
Densidad de población (personas por kilómetro)	3,9	43,6
Desempleo, total (% de la población activa total)	7	11

Fuente: Adaptado del Banco de Datos. Banco Mundial. Datos año 2013. Comparación de países a nivel mundial

2.1 Análisis comparativo Colombia- Canadá

Respecto a los datos encontrados en el Banco Mundial (2013), se puede observar que a pesar que Colombia tiene una menor extensión con respecto a Canadá, este cuenta con un número mayor de habitantes, lo que genera que por kilómetro cuadrado haya más personas. Por condiciones del ambiente, decisiones políticas y económicas, hábitos alimenticios, servicios de salud, entre otros, hacen que la expectativa de vida en Colombia sea menor a la de Canadá. De igual manera, esto va de la mano con la calidad de vida, la confianza que las personas tienen con respecto a la seguridad del país y el tiempo de para pensionarse.

Además, el desempleo es otro de los indicadores de mayor incidencia y relevancia en Colombia dadas las múltiples ayudas que genera el gobierno haciendo que muchas de las personas obtén por no trabajar. Muchos de los profesionales no consiguen empleo en lo que han estudiado y prefieren emigrar a países que le reconozcan sus capacidades y su conocimiento. Este es el caso de Canadá, que anualmente busca profesionales para áreas de desarrollo e innovación.

Dado este indicador, en Colombia se crean anualmente 240.250 puestos de trabajo, lo que genera mayores ingresos y le permiten aumentar en una mayor proporción el PIB anual respecto a Canadá. A pesar de la cantidad de empresas colombianas, muchos empleos son mal remunerados y gran parte de la población se encuentra en desempleo, distribuyendo de manera desigual el PIB de cada habitante. Adicionalmente, el poder adquisitivo de las personas se ve afectado por la inflación y el índice de precios principalmente afectado por las cambios que se vienen presentando en la economía colombiana con respecto a: la devaluación del peso colombiano respecto al dólar americano por el efecto de la caída del precio del petróleo y los paros presentados a nivel nacional han hecho que Colombia sea un país con una inflación mayor a la de Canadá.

A nivel comercial Colombia comercia productos Commodities que en realidad no generan un valor agregado para la economía, por esta razón al hacer el análisis entre estos dos países Canadá tiene mayor mercado internacional por el tipo de productos que exporta (producto industrial), además de ser requeridos por países de economías del primer mundo.

3. Política Internacional

3.1 Política Colombiana

Colombia es un país que se ha caracterizado por ser un Estado social de derecho organizado en forma de República unitaria, descentralizada, con autonomía de sus entidades territoriales, democrática, participativa y pluralista, fundada en el respeto de la dignidad humana, en el trabajo y la solidaridad de las personas que la integran y en la prevalencia del interés general. La Constitución vigente fue adoptada en 1991 que reformó la de 1886, es "norma de normas." (Progama de las Naciones Unidas de Colombia, 2015)

Cuenta con tres ramas del poder público que están divididas de la siguiente manera:

- Poder Ejecutivo: Está compuesto por el Presidente de la Republica, quien cumple un mandato de cuatro años y es elegido mediante el voto popular (esto significa que es de manera secreta y directa, en la cual se deposita este mismo dentro de una urna). Según la Constitución Política de 1991, el Presidente de la República simboliza la unidad nacional y al jurar el cumplimiento de la Constitución y las leyes, se obliga a garantizar los derechos y libertades de todos los colombianos. (Progama de las Naciones Unidas de Colombia, 2015).

  Dentro de este también se eligen al vicepresidente, los ministros del despacho, y los directores de departamentos los directores de departamentos administrativos. Las gobernaciones y las alcaldías, así como las superintendencias, los establecimientos públicos y las empresas industriales o comerciales del Estado, forman parte también de la Rama Ejecutiva. (Progama de las Naciones Unidas de Colombia, 2015)

- Poder Legislativo: Corresponde al Congreso de la República reformar la Constitución, hacer leyes y ejercer control político sobre el gobierno y la administración. El Congreso de la República está integrado por el Senado y la Cámara de Representantes. (Progama de las Naciones Unidas de Colombia, 2015)

- Poder Judicial: La Corte Constitucional, la Corte Suprema de Justicia, el Consejo de Estado, el Consejo Superior de la Judicatura, la Fiscalía General de la Nación, los Tribunales y los Jueces, administran justicia. También lo hace la justicia penal militar.

3.2 Política internacional Colombia

Para el año 2010 el presidente Juan Manuel Santos y el Ministerio de Relaciones Exteriores, hablan de los lineamientos de la política exterior colombiana. En este se estipulan una serie de problemáticas que el país busca mejorar y como hacer crecer la confianza para inversión de nuevos países en Colombia y nuevos tratados comerciales.

En primera instancia se abordan los temas relacionados a: más empleo, menos pobreza, y más seguridad. Esto teniendo en cuenta la política exterior que se enfoca en la consolidación y fortalecimiento de instituciones y políticas que respondan a los cambios que ha tenido el sistema internacional. El gobierno desde este año ha buscado enfocarse en temas de crecimiento y competitividad para el país, así como tener igualdad de oportunidades para los colombianos y consolidarse como un país que lleve hacia alianzas de paz. Todo esto con el fin de obtener integración regional y diversificación de las relaciones internacionales.

Colombia se ha posicionado como referente internacional en la lucha contra el problema mundial de las drogas, el terrorismo, el fortalecimiento institucional, y el compromiso con la defensa y promoción de los derechos humanos. (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2010).

El país fortaleció y fomento las relaciones bilaterales con mecanismos novedosos que permitieron mejorar el acercamiento político y el comercio de nuevos mercados, los cuales fueron oportunidades de nuevas inversiones y de intercambio tecnológico. Además de enfocarse en sus principales aliados comerciales y aprovechar los escenarios como el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas, realizado con el fin de cumplir los objetivos de paz y seguridad internacional,

como a su vez tener lineamiento de la Política Exterior de Colombia con foros regionales y subregionales.

En la actualidad Colombia hace parte del Movimiento de Países No Alineados y del G-77 y China, es los cuales se buscaba no solo ser un país receptor de ayuda internacional, sino también un cooperador. El país se ha capacitado en temas de desarrollo técnico y operativo, lo que ha hecho que su política exterior crezca en el mediano y largo plazo, para el fortalecimiento internacional. Todo esto con la ayudad del Ministerio de Relaciones Exteriores, como el eje articulador de estas políticas y la Cancillería quien busco ampliar la representación en países y organismos estratégicos, que permitan que Colombia participe en toma de decisiones de repercusión internacional.

3.3. Política internacional Canadá

Canadá hace parte de todas las organizaciones internacionales que se conocen actualmente alrededor del mundo, es miembro fundador de la OTAN (Organización del Tratado del Atlántico del Norte) y la OSCE (Organización para la seguridad y cooperación en Europa) y hace parte de la OEA (Organización de Estados Americanos). A pesar de ser un país multilateral y conocer a grandes rasgos las instituciones internacionales y la base de su política, actualmente el Gobierno conservador no participa, enfocándose únicamente de la política comercial del país y la firma de tratados de libre comercio.

Adicionalmente, Canadá es parte de la gran mayoría de los instrumentos internacionales sobre los Derechos Humanos. Su principal socio económico y aliado político es Estados Unidos, uniéndose además a varios acuerdos sectoriales que regulan el mercado energético, transporte aéreo y seguridad entre fronteras. Sus relaciones económicas están centradas en el acuerdo NAFTA (North Amercian Free Trade Agreement) siendo de los tratados más importantes por el flujo de volúmenes comercializados anualmente y por los territorios vinculados.

A pesar de que Estados Unidos es su principal socio tanto político como económico, Canadá no deja de lado las noticias impactantes que suceden en el vecino país y es por eso que ha

venido diversificando sus socios para una estabilidad y seguridad más sostenible con objetivos de largo plazo para su política exterior. Estableció relaciones comerciales con Asia, estableció prioridades diferentes para la cooperación de desarrollo en África y profundizó las relaciones comerciales y económicas con la Unión Europea con enfoque en seguridad, contraterrorismo, asuntos consulares y dialogo en política exterior.

4. Aspectos Fundamentales del Tratado

4.1 Colombia Panorama de los TLC's 2013-2014

Durante los últimos 20 años, Colombia ha firmado una serie de acuerdos comerciales, tratados y asociaciones con diferente países, con el fin de fortalecer los diferentes sectores de la economía y el comercio para obtener beneficios en el largo plazo. Para el año 2013-2014, el DANE hace un breve resumen de los tratados entrados en vigencia y como este ha ayudado tanto al crecimiento del sector minero energético, como aquellos sectores que se encuentran fuera de este conjunto. Muestra que durante este periodo se han presentado los siguientes cambios en la economía y como este ha incrementado o generado una baja tanto en exportaciones como en importaciones.

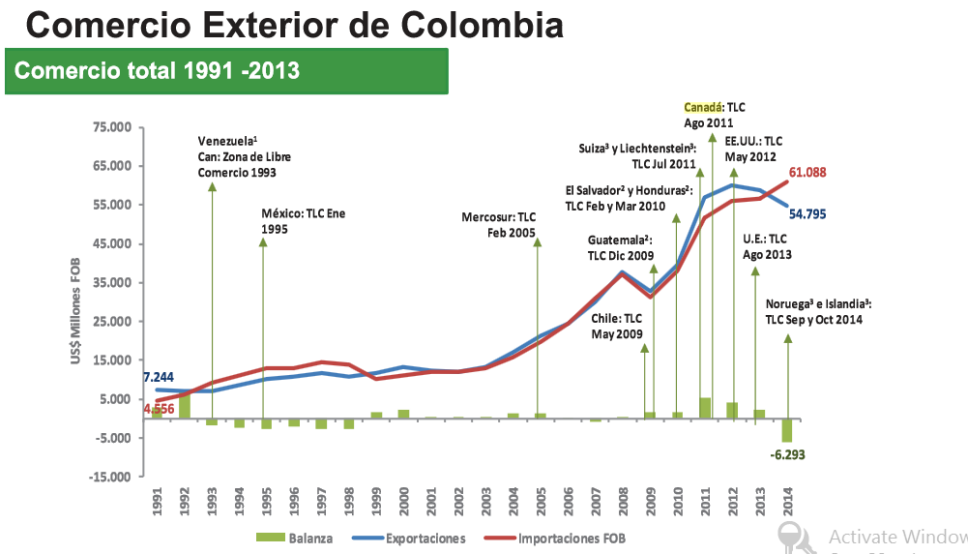

Figura III. 1.

Comercio Exterior de Colombia

Fuente: Comercio Exterior colombiano: seguimiento a los acuerdos comerciales. (2013-2014). Oficina de Estudio Económicos. Ministerio de Comercio, Industria y Comercio.

En la gráfica anterior se muestra como para inicio de la firma de estos acuerdos comerciales con diferentes países, Colombia contaba con un nivel de exportaciones de 7.244 millones FOB y 4556 millones FOB. Cuando se inicia la firma del primer acuerdo en el año 1993, se empieza a ver un cambio de la economía en el cual las exportaciones e importaciones crecen a medida que se firma un nuevo tratado, ayudando al crecimiento comercial del país.

Comercio Exterior de Colombia

Panorama General 2013 - 2014

Exportaciones Totales 2013 - 2014 (Volumen y US$ Millones)

	Año	Total		Minero		No Minero	
		US FOB	Kilos Netos	US FOB	Kilos Netos	US FOB	Kilos Netos
Total	2013	$ 58.824	131.967	$ 42.465	124.664	$ 16.359	7.303
	2014	$ 54.795	146.250	$ 38.432	138.482	$ 16.363	7.768
	Var 2014/2013	-6,8%	10,8%	-9,5%	11,1%	0,03%	6,4%
Con TLC	2013	$ 39.750	92.518	$ 26.322	86.606	$ 13.428	5.912
	2014	$ 34.130	96.624	$ 20.596	90.266	$ 13.534	6.358
	Var 2014/2013	-14,1%	4,4%	-21,8%	4,2%	0,8%	7,5%
Sin TLC	2013	$ 19.074	39.449	$ 16.143	38.058	$ 2.931	1.391
	2014	$ 20.664	49.626	$ 17.836	48.216	$ 2.829	1.410
	Var 2014/2013	8,3%	25,8%	10,5%	26,7%	-3,5%	1,3%

Figura III. 2.

Comercio Exterior de Colombia Volumen y US$ Millones

Fuente: Comercio Exterior colombiano: seguimiento a los acuerdos comerciales. (2013-2014). Oficina de Estudio Económicos. Ministerio de Comercio, Industria y Comercio.

De otro lado se tiene como referencia el año 2013-2014, para realizar un análisis del sector minero y no minero, con el fin de saber los volúmenes y US$ millones que ha crecido o decrecido la economía con TLC, Se puede observar que el mayor impacto ha estado reflejado en el sector No minero, este ha presenciado un crecimiento de 0,8% US$ FOB y en términos de volúmenes un 7,5%, mientras que sin TLC este tipo de productos tenía una participación de -3,5% US$ FOB y 1,3% en volumen. Lo cual demuestra que al tener un acuerdo comercial, se aumenta la necesidad de productos y las economías se sienten atraídas por países que sesten en vía de desarrollo.

4.2 Antecedentes históricos del tratado

En la última década dentro de los objetivos de Colombia se encontraba tener una política comercial amplia que se fundamentara en las relaciones internacionales con diferentes países, para lograr un crecimiento económico mayor y con el cual se esperaría que se genere desarrollo en los distintos sectores económicos.

Dentro del Plan de Desarrollo 2006-2010 se estableció una estrategia que permitiera negociar diferentes acuerdos internacionales que fortalecieran el músculo económico para los diferentes sectores del país, provocando una mayor diversificación de productos, entrada de nuevos mercados, exportación de bienes a otros países e importación de materias primas e insumos, permitiendo a que Colombia se viera como un país competitivo.

Durante los primero años del Plan Nacional de Desarrollo, se realizaron dos acuerdos comerciales, Asociación Europea de Libre Comercio, la Unión Europea, e iniciar las negociaciones del TLC Colombia-Canadá, el cual a la fecha ya se encuentra en vigor. Para la primera ronda de este tratado, se estipulo como lugar de encuentro Perú donde se trataron temas que estuvieran relacionados con: normas de origen, políticas de mercado, compras públicas, obstáculos técnicos de comercio, entre otros. Toda la negociación contó con la participación de la población colombiana para garantizar que la transparencia de los intereses del país se mantuviera. (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2010)

Entre los partícipes de este proceso se contó con el Congreso de la Republica, el sector privado, representantes de la sociedad civil, pueblos indígenas y comunidades afrocolombianas, con el fin de mantener informado a todo el país de las negociaciones y acuerdos que se estipularían dentro del tratado.

4.3 El tratado y los bienes del sub-sector agrícola.

El tratado Colombia-Canadá entra en vigencia el 15 de agosto de 2011 y se divide en veintitrés capítulos y anexos, los cuales se dividen en secciones que tocan diferentes aspectos importantes dentro del tratado. El primer capítulo estipula aspectos relacionados con temas tales como: disposiciones iniciales, definiciones generales, acuerdos de medio ambiente y mercancías re manufacturadas. En estos apartados se estipulan referencias a otros tratados o acuerdos que hayan sido utilizados; también realiza aclaraciones acerca de las diferentes entidades y acuerdos que sopesan este tratado y dan una visión general sobre temas de medio ambiente. Es una apertura legal de lo que se podrá observar dentro de este documento.

Desde su entrada en vigencia, el 98% de los productos colombianos entraron con cero aranceles a la economía canadiense, teniendo en cuenta que este país cuenta con una población de 34 millones de consumidores con un alto poder adquisitivo. Además para ese momento el DNP (Dirección Nacional de Planeación) aseguraba que esta apertura comercial dinamizaría la economía Colombiana y se reflejaría un incremento real del PIB, al igual que los flujos comerciales con el resto del mundo.

El tratado tiene dentro del Capítulo 2, Sección E, el tema de Agricultura entre estos dos países; en este se estipula las Subvenciones a las Exportaciones Agrícolas, las cuales buscan un acuerdo en la OMC para eliminar dichas subvenciones y evitar su reintroducción bajo cualquier forma. En el Artículo 217 que habla sobre las Medidas de Salvaguardia Agrícola, dice que se debe tener en cuenta que esta medida no debe exceder la tasa arancelaría NMF (Nación Más Favorecida) aplicada en el momento en que se adopte la medida o el arancel base establecido. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2011). Dentro del tratado se explica la desgravación arancelaria que tendrán ciertos productos agrícolas.

Al hacer el estudio del proyecto que va dirigido al sector de frutas exóticas, se buscó hacer una relación para que el exportador tenga una visualización más clara de los productos que cuentan con el cero arancel. Entre estos se encuentran productos tales como:

Bananas, piñas, aguacates, albaricoques, kiwis, entre otros, que se relacionan al final en el (Anexo 2. Tabla desgravación arancelaria)

CAPITULO IV

CONTEXTO COMERCIAL COLOMBIA- CANADA

Al realizar un análisis entre Colombia y Canadá, se observará como Colombia puede aprovechar la oportunidad de entrar en Canadá con frutas exóticas, puesto a que para los canadienses este producto les es atractivo y se pueden realizar esfuerzos para aprovechar el tratado bilateral que se tiene entre los dos países, satisfaciendo la demanda existente.

1. Situación del Sub-sector en Canadá

1.1 Contexto general agricultura Canadiense

Canadá se destaca por ser uno de los países con mayor diversidad en términos de productos agrícolas y ganaderos contando con grandes instalaciones, tecnología, seguimiento de procesos con personal calificado e investigación avanzada en los procesos que le generen valor a sus productos. Cada producto cuenta con los requerimientos pertinentes para ser consumibles y ser de alta calidad a nivel nacional e internacional.

Los productos que exporta son los cereales, legumbres, carnes naturales y orgánicas, pescados y mariscos en las siguientes presentaciones: frescos, congelados, ahumados y envasados (siendo de alta calificación a nivel mundial), hortalizas, flores, plantas y frutas. Algunos otros se destacan entre las salsas, conservas, tartas, condimentos, miel de abeja, miel de maple (la más reconocida a nivel mundial por su procedencia de este país), todo tipo de licores, agua embotellada, confitería y ácidos grasos extraídos de plantas y recurso marino.

La calidad de los productos que produce el país son prácticamente por los recursos medio ambientales y con las personas altamente capacitadas con los que cuenta. Tiene en cuenta el cuidado de los recursos naturales con los que cuenta, brindando un mayor enfoque al cuidado del

suelo y del agua. Adicionalmente su mercado cuenta con personas expertas en procesos de calidad, liderato de las grandes empresas y científicos que apoyan las actividades del sector.

Cuenta con entidades que hacen cumplir las reglas y los planeamientos de alta calidad de los alimentos. Entre ellos están: el Ministerio de Salud de Canadá, La comisión Canadiense de Granos (CCG), Agencia de Inspección Alimentaria de Canadá (AIAC), entre otros.

En los últimos años la agricultura canadiense ha venido en disminuyendo en términos de participación dentro de la economía pero el sector ha crecido de manera favorable. La importancia del sector varía dependiendo a la provincia en que este se desarrolle, por ejemplo la mayor participación se encuentra en la parte central y este de Canadá, más que todo en las praderas.

1.1.1 Agricultura Canadiense durante 2014-2015

Según el informe generado anualmente por la página oficial de agricultura de Canadá (Agriculture and Agri-Food Canadá) se establece que el comportamiento del sector ganadero y de agricultura sea de la siguiente manera:

- Gran participación de la industria del mercado vacuno y porcino. Cultivos fuertes y costos de insumos estables generaron un ingreso agrícola record en 2014 y se espera que se mantenga para el 2015.
- Se espera que el patrimonio neto por finca mantenga nuevas cifras de $2 millones de dólares canadienses para 2014 y $2.1 millones para el año 2015.
- Se espera que para el año 2015, los ingresos generados por el sector agrícola disminuyan pero no en gran proporción manteniendo su margen en $13 millones de dólares canadienses.
- El ingreso promedio de las familias campesinas (incluyendo sus actividades de explotación y otros ingresos adicionales) sea para el 2015 un resultado de $134,931 millones.

- Independientemente a la subida de precios de cereales y oleaginosas que se presentó en Estados Unidos a finales del 2014, los volúmenes de venta en Canadá mantuvieron lo presupuestado. Se espera que para el mediano plazo los precios sigan aumentando.
- Los ingresos por parte del sector ganado fueron altos durante el 2014 debido a la escasez de suministro en Estados Unidos y los altos precios que alcanzaron los cereales.

1.1.2 Sector Horticultura

La División Sectorial de Cruz y Horticultura de Agricultura y Agroalimentación de Canadá (por sus iniciales en inglés AAFC) se dedica a la investigación y análisis del sector (incluyendo factores y condiciones económicas y políticas), programación y otros factores estratégicos que podrían afectar la productividad y competitividad de este sector.

Trabaja de la mano de la industria para desarrollar planes de acción común en aspectos operativos y estratégicos importantes para el sector como el mercadeo adecuado y las regulaciones que se deben tener en cuenta para ello. El foro de discusión Cadena de Valor de Horticultura y la colaboración de otros sectores asociados permiten que estas medidas se lleven a cabalidad y ayuden a los campesinos a mejorar su conocimiento y oportunidades del sector.

Como parte del Consejo de Cooperación Regulatorio entre Estados Unidos y Canadá, el sector de Agricultura y Agroalimentación de Canadá y el Servicio de Mercadeo en Agricultura de Estados Unidos establecieron el Grupo de Trabajo de Alimentos y Agricultura (Protección Financiera para los Productores) para examinar enfoques comparables de las herramientas de mitigación de riesgos financieros que protejan a los proveedores de frutas y hortalizas tanto en Canadá como en Estados Unidos de aquellos compradores que puedan incumplir con sus obligaciones de pago a los mismos.

1.1.3 Sub-sector frutas

Canadá es el lugar donde gran variedad de frutas crecen para comercializarlas cada año. Entre las más reconocidas y nativas del país están: los arándanos, las moras azules, las moras y las bayas de Saskatoon.

Para el 2013, las cantidades cultivadas en las fincas productoras de frutas se mantuvieron igual que para el año anterior. Durante los últimos cinco años se evidenció una disminución de manzanas, fresas, melocotones y frambuesas en 15%, 17%, 15% y 17% respectivamente. Otras frutas como arándanos, moras azules y cerezas dulces han incrementado en 9%, 27% y 9%. Durante los últimos cinco años se ha mantenido el crecimiento del 3,5% de los cultivos en todas las granjas productoras de frutas.

Respecto al valor comercializado, las manzanas alcanzaron la posición más alta respecto a su valor "Farm Gate" (retribución obtenida por los rendimientos brutos de los productores) de US $191 millones en el 2013 por delante de los arándanos, las uvas y las moras azules. En general, el valor de explotación de frutas ha disminuido en un 6,2% en el 2013 en comparación al año anterior, debido principalmente por la disminución del valor "Farm Gate" de las moras azules, los arándanos y duraznos en 22,3%, 13,5% y 14.8% desde el 2012. Estas pérdidas han sido mayormente evidenciadas en Quebec, Nueva Escocia, Nuevo Brunswick y British Columbia. Mientras que provincias como Ontario, Minatoba y Saskatchewan aumentaron sus valores (Goverment of Canadá, 2015).

Respecto a los ingresos en efectivo por la comercialización de productos agrícolas y los pagos que se hacen periódicamente para apoyar programas al sector (Farm Cash Receipts), disminuyó un 1,9% después del 2012. Este valor aumento para todas las provincias excepto para Nuevo Brunswick, British Columbia y Quebec, donde se redujeron un 10%, 9,7% y 3,9% entre el 2012 y el 2013 dada la disminución de ingresos por parte de los arándanos en un 22,2%. El total de los ingresos recibidos para el 2013 fueron de $832.800.000, el segundo nivel más alto alcanzado en los últimos cinco años.

Con respecto a las exportaciones, estas se redujeron un 4,6% en el 2013 por frutas como fresas, mora azul y manzanas con un 29%, 9,8% y 9,4% respectivamente. Pero las uvas, las frambuesas y los arándanos registraron un aumento por el mismo concepto de 41,8%, 39,38% y 4,34%. De cualquier manera, quien mantuvo una mayor participación en las exportaciones en términos de valor y volumen fueron las moras azules con 62% y 44,8% respectivamente. Las importaciones más representativas durante el 2013 fueron de uvas, bananas y fresas.

Tabla IV. 1.

Exportaciones de frutas de Canadá

	2010	**2011**	**2012**	**2013**
Moras Azules	245,153	335,797	397,946	358,588
Arándanos	48,011	53,686	74,64	77,876
Cerezas	30,098	41	43,381	42,456
Manzanas	24,722	26,051	31,108	28,162
Frambuesas	11,454	10,219	9,223	12,856
Uvas	1,344	2,854	1,482	2,102
Fresas	1,555	1,264	1,966	1,396
Avellanas	1,459	775	622	927
Alavaricoques	418	181	52	342
Melones y Sandias	3,018	1,248	327	329
Otros	29,045	36,484	45,471	52,842
Total	**396,277**	**509,559**	**606,216**	**577,876**

Fuente: Adaptado de Página oficial de Horticultura y Agri-Alimentos de Canadá. (En miles de dólares canadienses)

Tabla IV. 2.

Importaciones de frutas de Canadá

	2010	2011	2012	2013
Uvas	477,542	478,002	495,031	527,544
Bananos	365,1	384,582	379,042	410,029
Fresas	337,614	356,582	378,647	409,636
Frambuesas	201,523	227,573	259,278	300,051
Manzanas	197,393	205,373	245,102	296,543
Moras Azules	160,716	209,44	239,77	242,422
Almendras	103,132	124,796	139,278	191,348
Naranjas	179,432	173,79	172,651	187,425
Mandarinas	158,436	157,842	166,216	162,473
Cerezas	144,848	170,798	175,809	161,343
Otros	1,336,226	1,441,478	1,617,150	1,744,087
Total	**3,661,962**	**3,930,257**	**4,267,974**	**4,632,903**

Nota: Adaptado de Página oficial de Horticultura y Agro-Alimentos de Canadá. (En miles de dólares canadienses)

2. Situación del Sub-Sector Colombia

2.1 Sub-sector Agrícola Colombiano año 2011

Uno de los principales problemas que ha presentado Colombia durante los últimos años, es que con la entra en vigencia de los diferentes acuerdos comerciales y TLC's en el país, este se ha enfrentado a dos términos de gran importancia en países desarrollados, como los son: competitividad y productividad. Aunque Colombia, para el año 2011 aun presentaba un desconocimiento en estos términos, se veían grandes expectativas de crecimiento hacia este sector, como lo dejo en claro McKinsey & Co. Recomendado este sector como uno de los cinco sectores que puede atraer alta inversión, donde es posible implementar alto desarrollo tecnológico y con una alta rentabilidad. Esto se debe a que, de acuerdo con las estimaciones de la compañía, la demanda por productos agrícolas va a continuar y, en ese sentido, los precios internacionales de los *Commodities* se mantendrán en términos reales, bien sea en los niveles actuales o más elevados. (Gomez, y otros, 2011)

En este punto se hacía un análisis de las economías Asiáticas estas al estar teniendo un crecimiento constante, se estimaba que requerirían más de productos Commodities, como los que ofrece Colombia. Sin embargo, se presentaba una tendencia desde el año 2003 en la que el país solo crecía dos puntos porcentuales, debajo del real crecimiento de la economía nacional. Estos se debía a diferentes factores que afectaban la economía tales como: el cambio de clima, el comportamiento de diferentes siembras en este caso el café, el hecho de que productos como la palma se siembre el día de hoy y solo se pueda utilizar tres años después, entre otros.

Para el año 2011, uno de los problemas que presentaba el sub-sector agrícola era que se veía afectado por un gran competidor como lo es el sector minero-energético en productos tales como era el carbón y el petróleo que también entran a formar parte de los Commodities del país, estos tenían un crecimiento del 50% mayor al que tenía el sector agropecuario. Otro de los problemas que presento la economía era que las importaciones crecían por encima de las exportaciones, lo que generaba una balanza comercial negativa. Productos como el café y la caña de azúcar han sido productos que se exportan a nivel internacional, estos producto no son competencia para sus rivales y un ejemplo claro se relaciona con el café Colombiano, este se encontraba por debajo de Brasil y Vietnam, no tanto por su presentación o gusto por este, sino por el tipo de café que Colombia ofrece a los diferentes clientes comerciales. Sin embargo, productos como la carne de res se volvían de primera clase por encima de Brasil, pero nunca se llegó a sobrepasar a su competidor mundial Estados Unidos, el cual tenía problemas Fito-sanitarios con el tipo de carnes que ofrece Colombia al mundo, por lo cual aún no era de gran interés para este tipo de mercado.

Como se ve Colombia cuenta con un sector agropecuario diversificado, pero no explotado en su totalidad, se quedó con los productos básicos para la exportación como: el café, la caña de azúcar, banano, flores entre otros y tampoco busco nuevas oportunidades, en este punto Venezuela encontró grandes oportunidades para entrar en nuevos mercado y las aprovecho en consecuencia presento un crecimiento económico por encima de Colombia.

En un principio, se hablaba de dos temas fundamentales a la hora de entrar Colombia a competir con mercados globales y en los cuales se debían hacer esfuerzos en el largo plazo. Con respecto a modelos de desarrollo rural se deben atacar 5 áreas: los temas de competitividad, infraestructura y logística, ampliación de mercados, condiciones de inversión e ingresos y reducción de pobreza.

En cuanto a competitividad, productividad e innovación, un análisis de brechas en los diferentes sectores realizado en el Departamento Nacional de Planeación encontró que en Colombia nadie está encargado de los temas de transferencia de tecnología en el sector agropecuario. Obviamente, el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria (Corpoica) hacen investigación, pero no Política comercial y de competitividad del sector agrícola en Colombia 5 se encarga de la transferencia de tecnología. El Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT) también está haciendo estudios, pero no hay quién esté dedicado en forma sistemática a este tema, poniendo en evidencia un hueco inmenso. Adicionalmente, se tienen problemas de tierras y aguas. El Ministro de Agricultura ha señalado cómo en los últimos 20 años no se ha construido un solo embalse regulador. La inversión agropecuaria en esa materia desapareció y nadie está encargado del tema, por lo tanto, lo que necesitamos es construir una institucionalidad y unas responsabilidades, así como definir quiénes son los que tiene que participar en esa materia. Claramente, aquí tenemos una necesidad de fortalecimiento institucional muy grande. En capital humano, menos de un 3% de los graduados universitarios se gradúan de áreas del conocimiento relacionadas de alguna manera con el campo o la biodiversidad. (Gomez, y otros, 2011)

Después de este claro panorama para el año 2011, Colombia aunque ya contaba con diferentes entes encargados de hacer cumplir el desarrollo de estas etapas en especial la trasferencia de tecnología, este no se había podido consolidar. Otro de los problemas con que se conto fue la falta de subsidios para el sector, como lo fue Agro Ingresos Seguro, que repartió los dineros entre los grandes productores agropecuarios, cuando en realidad un alto porcentaje de estos son campesinos y pequeñas empresas. Sin embargo, las perspectivas para los siguientes años han dado un vuelco y con los diferentes cambios en la economía que ha tenido el país, se pueden vislumbrar nuevas oportunidades para el sector agropecuarios colombiano.

2.2 Actualidad Sub-sector agrícola año 2014

Anteriormente se hablaba de que Colombia tenía grandes expectativas de crecimiento en el sub-sector agrícola, pero que contaba con una serie de problemas que hicieron que el sector se frenara y que otros países pudieran crecer. En la actualidad, Colombia cuenta con una oportunidad de crecimiento en este tipo de productos, puesto a los diferentes cambios que se han visto en la economía. Para finales del 2014 e inicios del 2015, la caída del precio del petróleo ha puesto a temblar la economía colombiana, puesto a que el porcentaje con mayor peso del PIB se encuentra en el sector minero-energético, con Commodities como el carbón y el petróleo, ya antes mencionados. Además, en este momento la crisis por la que pasa países como Venezuela hacen que Colombia se convierta en un país con mayor inversión, el temor de invertir en el país ha disminuido y ha ganado mayor confianza en el mercado internacional.

Para finales del 2013 y principios del 2014, el sector presento un decrecimiento de la economía, esto visto en; para el primer semestre del 2013 este sector tenía un 5,3% de participación, para el segundo semestre de este mismo periodo aumento en 3 punto porcentuales, o sea un 5,6% y durante el primer semestre del año 2014 una participación de 3,8% lo que significa un decrecimiento para el sector, finalizando ese año en un 1,6% de participación dentro del mercado nacional.

Esto se explica por una serie de acontecimientos ocurridos a partir del 2013 y llevaron a consecuencias un años después. Entre estos se encuentran

- Una caída en cultivos de arroz, maíz amarillo, sorgo, soya, papa y tabaco rubio. Esto se asocia a la caída en las áreas sembradas, lo que genero un desestimulo para los productores y los precios descendieron desde el año 2013. Esto conllevo a que un gran porcentaje de los agricultores entrara en quiebra y las diferentes protestas y paros que se presentaron durante estos años. Además de que los productores de café también se enfrentaron en 2013 un fuerte deterioro en sus ingresos por tasa de cambio y precios.

- Aunque no todo el sector se vio afectado por esta problemática, se destacan los aumentos en la producción de caña de azúcar, plátano de exportación, palma de aceite, cacao y frutales. Estas tuvieron un desarrollo mayor gracias al clima y que se tuvieron las condiciones necesarias para su desarrollo. (Sociedad de Agricultores de Colombia, 2014)

- Con el crecimiento del crédito agropecuario en un 12,2% aún se registraba una caída en las inversiones para las actividades productivas. Las principales beneficiadas eran aquellas que se enfocaban en la comercialización y servicio de apoyo en un 41,2% y un 3,2% respectivamente, mientras que las aprobaciones en siembra de cultivos de ciclo cortó tenían una caída del 12% y 21%.

Con estos factores que desestabilizan la comercialización de los productos que se encuentran en el sector agropecuario, se tienen en cuenta también los créditos que se han brindado para estos productores y la situación que han tenido que enfrentar, es que al no tener los suficientes ingresos para cubrir estas deudas, por los elevados precios de los insumos y el descenso con los que cuentan al salir a la venta estos productos, son des motivantes para aquellas personas que pertenecen al sector. Sienten que la rentabilidad y competitividad de sus actividades son bajas, con respecto a otros sectores y la incertidumbre que crece por parte de estos productores, está arraigada a los cambios climáticos que ocasiona pérdidas para el sector con temporadas de sequía, lluvias constantes y el fenómeno del niño ocurrido para este año

2.3 Análisis 2014 y perspectivas del sector para el 2015

Para los meses de Enero y Septiembre del años 2014 el sector creció un 16% anual, a diferencia del año 2013, esto porque la producción de café tuvo una recuperación y ayudo a obtener mejores cifras para este año. Aunque, el país no puede solo enfocarse en el café como producto que ayude al crecimiento del sector, si ha sido de gran contribución para tener un crecimiento positivo en el sub-sector agrícola. Otros productos como la palma de aceite, cacao y frutales, también se han recuperado por las nuevas inversiones que se les ha brindado a estos productos,

además de esperar que cultivos como la caña de azúcar y el plátano tengan recuperación de sus cosechas.

Hay que tener en cuenta que al ser proyecciones para el año 2015 y un análisis de los últimos meses del 2014, los cambios climáticos son los factores principales que afectan este tipo de cultivos de ciclo corto. Esto se ve reflejado tanto en la subida de precios como en la rentabilidad que generan este tipo de productos. Con el último informe de la FAO, se observa que el país tu su nivel más bajo en el Índice de Precio Internacionales, evento que no se presentaba desde agosto de 2010. Los principales productos afectados han sido el azúcar y aquellos productos lácteos, además de cereales y aceites. Esto se ha presentado por la apreciación del dólar Estadounidense.

Aunque aún no se sabe con claridad que pasara para el año 2015, si se debe tener en cuenta que la poca participación del sector en el PIB, no es de gran ayuda y se deben enfocar mayores esfuerzos para que este crezca. Hay que aprovechar que el año comenzó con una caída del petróleo que es uno de nuestros productos Commodities con mayor mercado internacional. Las empresas del sector se han visto amenazadas por la inminente caída de los precios y la apreciación del dólar, lo cual hace que se encuentre una oportunidad para que el sector agropecuario crezca y se pueda posicionar como uno que le aporte una cantidad suficiente al PIB colombiano. Cabe resaltar que este sector tiene productos que son básicos para la canasta familiar de las familias no solo colombianas, sino extranjeras, por lo cual son productos que los países siempre van a querer tener dentro de sus listas y son de predilección necesaria. Otro factor que ayuda a la economía colombiana es que uno de sus mayores competidores que era Venezuela, ha entrado en crisis política, lo cual genera una desconfianza con respecto al riesgo país y es donde Colombia tiene la posibilidad de cubrir las necesidades que su país competidor ya no puede.

2.4 Sub-sector agrícola frutas de exportación

La finalidad del proyecto es ofrecer a los productores información clave acerca de las diferentes oportunidades de mercado que se tienen en frutas exóticas. Por esta razón el siguiente

estudio de inteligencia de mercados muestra las exportaciones de estos productos a Mayo 15 de 2013.

a) Uchuvas: Exportación 2012 se totalizó en USD $29, 2 millones lo que representa un incremento del 8,6% más que el año anterior. También se visualiza que durante los últimos tres años (2010-2012) las ventas internacionales de esta fruta fue de 14,4%.

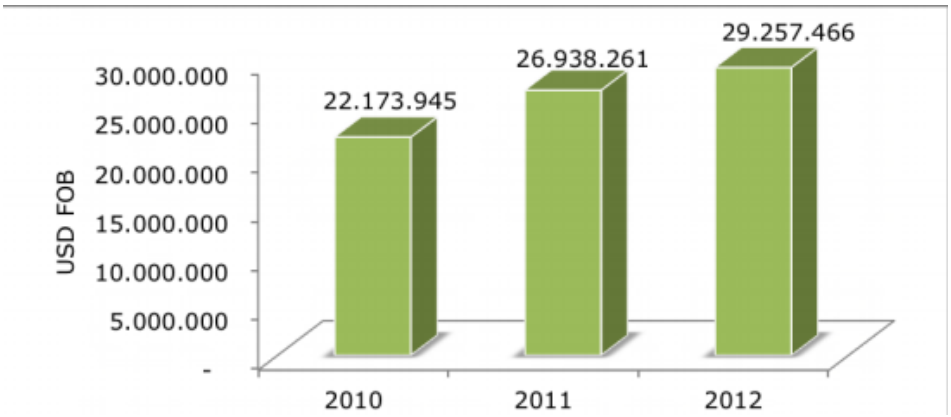

Figura IV. 1.

Exportaciones Colombianas de Uchuva

Adaptado por Legiscomex.com con información del DANE

Esta investigación muestra que los países a los cuales se exportó este tipo de productos fueron:

- Países bajos 67,9% lo que es equivalente a US$19,8 millones.
- Alemania con USD$7,1 millones
- Canadá con USD$646.145
- Francia con USD$400.213
- Brasil con USD$288.627
- Bélgica con USD$155.459

-

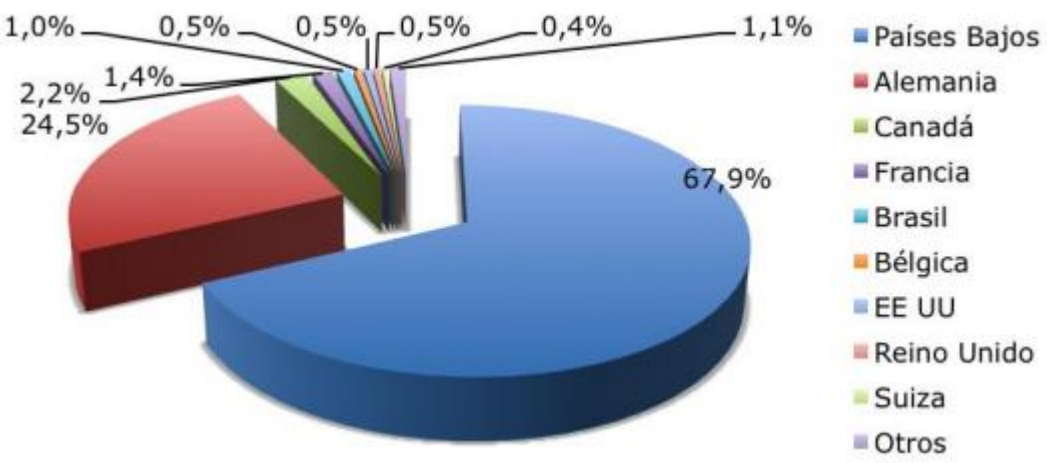

Figura IV. 2.

Principales países de destino de las exportaciones de uchuva 2012.

Nota: Fuente Adoptado por Legiscomex.com con información del DANE

b) Gulupa: Las ventas totales de gulupa fueron de USD$12 millones, esto para el año 2012. Esto significo más de un 27% que el año anterior. El crecimiento anual durante los últimos tres años (2010-2011) fue de 15%.

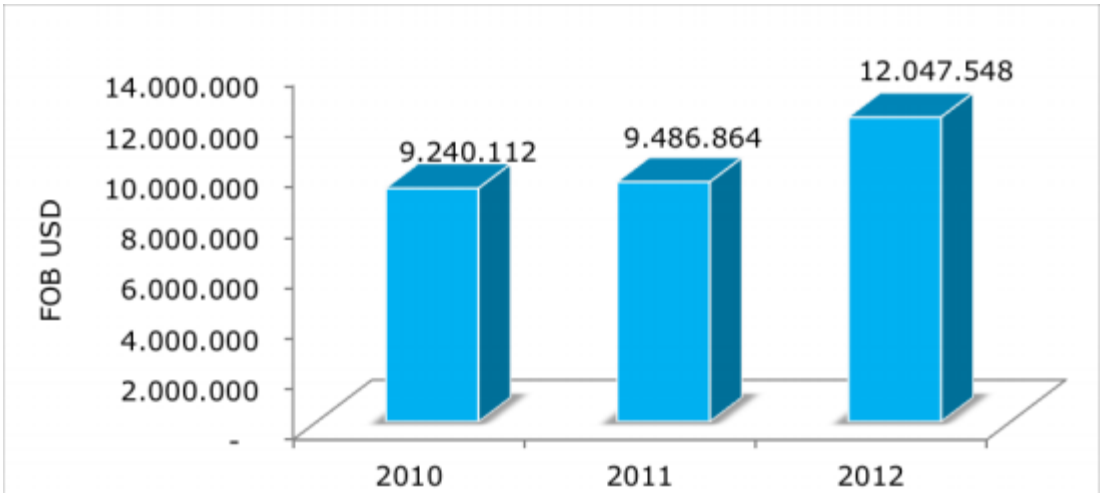

Figura IV. 3.

Exportaciones colombianas de gulupa

Nota: Adoptado por Legiscomex con datos del DANE

Los países de destino a los cuales se enviaron este producto fueron:

- Países Bajos con el 67,8% lo que equivale a USD$ 8,1 millones
- Alemania con USD$ 2,6 millones
- Bélgica con USD$484.562
- Francia con USD$218.913
- Brasil con USD$288.627
- Canadá con USD$213.168

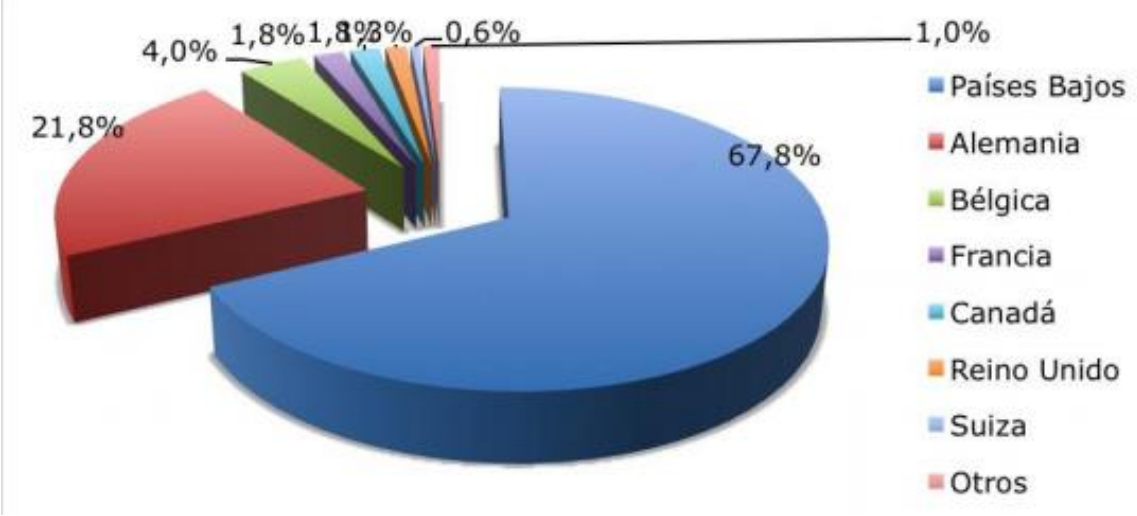

Figura IV. 4.

Principales países destino de las exportaciones de gulupa 2012

Nota: Fuente Adoptado por Legiscomex.com con datos del DANE

c) **Granadilla:** Las exportaciones para el año 2012 de granadilla fue de USD$2,9 millones, lo cual representó un incremento de 15,7% más de lo registrado para el año anterior. Durante los últimos tres años (2010-2012) se presentó un decrecimiento del 10.1% entre el 2010 y 2011.

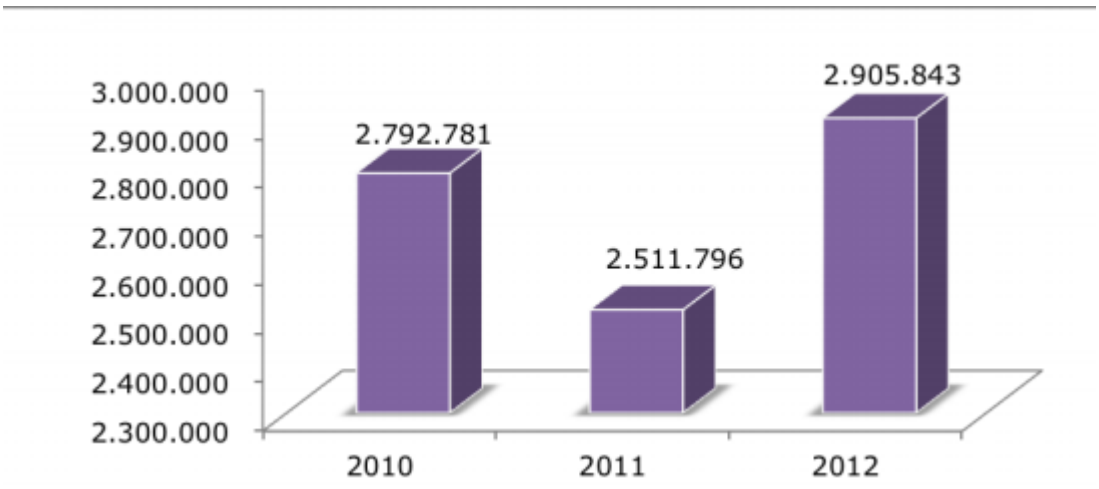

Figura IV. 5.

Exportaciones colombianas de Granadilla

Nota: Fuente Adaptado por Legiscomex.com con datos del DANE

Los principales países que presentaron exportaciones fueron:

- Países bajos con el 22,8% lo que equivale a USD$661.280
- Canadá con USD$397.328
- Francia con USD$365.791
- Costa Rica con USD$322.392
- Alemania con USD$290.764
- Brasil con USD$173.634

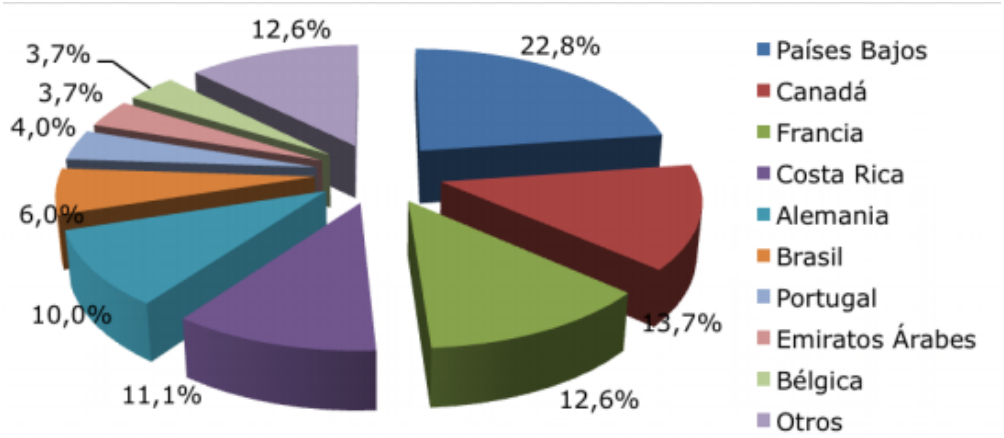

Figura IV. 6.

Principales países destino de las exportaciones de granadillas 2012

Nota: Fuente Adaptado por Legiscomex.com con datos del DANE

d) Pitahaya: Para el año 2012 las ventas internacionales de este producto totalizaron USD$2.009.774, un 0,4% menos que lo registrado para el año anterior. Durante los últimos tres años el comportamiento de este producto tuvo un promedio anual de 10,7%.

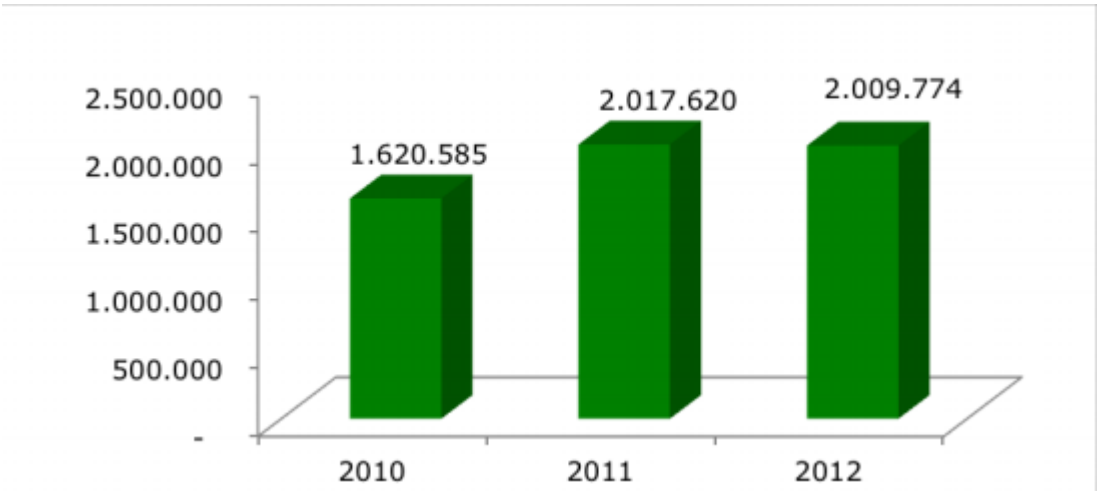

Figura IV. 7.

Exportaciones colombianas de Pitahaya

Nota: Fuente-Adaptado por Legiscomex.com con datos del DANE

Este producto tuvo como mercados objetivos:

- Hong Kong con el 27,7% lo que equivale a USD$556.420
- Brasil con USD$417.422
- Países Bajos con USD$151.888
- Indonesia con USD146.427
- Singapur con USD$128.670
- Francia con USD$126.039

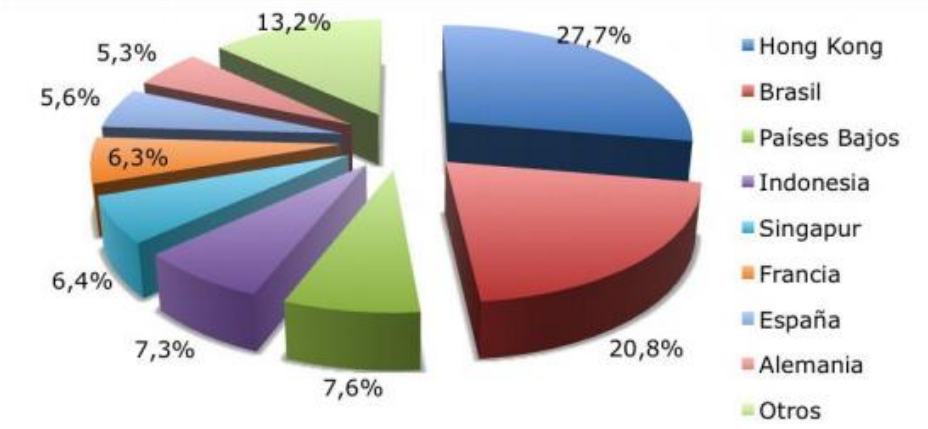

Figura IV. 8

Principales países destino de las exportaciones de Pitahaya 2012

Fuente Adaptado por Legiscomex.com con datos del DANE

e) Maracuyá: Para el año 2012 las ventas externas con respecto a este producto fue de USD$389.219, lo que representa un 22,8% menos de lo registrado para el año anterior. Durante los últimos tres años se observó un promedio de crecimiento de 1,5%. Como se ve en la figura un descenso durante los últimos dos años.

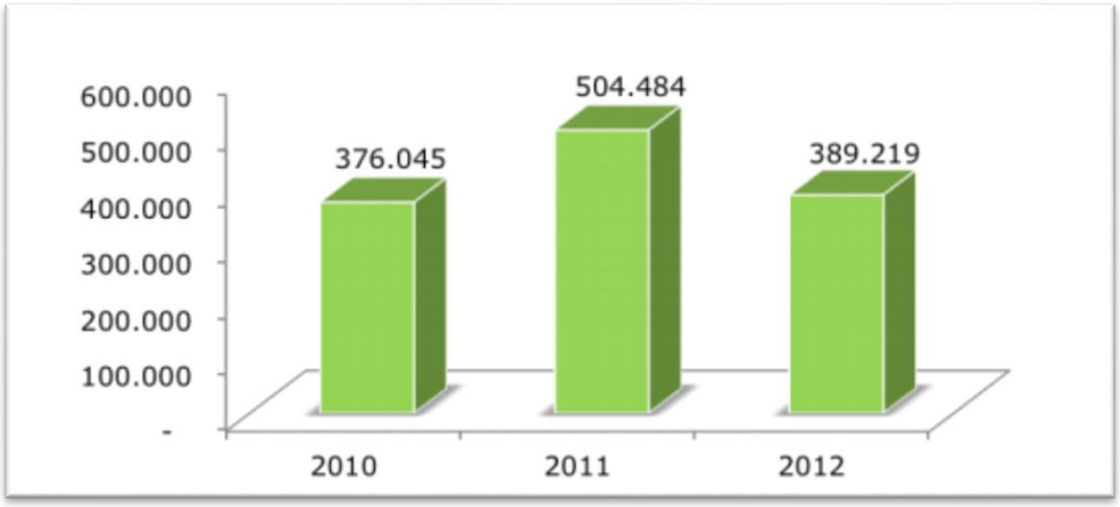

Figura IV.9

Exportaciones colombianas de maracuyá

Fuente Adaptado por Legiscomex.com con datos del DANE

Los países a los cuales se envió este tipo de producto fueron:

- Países bajos con el 34,7%, lo que equivales a un USD$134.877
- Francia con USD$93.751
- España con USD$69.5644
- Portugal con USD$31.508
- Bélgica con USD$8.8333

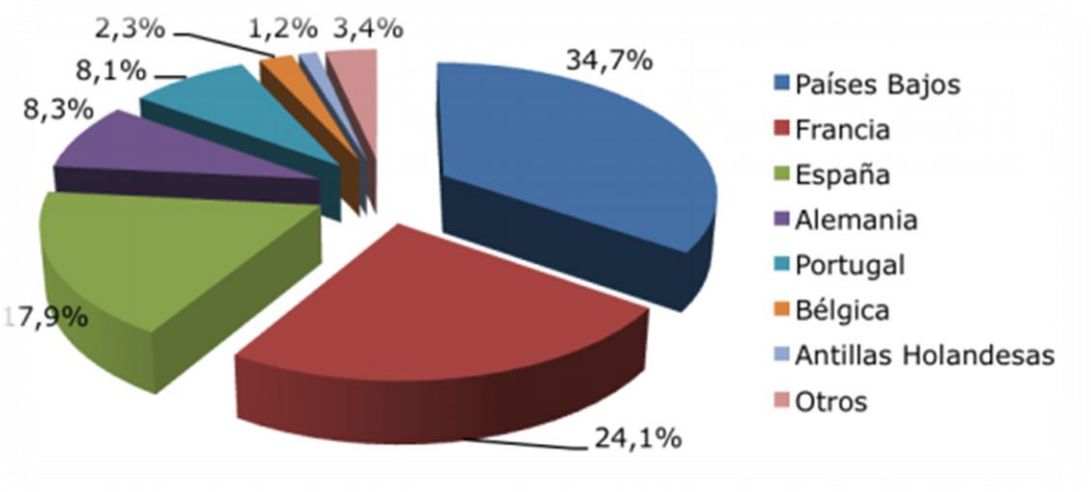

Figura IV. 10.

Principales países destino de las exportaciones de maracuyá 2012

Fuente Adaptado por Legiscomex.com con datos del DANE

2.5 Frutas no tradicionales o exóticas colombianas

El presente trabajo busca no solo entrar al mercado canadiense, sino encontrar nuevas oportunidades para productos como lo son frutas exóticas, tropicales o consideradas no tradicionales. Como se ha tenido presente durante el desarrollo del documento, la población canadiense se enfoca en el producto y su presentación, el hecho de buscar comida orgánica e innovadora, hace que Colombia tenga nuevas posibilidades de abordar este nicho de mercado

Entre el portafolio que tiene Colombia de este tipo de frutas se encuentran:
Ver más. Anexo 2. Portafolio de frutas exóticas.

Teniendo en cuenta que son productos que se pueden consumir de diferentes maneras (jugos, mermeladas, helados) y que cuentan con diferentes presentaciones (pulpa y fruto). Se puede encontrar un mercado en el cual los productos entren con el requerimiento que Canadá busca, además que son productos novedosos y algunos exclusivos de diferentes regiones colombianas.

2.6 Oportunidades en el mercado Canadiense

Para finales del año 2014, Pro-Colombia como entidad promotora de las relaciones comerciales de Colombia con otros países, en especial con aquellos que se tienen firmados acuerdos comerciales, realizó un estudio con ayuda de los supermercado Longo's, con el fin de evaluar e incentivar el consumo de productos agrícolas en Canadá, teniendo en cuenta que la

población de este país se ha diversificado y esto hace que los productos como, frutas exóticas tengan un nuevo nicho de mercado.

La investigación contó con una serie de productos a degustar en más de 22 puntos de ventas, entre los productos que se tuvieron en cuentan están: granadilla, gulupa, pitahaya e uchuvas. Esto buscaba que se activará el mercado canadiense y norteamericano en el consumo de frutas exóticas, además de observar que tan relacionados podían llegar a sentirse, con este tipo de productos. Se le entrego también un recetario en el cual se les explicaba los beneficios de estos productos y que no tuvieran desconfianza de poderlos consumir.

Las conclusiones que entregó María Claudia Lacouture, Presidenta de Pro-Colombia, fueron que Canadá es un país que tiene preferencias de alimentos saludables y frescos, por lo cual Colombia tiene toda la posibilidad para satisfacer la necesidad que tiene este país, específicamente en la ciudad de Ontario. Para Statics Canadá, en los últimos meses del año pasado, Colombia exportó US$38 de millones en frutas a esta ciudad de destino. Al tener un estudio realizado en el cual, se tiene un nicho de mercado que puede llegar hacer relevante para la economía de Colombia y el crecimiento de pequeñas empres

Se tiene un referente importante en el cuál las empresas deben comenzar a experimentar este nuevo mercado, en muchos casos el desconocimiento se apodera de muchos empresarios y el temor de fracasar impide que se empiece una exportación masiva de estos productos. Es claro que Colombia es fuerte en commodities, y el único camino que se tiene, es volver nuestras debilidades, en fortalezas. Por esta razón, teniendo en cuenta las oportunidades que hay en el mercado canadiense, se debe empezar a volver fieles estos clientes, que se sientan relacionados e importantes y esto solo se logra, siendo los primeros y dejando una huella que represente a Colombia como país. Se conocen de antemano como son las características del consumidor, además de saber cómo llegarles con cada uno de los productos, para aclararlo: productos de fácil consumos, rápidos de preparar y que sean saludables y frescos, porque uno de los rasgos característicos de estos es que son población de adultos-mayores.

2.7 Participación exportaciones Canadienses a Colombia 2014

Tabla IV. 3

Participación de las exportaciones Colombianas 2014

País	**Participación %**	**US$ millones**
Estados Unidos	41,3	14.106
Unión Europea	27,6	9.406
CAN	9,4	3.210
Venezuela	5,8	1.987
Mercosur	5,5	1.863
Chile	2,9	989
México	2,7	914
Canadá	**1,9**	**665**
EFTA	1,6	542
Triángulo Norte	1,3	449
Total exportaciones hacia países con acuerdos comerciales	**100**	**34.130**

Fuente: Adaptado de Comercio Exterior colombiano: seguimiento a los acuerdos comerciales. (2013-2014). Oficina de Estudio Económicos. Ministerio de Comercio, Industria y Comercio.

Como observamos los lazos entre Colombia y Canadá para el año 2014 son de tan solo 1,9% del 100%, que posee el mercado colombiano, al tener esta información y con el fin de fortalecer los lazos comerciales y de encontrar beneficios dentro del subsector agrícola, especialmente el de frutas no tradicionales, que son productos exóticos en la economía Colombiana. Se busca que Colombia logre un fortalecimiento de estos productos como son: maracuyá, granadilla, uchuva, frambuesas, entre otros. Teniendo en cuenta que según estudios de Pro Colombia y The Packer's para el año 2012, se presentó un crecimiento en el consumo de frutas, las personas que más consumen este tipo de productos oscila entre las edades de 21 y 39 años, este

país requiere lo que ellos denominan las "súper frutas", que son frutas orgánicas y con gran contenido nutricional. Esto hace que tenga una oportunidad de mercado en la cual, se buscan productos que vengan en presentaciones individuales y que sean fácil de llevar, además que les importa la apariencia que tenga, que sean frutas atractivas al ojo del consumidor y que ayuden a la salud de esta población.

2.8 Comercio bilateral entre Colombia y Canadá

Para el año 2010, un año antes que se tuviera un acuerdo comercial Colombia contaba con una participación del 0,16%, además que se encontraba en el puesto 29 del ranking de exportaciones entre Colombia- Canadá. Por el lado de Canadá, esta tenía un 1,34% de las exportaciones y se encontraba en el puesto 15 del ranking de exportaciones de Canadá a Colombia. Al firmar el tratado, se rompen todas aquellas barreras comerciales, que impedían el flujo libre de comercio entre estos dos países, por lo cual se tiene un punto de cambio para el año 2011, en el que las exportaciones colombianas creen en un punto porcentual 0,16% y con respecto al ranking Colombia pasa a ocupar el puesto 27. El año 2011 fue un año de crecimiento para el tratado, para el año 2013 se ve que la economía en vez de crecer, perdió 2 puntos porcentuales por lo cual esta queda con un 0,15% de participación en las exportaciones y pasa ocupar el puesto 30 en el ranking de exportaciones hacia Canadá. (Ver Tabla 1 3.3 Comercio bilateral)

Aunque el año que entro en vigencia el TLC fue un año fructífero para la economía, dos años después se pudo observar que esto no ha ayudado del todo para el crecimiento comercial del país, esto según lo explica Wally Swain presidente de la Cámara de Comercio Colombo Canadiense, opina que aunque las relaciones entre los dos países ha sido amistosa y ha tratado de cumplirse las promesas incluidas en el tratado, esto no ha sucedido cuando se habla del crecimiento en la balanza comercial. Según el DANE para 2012 enero-mayo las exportaciones fueron de US$205,6 millones, para el año 2013 se vio una caída y las exportaciones fueron de US$163,8 millones. Además, se deja en claro que el mejor año para las importaciones canadienses fue el 2012 cuando estas estuvieron en US$ 1.141 millones y que desde ese punto de inicio los principales productos importados desde el país norteamericano han sido cereales, maquinaria y vehículos

móviles, mientras que en exportaciones, el café, las flores y las frutas han liderado la lista de productos más vendidos. (http://www.elespectador.com/noticias/economia/panorama-tras-dos-anos-del-tlc-de-colombia-canada-articulo-439637)

Unos de los principales problemas que ha presentado este tratado es al sacar la visa y la claridad en las normas de origen, aunque los empresario han hecho esfuerzos para manejarlas de una manera más sencilla, ha sido un proceso de gran dificultad y adaptación

CAPITULO V

ANALISIS DOFA – GENERACIÓN DE ESTRATEGIAS

1. Construcción Matriz DOFA

Teniendo en cuenta los antecedentes del tratado, las perspectivas que se tienen sobre el sector y la recopilación de información sobre la economía Colombiana y Canadiense, es clave realizar una matriz DOFA, donde se pueda evidenciar dos factores relevantes para la investigación como lo es nuevos nichos de mercado sin atender y el brindar información a aquellas personas que hacen parte fundamental del sector. Además esta matriz será un modelo de fácil comprensión del entorno, sobre el cual trabajarán estrategias, enfocadas a los temas que generen impacto dentro del sector agrícola de ambos países, con el ideal de tener una guía para saber cómo reaccionar dentro de los próximos años y optimizar los beneficios con que cuentan los TLC's . Se espera, que esto ayude al crecimiento económico de países como Colombia, que son productores de commodities y pueden potencializar en pequeñas cosas su productos, para volverlos competitivos en un mercado global

1.1 Matriz DOFA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
• Empresas agrícolas poco preparadas en tecnología y conocimiento. • Calidad y accesibilidad a la educación escaza, lo que implica costos de producción más altos. • No se cuenta con una infraestructura vial adecuada para el acceso de transporte de los puertos marítimos al interior del país. • Transporte de carga no tiene las condiciones adecuadas, para el manejo de este tipo de productos. • Las PYMES no tienen la capacidad suficiente para desarrollar procesos de economías de escala. Lo que hace menos competitivo el producto.	• Beneficios arancelarios • Promoción de bienes no tradicionales en el sector agrícola (Frutas exóticas) • Diversificación de bienes exportables y posibilidad de aumento de ingresos. • Facilidad para la actualización tecnológica de las PYMES. (control de inventarios y procesos, especialización de funciones. • Inversión extranjera directa para reconversión del agro.
FORTALEZAS	**AMENAZAS**
• Diversidad de climas para el cultivo de varios tipos de productos. • Gran extensión de tierras destinadas al cultivo. • La Constitución Nacional Garantiza, la protección del sector agrícola dentro del país.	• Los recursos que Canadá invierte en los campos están destinados a desarrollo tecnológico. • La capacitación y desarrollo del campo en Canadá, genera mayores prebendas para su recurso humano. • Los subsidios con los que cuentan los productores canadienses • La logística e infraestructura Canadiense esta mejor diseñada, de modo que es más fácil la exportación de productos.

Fuente: Bernal C & Sierra A. (2008): *Proceso Administrativo para las organizaciones del siglo XXI.* México. Editorial Peaterson.

2. Estrategias

1.1 Utilizar las facilidades tecnológicas que se han venido desarrollando para las pequeñas y medianas empresas del país enfocadas en la producción de bienes agrícolas para ejecutar planes de producción especializados en los productos más llamativos de exportación, generando a largo plazo la posibilidad de aumentar la capacidad de establecer economías a escala.

1.2 Identificar de manera rápida y eficaz por medio de estudios de mercado o de sector, cuales son los factores potenciales que le han permitido a la industria ser diferenciadores en mercados internacionales para mitigar el impacto de las deficiencias que ha venido presentando el país en términos de infraestructura, economía y políticas que beneficien a los agricultores y pequeños empresarios del mismo grupo.

1.3 Formalizar grupos de personas encargados de difundir información acerca del sector agrícola a grandes inversionistas para impulsar el crecimiento y el reconocimiento de este sector a nivel nacional, así, generar mayor atracción por parte de otros países a consumir e importar la diversificación de productos que se producen en Colombia.

1.4 Potencializar el uso de nuevas tierras y destinarlas para el cultivo de productos agrícolas no tradicionales y exóticos, generando mayor competitividad y reconocimiento en los mercados internacionales.

1.5 Incentivar a aquellas personas que viven de la agricultura y el campo, a capacitarse en áreas referentes al mismo. Teniendo en cuenta que se tienen oportunidades de mercado de frutas exóticas, el fortalecimiento interno de las Pymes a nivel tecnológico y la entrada en vigencia de los acuerdos que tiene Colombia. Todo lo anterior se puede desarrollar con ayuda de entidades como el SENA, ICA y CORPOICA y proyectos que se tengan en los diferentes planes de competitividad y de gobierno, con el fin de asegurar el crecimiento de la agricultura colombiana.

1.6 Colombia cuenta con un sinfín de planes de competitividad por departamentos y regiones específicas, en los cuales se realizan estudios para fortalecer este indicador. Sin embargo, estos terminan siendo solo investigaciones que unos pocos conocen y que no llegan a cumplir ningún objetivo estipulado al inicio. Por esta razón, es prudente que el Gobierno Nacional, socialice de una manera didáctica estos estudios, a manera de infografías, didácticas rurales, seminarios, entro otros. Que brinden una perspectiva global del mercado colombiano.

1.7 Trabajar de la mano de expertos y campesinos, los diferentes proyectos y planes de exportación. Es de gran importancia brindar al campesino asesorías, charlas, documentación a la hora de ofrecer un producto en el extranjero. Esto ayudará al sector a estar organizado y preparado para la entrada en vigencia de los acuerdos comerciales.

CONCLUSIONES

1. Los Tratados de Libre Comercio, abren la posibilidad de tener mercados potenciales, para a su vez permitir la generación de empleo y nuevas oportunidades para el sector agrícola en Colombia. Sin embargo, es un proceso largo porque se necesita realizar mejoras en tecnología y capacitación en este sector. El motivante principal es que Canadá al ser un país industrializado, puede brindar apoyo a Colombia para ofrecer este tipo de valor agregado para la economía agrícola que es de gran peso para el país.

2. Según la investigación realizada y teniendo en cuenta los datos utilizados tanto de Canadá como Colombia, se evidenció que dentro de las frutas que importa Canadá solo se tiene en común los bananos que son un producto tradicional de exportación colombiana. Por tal motivo, se llegaría a la conclusión que no se posee oportunidad de mercado. Sin embargo y con ayuda de estudios realizados por el DANE y Legiscomex (en función de entregar datos graficados), se pudo llegar a fondo y encontrar que aunque en menor participación se tienen productos tales como; la gulupa, granadilla, pitahaya, entre otros, que Canadá consume, pero que aún está por fortalecer este mercado.

3. A pesar que se han estipulado varias ayudas para las pequeñas y medianas empresas en el país, más que todo en el sector agricultor que es el principal potenciador de crecimiento económico, se debe evaluar con mayor profundidad hasta qué punto esas ayudas han beneficiado al sector específicamente. No solo para hacer un seguimiento de las promesas que realiza el gobierno, sino saber hasta qué punto el sector llega a ser competitivo internacionalmente con productos 100% naturales.

4. Respecto a los productos que son potenciales de exportación, se puede evidenciar que no solamente el café, el banano y las flores son productos representativos de exportación, si realmente el gobierno le diera un mayor estudio al tipo de productos que se pueden impulsar en el exterior, se abrirían puertas para toda la nación, especialmente para los

agricultores que son aquellos quienes se ven más afectados por factores como la tasa de cambio o el costo de transporte e inversión tecnológica.

5. Colombia ha enfocado varios esfuerzos para el estudio del mercado Canadiense, lo que le ha permitido identificar varias oportunidades para posicionarse como competidor fuerte de otros importadores de frutas exóticas. Esto significa que los habitantes de Canadá tienden a ser saludables y evitan al máximo productos altamente procesados, lo que podría resultar también que se podría experimentar con verduras y derivados naturales que serían de gran atracción para los posibles fieles consumidores de frutas exóticas colombianas.

RECOMENDACIONES

1. Proporcionar herramientas tecnológicas que permitan generar datos a nivel nacional del sector agrícola, para ver cómo ha venido creciendo o decreciendo el sector, además para tener la capacidad y los recursos de generar alternativas y propuestas que le permitan a la agricultura Colombiana ser cada vez más competitiva en el mercado internacional.

2. Realizar un plan específico para el sector agricultor, brindado un soporte más fortalecido para lanzarse con más seguridad al mundo como lo han venido haciendo varios países suramericanos que han mostrado gran avance en la industria agro.

3. La infraestructura y los modos de transporte, han sido uno de los principales obstáculos para la exportación de este tipo de productos, teniendo en cuenta que son perecederos y merecen un tratamiento especial, es importante que el gobierno tome decisiones en el menor tiempo posible para resolver este tipo de inconvenientes que retienen el comercio tanto nacional como internacional de productos tan demandados y demandantes como lo es la fruta.

4. Establecer dentro de los planes de desarrollo la generación de alternativas para que las tierras de los campesinos sean explotadas de la mejor manera, otorgándoles ciertas prebendas, para de este modo impulsar la economía agrícola y poder suplir las demandas que tiene el mercado extranjero por frutas no tradicionales.

5. Estipular dentro de los planes de gobierno acciones que ayuden a mejorar el transporte de productos agrícolas. Es claro que la parte de infraestructura vial hace parte de los planes de gobiernos vigentes, pero se debe buscar una forma en la cual los productos puedan salir de zonas del país con dificultades de transporte. Basándose en los intereses de los campesinos por producir productos que se requieren en el extranjero, muchos dejan esta labor por falta de acceso vial, los productos se dañan y no generan beneficios a corto plazo, puesto que los costos de transporte se incrementan con la entrada y salida de productos, por falta de concesiones viales óptimas.

6. Capacitar a todo el recurso humano que produce frutas exóticas, tanto campesinos, como empresarios, pequeños productores e incluso entes del estado encargados de este proceso comercial. Esta capacitación con el fin de tener en cuenta aspectos tales como: el cambio de tasas, la desgravación arancelaria, productos 0 arancel, beneficios comerciales, subsidios por parte de ambos países, entro otros. El objetivo final será brindar información oportuna y global para que los productores tengan claro cuáles son los beneficios de los acuerdos, cómo acceder a ellos y estar preparados a todos aquellos cambios que se presenten en la economía del país.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Aguirre, S. E., & Piraneque, N. V. (2013). *Horticultura.* Bogotá D.C: UNAD.

Arcilla, C. O. (1995, p 48). *Diccionario de Comercio Internacional* . México : Grupo Editoral Iberoamerica .

Bajo, O. (1991). La Teoría de la Ventaja Comparativa. En O. Bajo, *Teorías del Comercio Internacional* (págs. 15-26). Antoni Bosh.

Banco Central de Colombia. (2013). *Banco de la República. Banco Central de Colombia.* Obtenido de http://www.banrep.gov.co/es/tasas-captacion

Blanco, R. G. (2011). Diferentes Teorías del Comercio Internacional. *La nueva Geografía de la Internacionalización*, 103-118.

Caro, J. E., & Silva Vallejo , F. . (2009). *Los mil y un caribe... 16 textos para su (DES) entendimiento* . Santa Marta: Universidad del Magdalena.

DANE. (14 de Enero de 2016). *DANE estadisticas sociales.* Obtenido de DANE estadisticas sociales: http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-sociales/necesidades-basicas-insatisfechas-nbi

Datos macroeconomicos. (2013). *Canadá.* datosmacro.com.

Departamento Nacional de Planeación. (2008). *Agro Ingreso Seguro (AIS).* Bogotá.

Diario ElTiempo. (15 de Enero de 2016). *Cronologia AIS*. Obtenido de Multimedia ElTiempo: http://www.eltiempo.com/Multimedia/infografia/cronologaais/

EcciFactory. (2 de Septiembre de 2014). *ACOPI Bogotá. Comprometido con la defensa de la producción nacional.* Obtenido de http://www.acopibogota.org.co/index.php/component/content/article/2-news/28-carta-de-presentaion-empresarios

Economía General . (2012). *Econmía*. Obtenido de http://economiaes.com/incentivos.html

Finagro. (2013). *Mas productores del agro asegurados contra riesgos climaticos.* Bogotá, Colombia : FINAGRO.

Finagro. (2014). *Gobierno de Canadá.* Bogotá, Colombia: FINAGRO.

Garrone, J. A. (1986). *Diccionario Juridico* . Buenos Aires: Abeledo-Perrot.

GestioPolis. (Marzo de 2002). *GestioPolis*. Obtenido de http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/36/acuerdcom.htm

Gómez , H. J., Restrepo , C. J., Nash, J., Valdés, A., Reina , M., Zuluaga, S., . . . Perfetti, J. J. (2011). *La política comercial del sector agrícola en Colombia.* Bogotá D.C: Fedesarrollo .

Gomez, H. J., Restrepo, C. J., Nash, J., Valdés, A., Reina, M., Zuluaga , S., . . . Perffeti, J. J. (2011). La politíca comercial del sector agrícola en Colombia . En H. J. omez, C. J. Restrepo, J. Nash, A. Valdés, M. Reina, S. Zuluaga, . . . J. J. Perffeti, *Política comercial y de competitividad del sectro agrícola en Colombia* (págs. 1-30). Bogotá: Fedesarrollo 40 años.

Goverment of Canada. (19 de Enero de 2015). *Agriculture and Agri-Food Canada* . Obtenido de http://www.agr.gc.ca/eng/industry-markets-and-trade/statistics-and-market-information/by-product-sector/horticulture/horticulture-canadian-industry/sector-reports/2013-statistical-overview-of-the-canadian-fruit-industry/?id=1380291362027#so

Interferències. (16 de Mayo de 2011). *Interferències*. Obtenido de interferencies.cc: http://www.interferencies.cc/

Investopedia. (s.f.). *Investopedia*. Obtenido de http://www.investopedia.com/terms/c/commodity.asp

Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2010). *RESUMEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y CANADÁ.* Bogotá D.C.: MINCOMERCIO.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2011). *Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá.* Bogotá D.C.: MinComercio.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2013). *Perfil Canadá.* Bogotá. Colombia.

Ministerio de Economía y Finanzas. República Oriental de Uruguay. (2006). *Competitividad: Concepto y Determinantes.*

Ministerio de Relaciones Exteriores. (2010). *Lineamientos de la Politica Exterior Colombiana.* Bogotá, Colombia: Ministerio de Relaciones Exteriores.

Muñoz, J. (10 de Mayo de 2013). *Portafolio*. Obtenido de http://www.portafolio.co/opinion/blogs/su-inversion/%C2%BFque-es-inversion

Proexport. (2011). *Sector Agroindustrial Colombiano* . Bogotá: Proexport Colombia.

Proexport Colombia . (2013). *Gira oportunidades comerciales Canadá 2013.* Bogotá, Colombia: Proexport.

Proexport Colombia. (2009). *Oportunidades en tiempos de diversificación e innovación.* Bogotá. Colombia: Proexport.

Progama de las Naciones Unidas de Colombia. (26 de Abril de 2015). *Colombia ante Las Naciones Unidas*. Obtenido de Misión Permanente de Colombia ante Las Naciones Unidas: http://www.colombiaun.org/Colombia/sistema_politico.html

ProMexico. (2014). *ProMexico. Inversión y Comercio.* Obtenido de http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/la-investigacion-de-mercados-para-empezar-a-exportar.html

Sociedad de Agricultores de Colombia. (2014). *Balance Agropecuario primer semestre 2014.* Bogotá, Colombia: SAC.

Universidad ICESI. (25 de Enero de 2008). *Consultorio de Comercio Exterior*. Obtenido de http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/01/25/36/