

# COLOMBIA PUEDE: paz y unidad a través del desarrollo productivo y el comercio

**Tercera parte:**  
Oportunidades de  
mercado

Estudio de las  
Oportunidades de  
Mercado para el limón  
Tahití



## **COLOMBIA PUEDE:**

### **PAZ Y UNIDAD A TRAVÉS DEL DESARROLLO PRODUCTIVO Y EL COMERCIO**

### **ESTUDIO DE LAS OPORTUNIDADES DE MERCADO PARA EL LIMÓN TAHITÍ**

## **TERCERA PARTE**

### **Identificación de oportunidades de mercado**

## ACRÓNIMOS

1. PPR: Pequeños Productores Rurales.
2. ECM: Empresas Comercializadoras Del Mercado.
3. BPA: Buenas Prácticas Agrícolas.
4. CCI: Corporación Colombia Internacional.
5. MADR: Ministerio De Agricultura y Desarrollo Rural.
6. ICA: Instituto Colombiano Agropecuario.
7. ADR: Agencia de desarrollo rural.
8. OTC: Conferencia de tecnología a distancia
9. ITC: Centro internacional de comercio
10. USAID: Agencia de Estados Unidos para el desarrollo internacional

## TABLA DE CONTENIDO

<b>Generalidades sobre las limas</b> .....	<b>12</b>
<b>Resumen del mercado global de las limas y limones</b> .....	<b>14</b>
<b>China</b> .....	<b>17</b>
<b>Israel</b> .....	<b>17</b>
<b>CAPÍTULO 1. INFORMACIÓN SOBRE LA DEMANDA Y LA OFERTA DEL LIMÓN TAHITÍ EN LOS MERCADOS OBJETIVO</b> .....	<b>19</b>
<b>1.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA</b> .....	<b>19</b>
<b>1.1.1. Importaciones de Estados Unidos</b> .....	<b>19</b>
<b>1.1.2. Importaciones de Unión Europea</b> .....	<b>22</b>
i. Países Bajos .....	25
ii. Reino Unido .....	26
iii. Francia .....	29
iv. Alemania .....	30
<b>1.1.3. Importaciones Cono Sur</b> .....	<b>32</b>
i. Chile .....	33
ii. Argentina .....	34
<b>1.1.4. Importaciones Caribe</b> .....	<b>35</b>
i. Antillas Francesas .....	35
ii. Antillas Holandesas .....	37
iii. República Dominicana .....	39
iv. Puerto Rico .....	40
<b>1.2. ANÁLISIS DE LA OFERTA DE LA LIMA TAHITÍ</b> .....	<b>42</b>
<b>1.2.1. México:</b> .....	<b>42</b>
<b>1.2.2. Brasil</b> .....	<b>44</b>
<b>1.2.3. Colombia</b> .....	<b>46</b>
<b>1.2.4. Guatemala</b> .....	<b>50</b>
<b>1.2.5. Perú</b> .....	<b>52</b>
<b>1.2.6. Vietnam</b> .....	<b>53</b>
<b>1.2.7. Producción de limas en Europa</b> .....	<b>55</b>
<b>1.2.8. Producción de limas en Estados Unidos</b> .....	<b>55</b>
<b>1.2.9. Producción de limas en Cono Sur</b> .....	<b>56</b>
<b>1.2.10. Caribe</b> .....	<b>56</b>

1.3. Mercado Nacional.....	57
1.4. TAMAÑO DEL MERCADO .....	58
1.5. TENDENCIAS DE CRECIMIENTO .....	58
1.6. ANÁLISIS DE PRECIOS .....	59
1.7. BREVE ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA .....	59
CAPÍTULO 2. DESCRIPCIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN MÁS UTILIZADOS. ....	60
Generalidades .....	60
2.1. Requerimientos logísticos .....	60
2.2. Puntos de entrada.....	61
2.3. Recomendación sobre los canales más adecuado.....	61
2.4. Unión Europea.....	61
2.4.1. Puertos de entrada/logística .....	63
2.4.1. ALEMANIA .....	64
2.4.2. REINO UNIDO .....	65
2.4.3. PAÍSES BAJOS.....	66
2.4.4. FRANCIA .....	67
2.5. ESTADOS UNIDOS.....	68
2.5.1. Canales de distribución .....	68
2.5.2. Puntos de entrada/logística .....	69
2.6. CARIBE .....	71
2.6.1. ANTILLAS FRANCESAS .....	72
• <i>Guadalupe</i> .....	72
2.6.2. ANTILLAS HOLANDESAS .....	73
• <i>Curazao</i> .....	73
• <i>Aruba</i> .....	74
2.6.3. REPÚBLICA DOMINICANA .....	75
2.6.4. PUERTO RICO .....	76
2.7 CONO SUR .....	76
2.7.1. Canales de comercialización .....	76

2.7.2. Puertos de entrada/logística .....	77
<b>CAPÍTULO 3. INFORMACIÓN SOBRE REQUERIMIENTOS TÉCNICOS DE ACCESO A MERCADO .....</b>	<b>80</b>
3.1. Unión Europea.....	80
Uso limitado de pesticidas .....	80
Normas de comercialización .....	83
3.2. Estados Unidos .....	85
3.3. Cono Sur .....	86
3.3.1. Chile .....	86
3.3.2. Argentina.....	87
3.4. Caribe.....	88
Requisitos, procesos y costos para lograr las certificaciones del ICA .....	88
<b>CAPÍTULO 4. REALIZAR UN INVENTARIO DE LAS CERTIFICACIONES VOLUNTARIAS.....</b>	<b>90</b>
Generalidades .....	90
4.1. CERTIFICACIÓN GLOBAL GAP .....	90
4.2. CERTIFICACIÓN GLOBAL GAP GRASP .....	92
4.3. AUDITORÍA ESMETA.....	94
4.4. CERTIFICACIÓN FAIR TRADE .....	94
4.5. CERTIFICACIÓN ORGÁNICA.....	95
4.6. CERTIFICACIÓN USDA .....	96
<b>CAPÍTULO 5. INFORMACIÓN SOBRE LOS ESTÁNDARES DE COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO REQUERIDOS POR LAS DISTINTAS COMBINACIONES MERCADO/CANAL DE DISTRIBUCIÓN. ....</b>	<b>98</b>
Generalidades .....	98
5.1. Recorrido por la cadena de valor .....	99
5.1.1. Cadena de valor para el mercado nacional .....	99
i. Cultivo:.....	100
ii. Transporte CDA .....	100
iii. Centro de Acopio .....	100
iv. Transporte al mercado .....	101

v. Mercado .....	101
5.1.2. Cadena de valor para el mercado de exportación .....	101
i. Cultivo .....	101
ii. Transporte PE .....	102
iii. Planta empacadora .....	102
• <i>Tamaños</i> .....	102
• <i>Tolerancias de tamaño</i> .....	102
• <i>Madurez</i> .....	103
• <i>Disposiciones relativas a la presentación</i> .....	103
• <i>Embalaje</i> .....	103
iv. Transporte al puerto de origen .....	104
v. Puerto de origen .....	104
vi. Transporte marítimo .....	104
vii. Puerto de destino .....	105
viii. Operador logístico y/o cliente .....	105
CAPÍTULO 6. INFORMACIÓN SOBRE PRECIOS EN EL MERCADO.....	106
Generalidades .....	106
6.1. Estructura de precios en la Unión Europea.....	106
6.2. Precios exportación principales países oferentes lima Tahití.....	108
6.3. Comportamiento precios en los principales mercados.....	110
CAPÍTULO 7. DATOS DE CONTACTO DE EXPORTADORES Y, EN GENERAL, DE COMPRADORES DE LIMÓN TAHITÍ .....	113
7.1. LISTADO EXPORTADORES COLOMBIA .....	113
7.2. DIRECTORIO ESTADOS UNIDOS .....	114
7.3. DIRECTORIO UNIÓN EUROPEA .....	115
7.4. DIRECTORIO PORTUGAL .....	116
7.5. DIRECTORIO PUERTO RICO .....	116
7.6. DIRECTORIO GUADALUPE .....	116
7.7. DIRECTORIO REPÚBLICA DOMINICANA.....	117
7.8. DIRECTORIO ARUBA .....	117

<b>7.9. DIRECTORIO CHILE.....</b>	<b>117</b>
<b>CAPÍTULO 8. SUGERENCIA DE 5 NICHOS DE MERCADO ESPECÍFICOS (AL MENOS 3 INTERNACIONALES Y 2 NACIONALES).....</b>	<b>119</b>
<b>8.1. SUGERENCIA NICHOS DE MERCADO NACIONAL .....</b>	<b>119</b>
i. Almacenes la 14 (Cali, Valle) .....	120
ii. Tiendas Olímpica (Cali, Valle).....	120
iii. Almacenes Éxito (Bogotá) .....	120
iv. Merqueo: (Bogotá) .....	120
<b>8.2. SUGERENCIA NICHOS DE MERCADO INTERNACIONAL .....</b>	<b>120</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>122</b>

## ÍNDICE FIGURAS

Figura 1. Tipos de limones	6
Figura 2. Canales de distribución preferidos a lo largo de las diferentes regiones en el mundo	55
Figura 3. Ejemplo de distribución de los canales para frutas y vegetales en Francia	58
Figura 4. Rutas de acceso marítimo desde Colombia hacia los Estados Unidos	64
Figura 5. Documento OMS	76
Figura 6. Etiquetado caja de lima de exportación	79
Figura 7. Caja de cartón usada para exportaciones de lima Tahití a Estados Unidos	80
Figura 8. Menú acceso la página FAVIR	81
Figura 9. Formato diagnóstico previo a la certificación	87
Figura 10. Cadena de valor para el mercado nacional	93
Figura 11. Cadena de valor para el mercado de exportación	95
Figura 12. Márgenes comercio internacional por eslabón	
Figura 13. Márgenes de precios por eslabón	101

## ÍNDICE GRÁFICAS

Gráfica 1. Exportaciones mundiales en miles de dólares de la partida 080550	7
Gráfica 2. Exportaciones mundiales en miles de toneladas de la partida 080550	8
Gráfica 3. Comercio de lima – Estados Unidos y Unión Europea (Cifras en toneladas)	9
Gráfica 4. Importaciones de lima de los Estados Unidos (miles de dólares)	14
Gráfica 5. Importaciones de lima de los Estados Unidos (Cifras en toneladas)	15
Gráfica 6. Consumo per cápita en kilos al año de fruta en la Unión Europea	17
Gráfica 7. Importaciones de lima de la Unión Europea (Miles de dólares)	18
Gráfica 8. Importaciones de lima de la Unión Europea (Cifras en toneladas)	18
Gráfica 9. Importaciones de lima a Países Bajos (Cifras en miles de dólares)	20
Gráfica 10. Importaciones de lima a Países Bajos (Cifras en toneladas)	20
Gráfica 11. Volúmen de venta de limones en el Reino Unido de 2008 – 2018	22
Gráfica 12. Importaciones de lima a Reino Unido (Cifras en miles de dólares)	22
Gráfica 13. Importaciones de lima a Reino Unido (Cifras en toneladas)	23
Gráfica 14. Importaciones de lima a Francia (Cifras en miles de dólares)	24
Gráfica 15. Importaciones de lima a Francia (Cifras en toneladas)	24
Gráfica 16. Importaciones de lima a Alemania (Cifras en miles de dólares)	26
Gráfica 17. Importaciones de lima a Alemania (Cifras en toneladas)	26
Gráfica 18. Importaciones de lima a Chile (Cifras en miles de dólares)	27
Gráfica 19. Importaciones de lima a Chile (Cifras en toneladas)	28
Gráfica 20. Importaciones de lima Argentina (Cifras en miles de dólares)	28
Gráfica 21. Importaciones de lima Argentina (Cifras en toneladas)	29
Gráfica 22. Importaciones de lima a Martinica (Cifras en miles de dólares)	29
Gráfica 23. Importaciones de lima a Martinica (Cifras en toneladas)	30
Gráfica 24. Importaciones de lima a Guadalupe (Cifras en miles de dólares)	30
Gráfica 25. Importaciones de lima a Guadalupe (Cifras en toneladas)	31
Gráfica 26. Importaciones de lima a Curazao (Cifras en miles de dólares)	31
Gráfica 27. Importaciones de lima a Curazao (Cifras en toneladas)	32
Gráfica 28. Importaciones de lima a Aruba (Cifras en miles de dólares)	32
Gráfica 29. Importaciones de lima a Aruba (Cifras en toneladas)	33
Gráfica 30. Importaciones de lima a Rep Dominicana (Cifras en miles de dólares)	33
Gráfica 31. Importaciones de lima a República Dominicana (Cifras en toneladas)	34
Gráfica 32. Importaciones de lima Puerto Rico (Cifras en miles de dólares)	3
Gráfica 33. Importaciones de lima Puerto Rico (Cifras en toneladas)	35
Gráfica 34. Exportaciones de lima de México (Cifras en miles de dólares)	37
Gráfica 35. Exportaciones de lima de México (Cifras en toneladas)	37

---

Gráfica 36. Exportaciones de lima de Brasil (Cifras en miles de dólares)	39
Gráfica 37. Exportaciones de lima de Brasil (Cifras en toneladas)	40
Gráfica 38. Área cosechada y producción de limón de Colombia (2007 – 2018)	41
Gráfica 39. Exportaciones de lima de Colombia (cifras en miles de dólares)	41
Gráfica 40. Exportaciones de lima de Colombia (cifras en toneladas)	42
Gráfica 41. Países importadores de lima (Cifras en contenedores de 40ft)	42
Gráfica 42. Países importadores de lima – comparativo 2018-2019	43
Gráfica 43. Empresas exportadoras de lima - comparativo 2018-2019	43
Gráfica 44. Exportaciones de lima de Guatemala (Cifras en dólares)	45
Gráfica 45. Exportaciones de lima de Guatemala (Cifras en toneladas)	45
Gráfica 46. Limón sutil exportado (cifras en toneladas) y valor FOB (dólares)	46
Gráfica 47. Exportaciones de lima de Perú (Cifras en miles de dólares)	47
Gráfica 48. Exportaciones de lima de Perú (Cifras en toneladas)	47
Gráfica 49. Exportaciones de lima de Vietnam (Cifras en miles dólares)	48
Gráfica 50. Exportaciones de lima de Vietnam (Cifras en toneladas)	49
Gráfica 51. Proyección de impo de lima de Estados Unidos y Unión Europea	52
Gráfica 52. Proyección de importaciones de lima de la Unión Europea	53
Gráfica 53. Puertos salida de limón de Colombia hacia la Unión Europea	59
Gráfica 54. Puertos entrada a Unión Europea de limón de Colombia	59
Gráfica 55. Puertos salida de limón de Colombia hacia los Estados Unidos	65
Gráfica 56. Puertos entrada a los Estados Unidos de limón de Colombia	65
Gráfica 57. Puertos salida de limón de Colombia hacia el Caribe	67
Gráfica 58. Puertos entrada al Caribe de limón de Colombia	67
Gráfica 59. Puertos salida de limón de Colombia hacia el Cono Sur (Chile)	73
Gráfica 60. Puertos entrada a Cono Sur (Chile) de limón de Colombia	73
Gráfica 61. Precio promedio de exportación de la lima de México	102
Gráfica 62. Precio promedio de exportación de la lima de Brasil	103
Gráfica 63. Precio promedio de exportación de la lima de Colombia	103

## ÍNDICE CUADROS

Cuadro 1. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Alemania	60
Cuadro 2. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Reino Unido	61
Cuadro 3. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Países Bajos	62
Cuadro 4. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Francia	63
Cuadro 5. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Estados Unidos	66
Cuadro 6. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Guadalupe	68
Cuadro 7. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Antillas Holandesas	69
Cuadro 8. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Aruba	70
Cuadro 9. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia República Dominicana	71
Cuadro 10. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Puerto Rico	71
Cuadro 11. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Chile	74
Cuadro 12. Tolerancias de residuos para E.E.U.U. y U.E.	77
Cuadro 13. Evolución del precio de la lima por calibres en Estados Unidos	104
Cuadro 14. Valor unitario en dólares del kilo de limón	104
Cuadro 15. Precios Importación Unión Europea	105
Cuadro 16. Precios Importación de Estados Unidos	105
Cuadro 17. Precios Importación Caribe	106

## ÍNDICE TABLAS

Tabla 1. Partidas arancelarias y fuentes de información para análisis de oferta y demanda	13
Tabla 2. Producción, suministro y distribución de limas y limones en los Estados Unidos	14
Tabla 3. Importaciones de frutas en el Reino Unido	21
Tabla 4. Tamaño del mercado objetivo	52
Tabla 5. Principales cadenas de supermercados en Alemania	58
Tabla 6. Costos para registro ICA para un predio entre 0 y 3 hectáreas	84
Tabla 7. Evolución del precio del limón por calibres en Francia	102

## ÍNDICE ANEXOS

Anexo 1. Perfil consumidor estadounidense	
Anexo 2 Protocolo proceso pos cosecha para la lima Tahití.	

## Introducción

El Estudio de las Oportunidades de Mercado para la lima Tahití se realizó entre los meses de octubre y noviembre de 2019. La metodología utilizada incluyó investigación sobre diversas bases de datos de comercio, publicaciones de revistas y documentos y revisión de estudios recientes del sector de productos frescos. Aunque las fuentes son confiables y reconocidas, la consistencia y la fiabilidad de los datos disponibles plantearon algunas limitaciones principalmente relacionadas con la mezcla de diversos tipos y variedades del producto “limón” en las estadísticas; también, en algunos casos se encontraron diferencias numéricas entre las tres principales fuentes (Legiscomex, Trademap y Sicex). Sin embargo, se realizaron pruebas para validar los datos existentes y para asegurar que las conclusiones a las que se llega estuvieran en línea con las tendencias observadas en el subsector. El estudio se realizó con el propósito de identificar las oportunidades comerciales de la lima Tahití, para posteriormente implementar proyectos piloto que demuestren las posibilidades reales de exportación las cuales deberán ser capitalizadas por la alianza agricultores-exportadores.

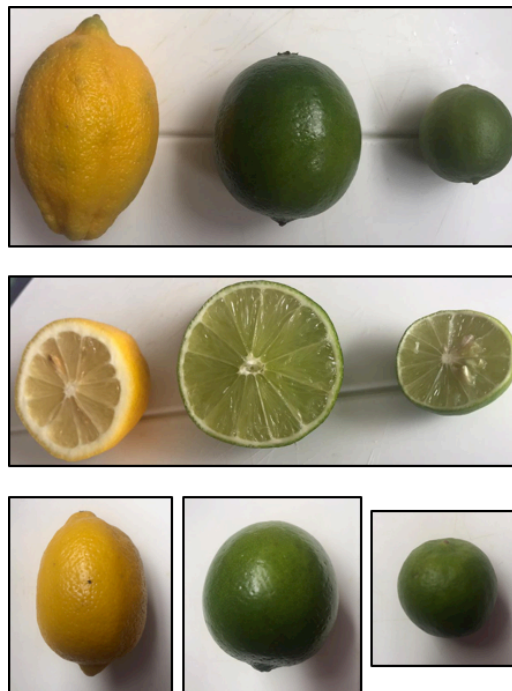
En el primer capítulo se realizó un análisis detallado de la demanda y la oferta, destacando principalmente las oportunidades de la lima en los más grandes mercados: Estados Unidos y la Unión Europea. En el capítulo 2 se describen los principales canales de comercialización de cada mercado objetivo y el transporte y logística – T&L disponibles para llegar a los clientes y en el capítulo 3 se plantean los requerimientos técnicos de los mercados respectivos. Posteriormente, en el capítulo 4 se elaboró un inventario de las certificaciones requeridas para ingresar a los países de interés y en el capítulo 5 se incluyen los estándares para la comercialización del producto. Al tema precios se le asignó el capítulo 6 el cual tuvo como fuentes de información los resultados del análisis de la demanda y la oferta y algunas fuentes del mercado y en el capítulo 7 se incluyó una lista detallada de los exportadores nacionales e importadores internacionales, potencialmente interesados en el producto objeto de esta investigación. Para finalizar, en el capítulo 8 se sugieren 5 mercados de nicho que podrían convertirse en impulsores del proyecto.

## Generalidades sobre las limas

A nivel mundial se cultivan y producen grandes cantidades de cítricos que figuran en el idioma español bajo el nombre de limones. En los países subtropicales (con estaciones), se cultivan principalmente los limones amarillos (*Citrus limon*), llamados en inglés *lemons* -siendo la variedad Eureka la más conocida- mientras que en países tropicales se producen los limones verdes (*Citrus latifolia tanaka*) –siendo el Tahití y el persa (México) los principales- y conocidos en inglés como *limes*; también se destaca un limón verde más pequeño y con semillas (*Citrus aurantifolia*) conocido con nombres coloquiales tales como pajarito, criollo o común (Colombia), sutil (Perú, Ecuador y Nariño - Colombia), Colimeño (México) y Key lime en Estados Unidos.

En la Figura 1. Tipos de limones, se observan de izquierda a derecha limón (lemon), Lima (lime) y Limón común o pajarito (key lime).

Figura 1. Tipos de limones



Fuente: Elaboración propia

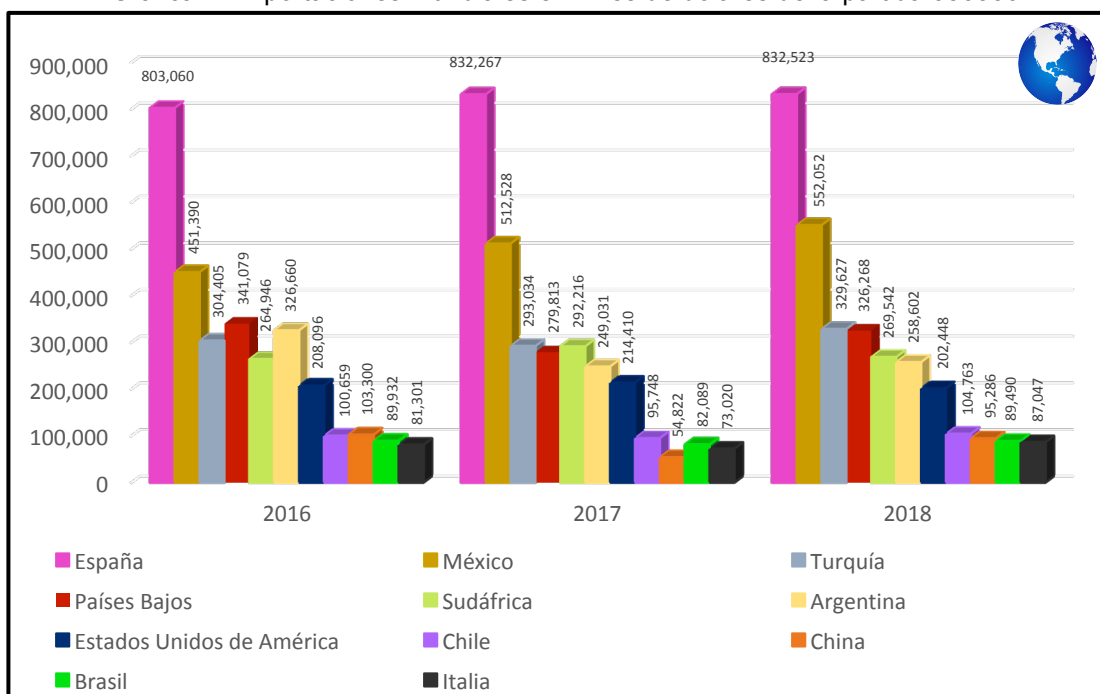
En la mayoría de las estadísticas del subsector de los cítricos, se mezclan entre otros, estos tipos de limones y, por lo tanto, los análisis y las respectivas conclusiones pueden generar confusiones. En este documento, se presentará un análisis referido al tipo de limón que se produzca y/o comercialice en cada mercado con muy pocas referencias al limón amarillo ya que no se produce en Colombia y en principio parece no ser competencia directa de la lima Tahití.

Por lo anterior y para evitar confusiones, se adopta la siguiente terminología:

- Limón amarillo (lemon): se utilizará la palabra limón
- Limón verde (lime) – lima Tahití – lima persa: se utilizará la palabra lima
- Limón verde pequeño: se utilizará la palabra criollo

Las limas ácidas, especies del género *Citrus*, provienen de las zonas tropicales del archipiélago malayo y su cultivo, debido a su poca tolerancia a las bajas temperaturas, se encuentra restringido a las regiones tropicales cálidas o a las subtropicales húmedas y calurosas, en las cuales la temperatura anual no sea inferior a 0° C. El árbol de lima Tahití es de mediana altura, entre erecto e inclinado y puede alcanzar alturas de hasta 5 metros dependiendo de los suelos y el patrón en que esté injertado. La variedad Tahití, persa o Bears, es la preferida de los operadores internacionales, mientras que el limón criollo se comercializa principalmente en los respectivos mercados locales por tradición, aroma y acidez, aunque en algunos casos específicos -como el comercio entre Perú y Chile- se observan transacciones de limones criollos (sutil). En el mercado interno colombiano, el limón pajarito o común era el de mayor demanda, pero en los últimos quince a veinte años la lima Tahití ha ido ganando espacios y actualmente es la de mayor consumo, especialmente en las grandes ciudades; cabe aclarar que en la costa Atlántica sigue siendo el limón pajarito el de mayor consumo. La oportunidad en exportaciones a mercados como Estados Unidos y Unión Europea, la tiene la lima Tahití, mientras que el limón criollo puede tener oportunidades en mercados vecinos de Colombia como Ecuador y Perú.

Gráfica 1. Exportaciones mundiales en miles de dólares de la partida 080550

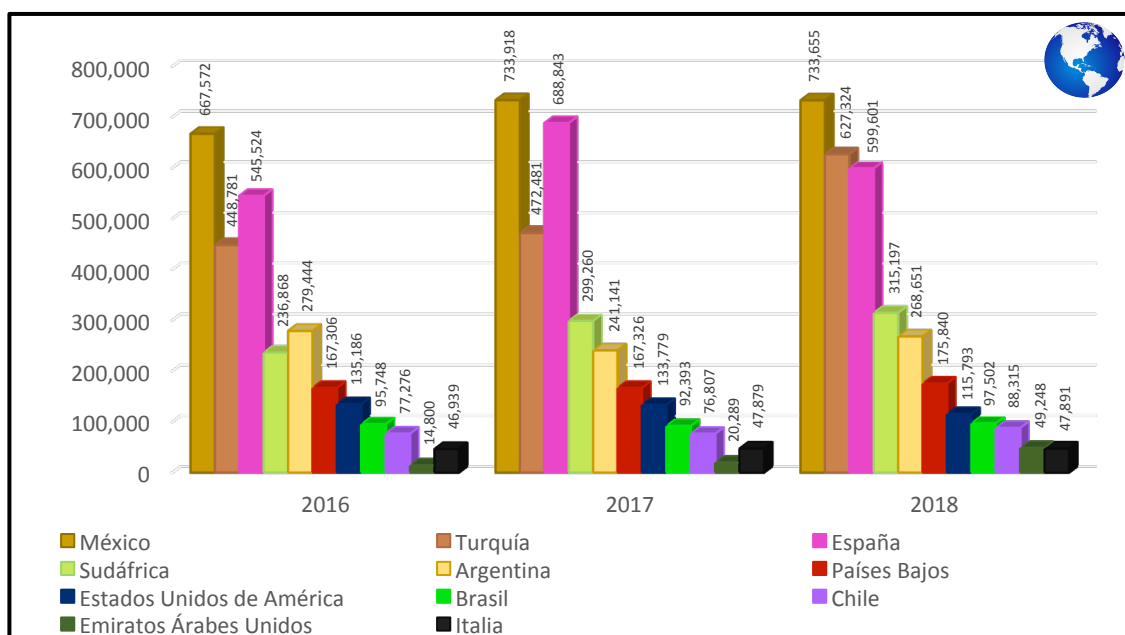


Fuente: Elaboración propia – Cifras de Trademap

En términos generales, la lima se destina principalmente al consumo en fresco y en una proporción menor al consumo industrial. El jugo fresco se usa para las bebidas, postres, condimentos y otros como la preservación de alimentos. La industria produce jugos y concentrados y la fabricación de

ácido cítrico y pectina a partir del jugo. De la cáscara se extrae el aceite esencial y la pulpa, la cual sirve para alimento animal y la elaboración de algunos cosméticos.

Grafica 2. Exportaciones mundiales en miles de toneladas de la partida 080550



Fuente: Elaboración propia – Cifras de Trademap

En las anteriores gráficas presentadas en valores (dólares) y volumen (kilos) se observa que España es líder en las exportaciones de limones (en dólares), que en su gran mayoría son limones amarillos (lemons); sin embargo, en cantidad de kilos el primer país es México, que como se sabe, es productor principal de limas. Cualquiera sea el caso, las estadísticas muestran que las limas y los limones tienen un crecimiento sostenido.

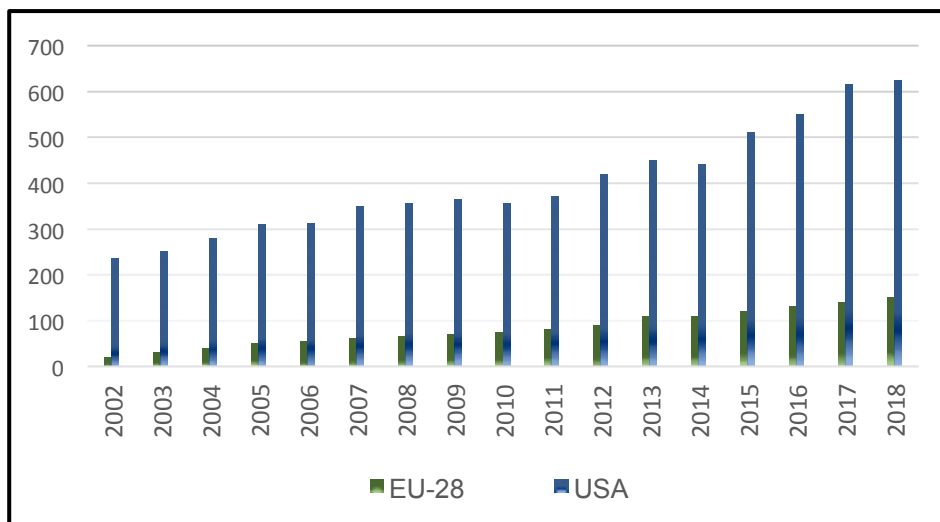
Previamente, en los Términos de Referencia establecidos para el presente documento, se determinaron que los siguientes mercados son los más atractivos para los productores y exportadores de Colombia:

- Europa
- Estados Unidos
- El Cono Sur
- El Caribe
- Mercado local

## Resumen del mercado global de las limas y limones

El Cirad – Centro de investigación internacional agrícola- de Francia, en una publicación del año 2015, afirma que hay pocos mercados en el mundo de las frutas que puedan mostrar crecimientos sostenidos de dos dígitos durante por lo menos 20 años consecutivos, como ha sido el caso de la lima. Durante el periodo de finales de los años 80' y hasta el 2013, los volúmenes de esta fruta pasaron de 50,000 toneladas, a más de 550,000 toneladas por año, sin mostrar signos de debilitamiento.

Gráfica 3. Comercio de lima – Estados Unidos y Unión Europea (Cifras en toneladas)



Fuente: Elaboración propia – datos CIRAD

IndexBox recientemente publicó un informe denominado: "Mundo - Limones y limas - Análisis de mercado, pronóstico, tamaño, tendencias y perspectivas". en donde se afirma que los ingresos globales del mercado de limón y lima ascendieron a US\$ 18.3 billones en 2018, subiendo un 6.4% en comparación con el año anterior.

- Esta cifra refleja los ingresos totales de los productores e importadores (excluyendo los costos de logística, los costos de comercialización minorista y los márgenes de los minoristas, que se incluyen en el precio al consumidor final).
- El valor de mercado aumentó a una tasa anual promedio de + 3.2% durante el período de 2007 a 2018; la tendencia indica que se registraron algunas fluctuaciones notables en ciertos años y que el ritmo de crecimiento más rápido fue en el 2008, con un aumento del 16% anual.
- El informe termina diciendo que durante el período que se examinó, el mercado mundial de la lima y el limón alcanzó su nivel máximo en 2018 y se espera que mantenga su crecimiento en el plazo inmediato.

Como se verá más adelante en detalle, los dos mercados más importantes para la lima son Europa y Estados Unidos, y la mayoría de las importaciones de dichas regiones provienen de México y de Brasil, aun cuando otros países de Latinoamérica también tienen producción y están apareciendo en las estadísticas de exportación. Aunque no existen diferencias de calidad, muchos mercados de destino tienen la idea de que la lima verde oscura es de mejor calidad que la de color más claro.

*USDA informa que todos los cítricos del Brasil están actualmente prohibidos de ingresar a los Estados Unidos debido a riesgos de plagas o enfermedades tales como el psyllid (*diaphorina citri* kuwayama o ACP), el greening (HLB) y la mancha negra (black spot). Luego, el único proveedor de gran tamaño para el mercado de Estados Unidos es su vecino, México.*

Los estudios de IndexBox estiman que la producción mundial de limas y limones entre el 2018 y el 2019 se incrementará en unas 400,000 toneladas hasta alcanzar un récord de 8.2 millones de toneladas. Además, comentan:

- La producción de Argentina, la Unión Europea y Turquía (principalmente limones amarillos), debe superar el decrecimiento de la producción en los Estados Unidos (limones amarillos). En Argentina se estima que la producción se incremente en 100.000 toneladas para alcanzar la suma de 1,6 millones debido al clima favorable, permitiendo un aumento en el suministro tanto de fruta fresca como de producto para la industria
- La producción de México (principalmente limas) se prevé que se expanda a un récord de 2.6 millones toneladas debido al ingreso de nuevas áreas de producción, mientras que el consumo debe alcanzar un nuevo registro dada la mayor disponibilidad de fruta.
- La Unión Europea es el principal mercado del limón (lemon), representando más de dos tercios de las exportaciones y su producción, principalmente de los países mediterráneos, deberá crecer un 10 por ciento hasta llegar a 1.6 millones de toneladas debido a las buenas condiciones climáticas y mayor área sembrada.
- El consumo y las exportaciones están creciendo en la UE y se pronostica que la producción de Turquía aumentará un 15 por ciento a un récord de 948,000 toneladas debido nuevamente al clima.

Mientras tanto, en Estados Unidos se pronostica que la producción disminuirá un 4 por ciento debido a la incidencia de problemas climáticos en California. Por su parte, el consumo ha aumentado ligeramente, y está siendo suplido por las importaciones, compensando la disminución de la producción. También se estima que la producción en Sudáfrica aumentará un 4 por ciento a un récord de 480,000 toneladas como resultado del clima favorable y al incremento en las siembras generando un suministro mayor de fruta para procesamiento y exportaciones, convirtiéndose en un récord de 330,000 toneladas. Por último, China está creciendo permanentemente debido al aumento en la demanda interna del producto.

Con respecto al comportamiento de los precios, se puede decir:

- En 2018, el precio promedio de exportación de limón y lima ascendió a US\$ 1,083 por tonelada, subiendo un 5% respecto al año anterior.
- En los últimos once años los precios aumentaron a una tasa anual promedio de + 2.8% y variaron notablemente según el país de origen; el país con el precio de exportación más alto fue Estados Unidos (\$ 1,748 por tonelada), mientras que Turquía (\$ 735 por tonelada) se encontraba entre los más bajos.

### Sudáfrica

La variedad más importante de limones sembrados en Sudáfrica es Eureka (amarilla) con un área total de 9,097 hectáreas, lo que representa el 76% del área total plantada entre limones y limas (2017). A Eureka le sigue Lisboa al 8% (927 ha), Limoneira y Eureka sin semillas, ambas en 4% (483 Ha y 429 Ha respectivamente). La superficie total sembrada en 2017 fue de 11,910 ha entre limones y limas.

Este país produce todo el año las variedades Tahití y Bears y el pico de la temporada está entre enero y mayo, época en la cual los productores de Mpumalanga logran precios entre €0,67-1 por kilo y en el otoño estos precios se pueden duplicar; el producto se vende en cajas de 3 kilos. La producción local es básicamente para abastecer el mercado interno en donde los meses de abril y mayo suele haber una buena demanda y altos precios. Sin embargo, durante este periodo y debido a factores climáticos, las limas se maduran rápidamente y la producción restante se envía a la industria de procesamiento para extracción de jugo.

## China

Recientemente, un informe de China "Desarrollo, análisis y predicciones rurales de China" reveló que, por primera vez, China experimentó un déficit comercial atípico en la importación y exportación de fruta en 2018; hubo más importaciones de fruta a China que exportaciones.

- Durante el 2018, China importó 5,5 millones de toneladas de fruta por un valor de \$ 8.42 mil millones, un crecimiento del 34.5% en contraste con 2017. La exportación de fruta de China fue de \$ 7.16 mil millones en 2018, un crecimiento de 1.2% en contraste con 2017 y por lo tanto el déficit de importaciones / exportaciones de frutas de China se extendió a \$ 1.26 mil millones en 2018.
- Los orígenes de los productos fueron principalmente países asiáticos, como Vietnam, Filipinas, Tailandia y Chile siendo este, el único país que en los últimos años ocupó una posición creciente en el mercado de frutas de China. Las cerezas, el durian, los plátanos, las uvas y las naranjas contribuyeron más en el valor total de la importación de frutas de China en 2018, según datos de la Administración General de Aduanas de China.

Con respecto a limas, el cultivo crece año a año debido al incremento de la demanda en el mercado interno siendo las regiones de Anyue y Hainan las principales productoras. Las limas se usan principalmente en bebidas pues los chinos no las consumen directamente como fruta. En la actualidad hay solo producción local en el mercado, pero a mitad de año suele haber importaciones de Suráfrica.

- En el condado de Anyue, la superficie total dedicada a la plantación de limones (amarillos) aumentó de 13.333 hectáreas hace unos años a casi 33.333 hectáreas en el 2019. El volumen de producción ha crecido, por lo tanto, los precios han caído. Además, la oferta de limones de Turquía y Argentina entra al mercado internacional casi al mismo tiempo ejerciendo presión sobre el precio de los limones chinos.
- Las exportaciones se realizan principalmente a Rusia y al sudeste asiático. Los limones chinos tienen una clara ventaja de precio sobre los limones de otros países debido a la automatización de los procesos
- Las plantaciones de limón orgánico siguen siendo un gran reto para los agricultores en China, y ya empiezan a mostrar mejores estándares a nivel cultivos y administración para alcanzar los niveles de calidad requeridos para exportar.

## Israel

Las limas de israelíes compiten contra la producción de España en el mercado internacional y, por lo tanto, corren el riesgo de perder su nicho de mercado; es la competencia española la que más se cruza en el camino de los exportadores de Israel. Adicionalmente a esta competencia, del 2015 al 2017 los productores de limas han tenido que enfrentar altas temperaturas que aceleraron la maduración de la fruta seguramente causada por los cambios en los patrones climáticos regionales y provocando:

- Una oferta alta y temprana
- Calibres pequeños no aptos para la exportación
- Sobre oferta de baja calidad debido a la falta de color por el efecto del calor

En el mercado local, el consumo de limas no está al mismo nivel que el de limones, debido a los altos precios y a un desconocimiento del producto. Se estima que el área sembrada en limas no supera las

2.000 hectáreas según datos del USDA, quienes además informan que la producción israelí de cítricos en el periodo 2017/18 está muy por debajo de las estimaciones de 2017.

- Los patrones de precipitación están cambiando reportando lluvias en mayo, mucho más tarde del comportamiento que se considera normal. Las estimaciones en 2017 suponían que los nuevos cultivos habrían alcanzado la madurez a tiempo para la cosecha de 2018. No está claro si toda esa área sembrada alcanzó el máximo rendimiento esta temporada.
- El mercado israelí de cítricos frescos es sensible a los precios. Cuando los precios internacionales caen, los exportadores tienden a trasladar las ventas al mercado interno, donde los precios siguen siendo más altos y la demanda con frecuencia supera la oferta.
- La Unión Europea sigue siendo el mayor importador de cítricos de Israel, importando 96 TM entre el 2015 y 2016, lo que representa el 61 por ciento de las exportaciones totales, seguido de Rusia con el 15 por ciento de las exportaciones, y Estados Unidos con el siete por ciento. Es importante destacar que ciertos mercados asiáticos representan un destino creciente para los cítricos israelíes. Las exportaciones a Corea del Sur, China y Japón alcanzaron el ocho por ciento del total del periodo 2015/16.

## CAPÍTULO 1. INFORMACIÓN SOBRE LA DEMANDA Y LA OFERTA DEL LIMÓN TAHITÍ EN LOS MERCADOS OBJETIVO

### 1.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La siguiente tabla presenta las fuentes de información y las partidas arancelarias utilizadas para realizar el análisis de la demanda de la lima Tahití.

Tabla 1. Partidas arancelarias y fuentes de información para análisis de oferta y demanda

PAÍS	PARTIDA ARANCELARIA	FUENTE
<b>DEMANDA</b>		
ESTADOS UNIDOS	0805503000-Limas Tahití, limas persas y otras limas de la variedad citrus latifolia, frescas o secas	LEGISCOMEX
UNIÓN EUROPEA	08055090-Limas (citrus aurantifolia, citrus latifolia)	LEGISCOMEX
PAÍSES BAJOS	08055090-Limas (citrus aurantifolia, citrus latifolia)	LEGISCOMEX
REINO UNIDO	08055090-Limas (citrus aurantifolia, citrus latifolia)	LEGISCOMEX
FRANCIA	08055090-Limas (citrus aurantifolia, citrus latifolia)	LEGISCOMEX
ALEMANIA	08055090-Limas (citrus aurantifolia, citrus latifolia)	LEGISCOMEX
CHILE	080550-Limones "Citrus limón, Citrus limonum" y limas "Citrus aurantifolia, Citrus latifolia", frescos o secos	TRADEMAP
MARTINICA	0805502200-Lima Tahití (limón Tahití) (citrus latifolia), frescas o secas.	LEGISCOMEX
GUADALUPE	0805502200-Lima Tahití (limón Tahití) (citrus latifolia), frescas o secas.	LEGISCOMEX
REP. DOMINICANA	080550-Limones "Citrus limón, Citrus limonum" y limas "Citrus aurantifolia, Citrus latifolia", frescos o secos	TRADEMAP
CURAZAO	080550-Limones "Citrus limón, Citrus limonum" y limas "Citrus aurantifolia, Citrus latifolia", frescos o secos	TRADEMAP
ARUBA	080550-Limones "Citrus limón, Citrus limonum" y limas "Citrus aurantifolia, Citrus latifolia", frescos o secos	TRADEMAP
<b>OFERTA</b>		
MÉXICO	08055002-Limón sin semilla o lima persa (Citrus latifolia).	LEGISCOMEX
BRASIL	08055000-Limones "citrus limón, citrus limonum" y limas "citrus aurantifolia, citrus latifolia", frescos o secos	LEGISCOMEX
GUATEMALA	080550-Limones "Citrus limón, Citrus limonum" y limas "Citrus aurantifolia, Citrus latifolia", frescos o secos	TRADEMAP
PERÚ	080550-Limones "Citrus limón, Citrus limonum" y limas "Citrus aurantifolia, Citrus latifolia", frescos o secos	TRADEMAP
VIETNAM	080550-Limones "Citrus limón, Citrus limonum" y limas "Citrus aurantifolia, Citrus latifolia", frescos o secos	TRADEMAP
COLOMBIA	0805502200-Lima Tahití (limón Tahití) (citrus latifolia), frescas o secas.	LEGISCOMEX

Fuente: Elaboración propia

#### 1.1.1. Importaciones de Estados Unidos

El mercado de los Estados Unidos depende de las limas provenientes de México, a pesar de que recientemente los productores han tenido que enfrentar el impacto de una severa sequía que ha causado bajas en los volúmenes y en la calidad de la producción. Los frecuentes cambios del clima están causando un problema grave en la comercialización, generando un gran volumen de calibres pequeños (230 y 250) que suelen ser difíciles de vender (Ver perfil consumidor estadounidense – Anexo 1) y una fluctuación entre cosechas, pasando de tamaños pequeños a grandes y nuevamente a pequeños de la nueva cosecha. (En el capítulo 5 se incluye información acerca de los diferentes calibres de la lima Tahití).

Tabla 2. Producción, suministro y distribución de limas y limones en los Estados Unidos  
2014-2019 (jul)

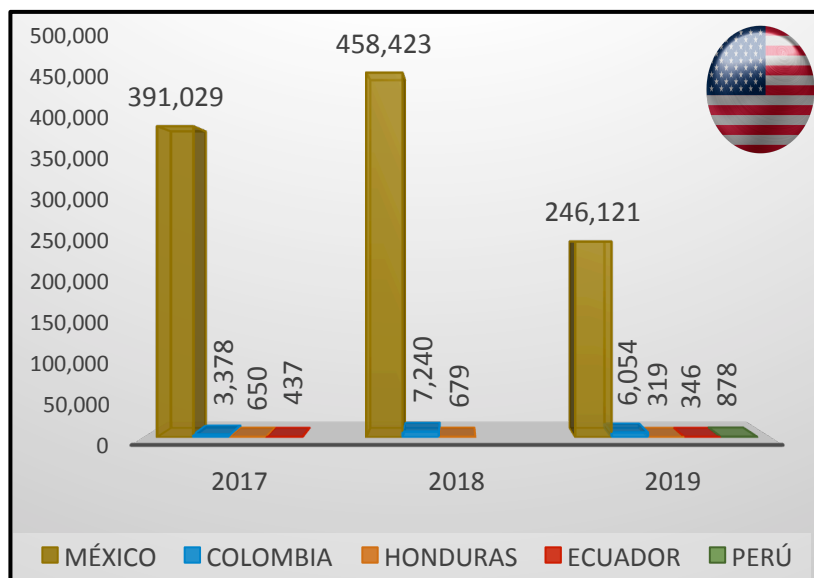
(1,000 Metric Tons)

	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18	Feb 2018/19	Jul 2018/19
<b>Production</b>						
Mexico	2,326	2,416	2,513	2,570	2,600	2,600
Argentina	1,450	1,350	1,450	1,770	1,600	1,630
European Union	1,597	1,333	1,535	1,472	1,615	1,617
Turkey	725	670	850	1,000	948	1,100
United States	820	820	800	806	777	813
South Africa	339	308	430	460	480	490
Israel	65	60	67	65	75	75
Other	87	93	99	86	90	90
<b>Total</b>	<b>7,409</b>	<b>7,050</b>	<b>7,744</b>	<b>8,229</b>	<b>8,185</b>	<b>8,415</b>
<b>Fresh Dom. Consumption</b>						
European Union	1,537	1,582	1,692	1,735	1,829	1,811
Mexico	1,358	1,383	1,397	1,451	1,482	1,444
United States	1,004	1,135	1,222	1,222	1,257	1,300
Turkey	238	200	319	372	291	478
Russia	206	184	210	216	217	222
Argentina	70	70	90	150	100	150
Saudi Arabia	103	121	126	143	135	145
Canada	87	102	96	97	98	110
United Arab Emirates	100	97	92	82	90	85
Israel	60	55	60	60	67	67
Other	187	177	193	195	186	188
<b>Total</b>	<b>4,950</b>	<b>5,106</b>	<b>5,497</b>	<b>5,723</b>	<b>5,752</b>	<b>6,000</b>

Fuente: Foreign Agricultural Service - USDA

- Las variaciones climáticas afectan los tamaños y, por lo tanto, los calibres grandes (36 y 42) alcanzan precios que superan los \$35 y hasta \$40 dólares por caja de 40 libras, mientras que los calibres pequeños han llegado a los \$7 dólares por caja.
- 15 años atrás solo había importación de las regiones mexicanas de Veracruz y Michoacán, sin embargo, ahora se registran 12 estados mexicanos que exportan a los Estados Unidos de manera simultánea, lo cual confirma el aumento en la demanda.
- Colombia y Guatemala han iniciado suministros con cantidades que empiezan a figurar en las cifras internacionales.

Gráfica 4. Importaciones de lima de los Estados Unidos (miles de dólares)

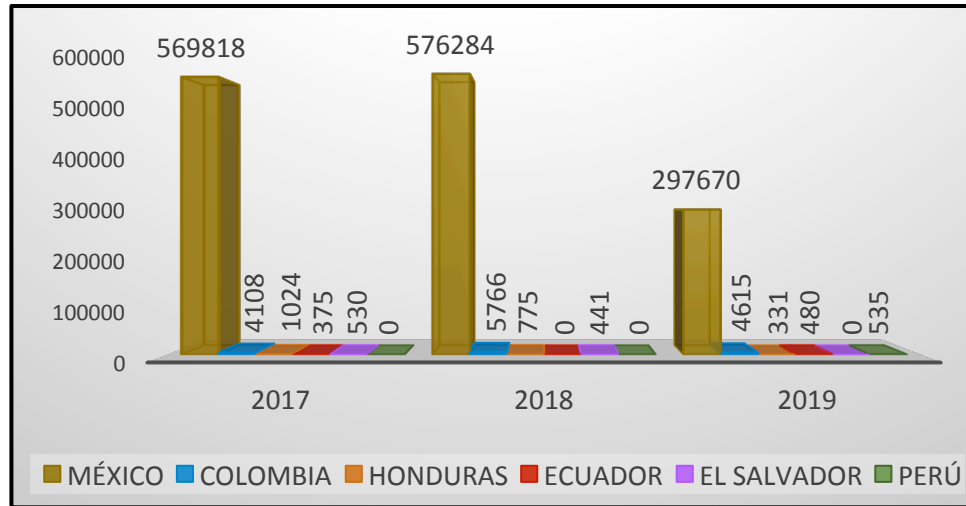


Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Legiscomex

En el gráfico anterior, que refleja las importaciones en valores, se observa:

- Las importaciones de USA en dólares muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 18%. Y para el primer semestre del 2019 se observa una cifra superior al 50% del año inmediatamente anterior.
- El primer proveedor—en el 2018— fue México con el 98.3%, seguido de Colombia con el 1.55% y Honduras con el 0.15%.

Gráfica 5. Importaciones de lima de los Estados Unidos (Cifras en toneladas)



Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Legiscómetex

En el gráfico anterior, que refleja las compras en cantidad, se observa:

- Las importaciones de USA en cantidad, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 1.3% y para el primer semestre del 2019, se observa una cifra superior al 50% del año inmediatamente anterior.
  - El primer proveedor—en el 2018— fue México con el 98.8%, seguido de Colombia con el 0.99%, Honduras con el 0.13% y El Salvador con 0.08%.
  - En el capítulo 6 sobre precios, se analizarán los comportamientos de estos precios.
- Vale la pena incluir a continuación un resumen de los resultados del trabajo realizado por la firma Agronometrics, el cual se resume a continuación:

Tabla 3. Crecimiento anual de los volúmenes por producto

Crecimiento anual de los volúmenes por producto				
Lugar	Producto	2017	2018	Variación
1	Limones*	142.06%	345.98%	203.92%
2	Naranjas*	137.04%	293.38%	156.33%
3	Aguacates	93.29%	115.89%	22.60%
4	Pomelo*	76.61%	113.96%	37.35%
5	Duraznos	68.83%	109.13%	40.30%

Fuente: Agronometrics

En una serie de artículos denominados “ganadores y perdedores del 2018”, la empresa investigadora presenta la evolución del mercado de Estados Unidos para diferentes especies frutícolas, incluyendo

varios orígenes y destacando cuales factores influyen en el cambio. El artículo está basado en estadísticas del USDA y en particular la información sobre precios, la cual informa que ha venido evolucionando de una manera muy positiva especialmente con respecto a la categoría de cítricos.

### 1.1.2. Importaciones de Unión Europea

El CBI de Holanda informa que las importaciones de limas frescas al mercado europeo aumentaron un 33% en volumen, entre 2013 y 2017, pasando de 111 mil toneladas- que en contenedores de 40 pies serían unos 5,000 aproximadamente- a 148 mil toneladas -unos 6,700 contenedores al año; por lo anterior, se espera un mayor crecimiento del mercado como resultado del aumento de la popularidad en la preparación de alimentos y bebidas. Como sucede con la mayoría de frutas, Holanda es el principal punto de entrada a Europa y la mayor parte de esta importación comprende limón sin semilla, el cual, como se verá más adelante, es reexportado a otros países de la UE.

Manifiestan algunos importadores europeos que en un comienzo el uso del limón se limitaba a la coctelería y al acompañamiento de bebidas -principalmente cervezas- pero que recientemente se ha difundido el uso culinario y por lo tanto los exportadores de los países en desarrollo pueden aprovechar esta tendencia creciente del mercado y el desarrollo de nuevos usos, para ofrecer alternativas a la oferta dominante de México y Brasil. Advierten, sin embargo, que la creciente disponibilidad mundial inunda por momentos el mercado europeo y presiona los precios a la baja. Por esta razón, los exportadores, en sus planes de negocio, deben tener en cuenta que los precios de la lima son fluctuantes e impredecibles, principalmente cuando coinciden incrementos en la producción de los dos grandes países proveedores. Añaden que los únicos países desarrollados que exportan limas a Europa son Israel y los Estados Unidos, en cantidades muy pequeñas.

---

*Las importaciones de limas frescas a Europa en el 2017 alcanzaron la cifra de 6,700 contenedores. Suponiendo que la demanda fuese lineal, habría un ingreso de 140 contenedores semanales. Los operadores del mercado suelen registrar este tipo de indicadores para determinar cuándo empieza la sobre oferta, que causa las respectivas reducciones de precio.*

---

Dentro de Europa, los Países Bajos y el Reino Unido lideran las importaciones con volúmenes relativamente grandes provenientes de Brasil y México y en mucho menor volumen de Guatemala con 939 toneladas (aprox-42 contenedores) y Perú con 478 toneladas (aprox-21 contenedores) en 2017; también comienza a aparecer Colombia en el mercado y en especial Vietnam, país este que aumentó sus exportaciones a los Países Bajos de 651 toneladas (aprox- 30 contenedores) en 2013 a 4,140 toneladas (aprox- 188 contenedores) en 2017, un incremento del 536% en cuatro años, prueba de que un buen programa de suministro con calidad y precios adecuados, puede incrementar sustancialmente el volumen de ventas, a pesar de los 24 días de tránsito marítimo que hay entre Vietnam y el mercado de la UE.

---

*Las limas constituyen un producto de nicho utilizado como ingrediente o saborizante, y debido a que la cáscara de la fruta también se usa, es más probable que los consumidores prefieran producidas orgánicamente.*

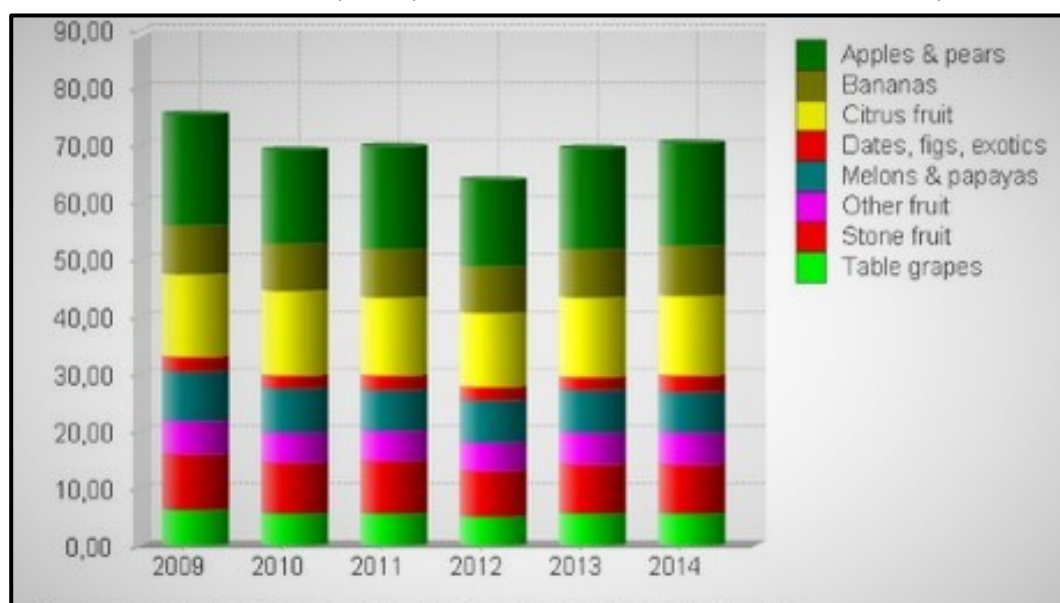
---

El norte de Europa, debido a su alto consumo, constituye un mercado muy importante para el comercio de lima mientras que los mercados del este de Europa, como Rumania y Bulgaria -aún pequeños- están experimentando un fuerte crecimiento, aunque suelen depender de limas reexportadas muy seguramente a menores precios. Holanda figura como el mayor importador de limas que en su gran mayoría reexporta hacia Alemania, Francia y el Reino Unido; durante el 2017 reexportaron 93 mil toneladas de limas.

Gradualmente, los consumidores europeos se están familiarizando con este nuevo cítrico y se espera que continúe el crecimiento en el mercado especialmente durante el verano en donde la demanda crece significativamente. En general, las ventas de frutas sin semillas aumentan, satisfaciendo las preferencias de los consumidores por productos convenientes y fáciles de exprimir y mezclar. La demanda de limas sin semillas es más fuerte en Europa occidental.

De igual manera, la mayor atención a la salud y al medio ambiente está generando interés en las frutas y verduras producidas orgánicamente. Las limas constituyen un producto de nicho utilizado como ingrediente o saborizante y debido a que la cáscara de la fruta también se usa, es más probable que los consumidores prefieran producidas orgánicamente. Por eso las limas orgánicas son cada vez más demandadas y por lo tanto puede surgir una clara oportunidad para que los países proveedores más pequeños compitan con los grandes volúmenes convencionales de México y Brasil. Un ejemplo reciente lo constituye la empresa OTC de Holanda que inició un proyecto de lima orgánica desde Nariño, Colombia en 2017.

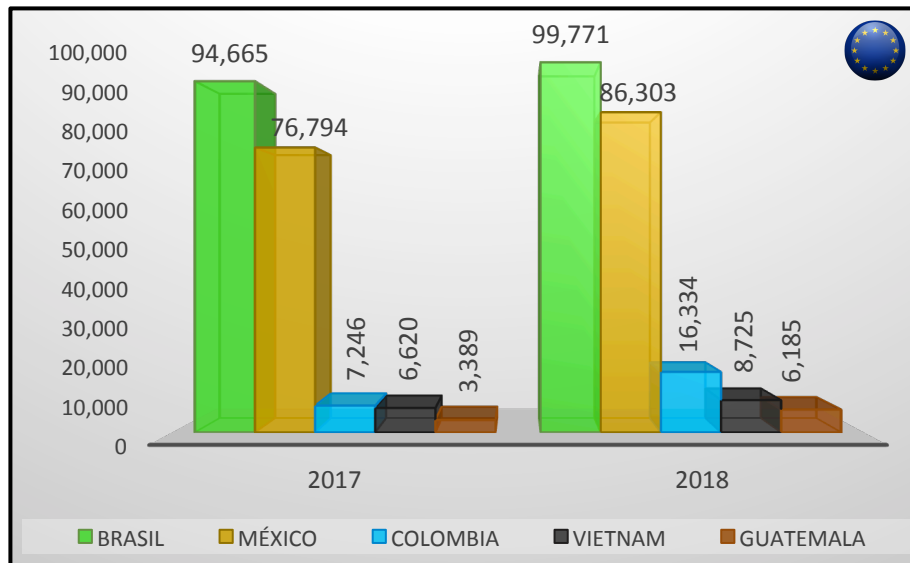
Gráfica 6. Consumo per cápita en kilos al año de fruta en la Unión Europea-



Fuente: EUROSTAT

Como se observa en la gráfica, los cítricos constituyen el tercer grupo de productos en el consumo de frutas de la UE. Los mayores niveles de consumo per cápita de limón y lima se registraron en Argentina (30,10 kg / año), seguidos de España (27,57 kg / año), México (17,89 kg / año), India (2,37 kg / año) y China (1,61 kg / año), mientras que el consumo promedio per cápita de limón y lima se estimó en 4.20 kg / año en 2015.

Gráfica 7. Importaciones de lima de la Unión Europea (Miles de dólares)

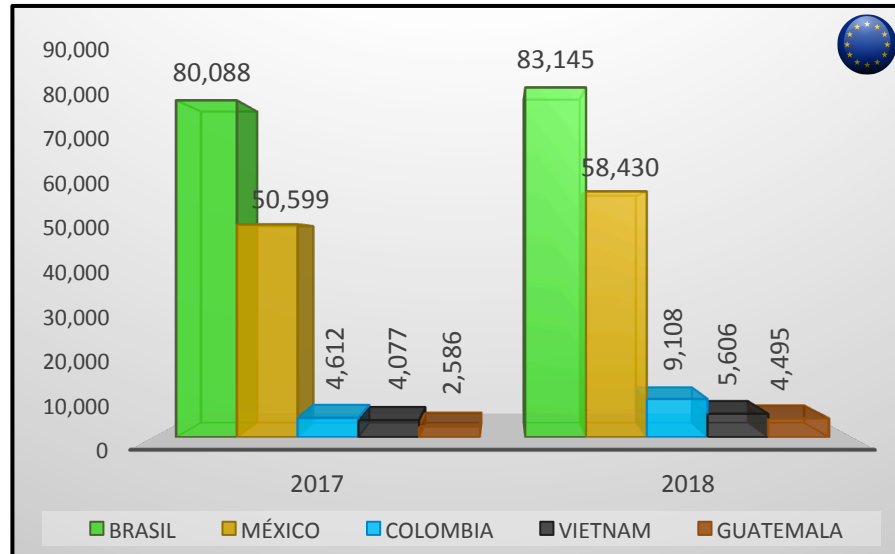


Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Legiscomex

En el gráfico anterior, que refleja las importaciones en valor, se observa:

- Las importaciones de la UE en valor, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 15.2%. No se registran aún cifras para el 2019.
- El primer proveedor—en el 2018— fue Brasil con el 46% seguido de México con el 40%, Colombia con el 7.5%, Vietnam con el 4% y Guatemala con el 2.9%.

Gráfica 8. Importaciones de lima de la Unión Europea (Cifras en toneladas)



Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Legiscomex

En el gráfico anterior, que refleja las importaciones en cantidades, se observa:

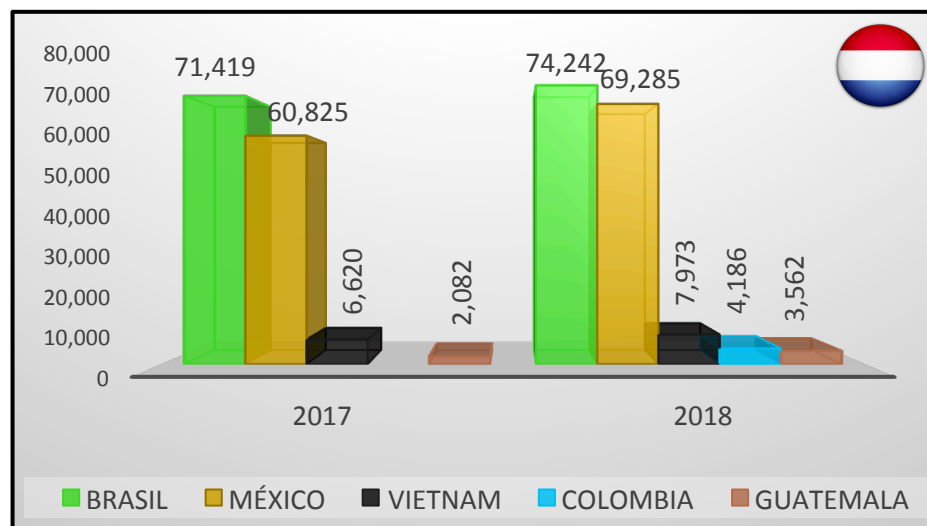
- Las importaciones de la UE en cantidad, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 13.3%. No se registran aún cifras para el 2019.
- El primer proveedor—en el 2018— fue Brasil con el 52% seguido de México con el 36%, Colombia con el 5.6%, Vietnam con el 3.5% y Guatemala con el 2.8%.

## i. Países Bajos

Los Países Bajos son el único país del norte de Europa con una balanza comercial positiva de frutas y hortalizas frescas y su experiencia en el comercio de productos frescos y la infraestructura eficiente lo convierten en un mercado interesante para explorar. En 2017, el país importó productos frescos por valor de 7.600 millones de euros y exportó un valor de 11.800 millones de euros. El CBI informa que, debido a su posición como centro de comercio, el país ha logrado desarrollar su infraestructura y logística mostrando una estrecha colaboración entre productores y proveedores de servicios. Rotterdam es el puerto marítimo más grande de Europa y allí se pueden encontrar una gran cantidad de importadores, comerciantes y mayoristas en sus alrededores. Los principales destinos de los productos holandeses y las reexportaciones son los países del norte de Europa, siendo Alemania el más grande.

- Puerta de entrada: más del 20% de las importaciones europeas de frutas y hortalizas frescas fueron realizadas por los Países Bajos y por lo tanto se constituyen en un punto de entrada principal para frutas y verduras frescas en Europa.
- Mercado interno: es pequeño y se caracteriza por precios competitivos y una oferta bien desarrollada de productos convenientes. Las ventas están dominadas principalmente por los supermercados, por lo que es un país exigente en términos de estándares y cumplimiento.
- Proveedores: los países en desarrollo juegan un papel importante en el suministro, especialmente de fruta fresca. Esto convierte a los Países Bajos en el centro de comercio más atractivo de Europa y la puerta de entrada a otros mercados.
- Diversidad: los Países Bajos son uno de los principales proveedores de frutas tropicales importadas y vegetales frescos (exóticos y de producción local). La fruta común, como los bananos, tiende a enviarse directamente al destino final, pero para los exportadores de variedades más exóticas, los comerciantes holandeses ofrecen una red de distribución adecuada en el norte de Europa.
- Fluctuación de precios: informan algunos importadores que el comportamiento de los volúmenes de lima a lo largo del año, presentan momentos en donde coinciden las exportaciones de Brasil y México, causando bajos precios que rondan los 4 euros por caja de 4,5 kg. Según estas firmas, es usual ver una caída de precios durante los meses de abril y mayo, aun cuando el cambio climático está modificando las épocas de esos comportamientos.
- Limas orgánicas: ya están llegando nuevamente, provenientes de México, después de un largo periodo de escasez, en el que los precios subieron a 16-18 euros, debido a la falta de oferta.

Gráfica 9. Importaciones de lima a Países Bajos (Cifras en miles de dólares)

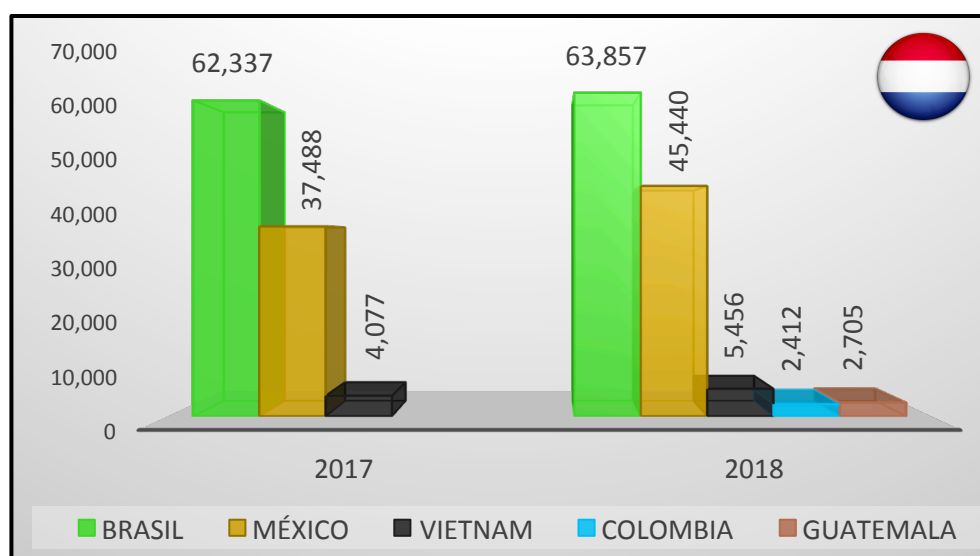


Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Legiscomex

En el gráfico anterior, que refleja las importaciones en valor, se observa:

- Las importaciones de Países Bajos en valor, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 13%. No se registran aún cifras para el 2019.
- El primer proveedor—en el 2018— fue Brasil con el 46,6% seguido de México con el 43,5%, Vietnam con el 5%, Colombia con el 2,6% y Guatemala con el 2,2%.

Gráfica 10. Importaciones de lima a Países Bajos (Cifras en toneladas)



Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Legiscomex

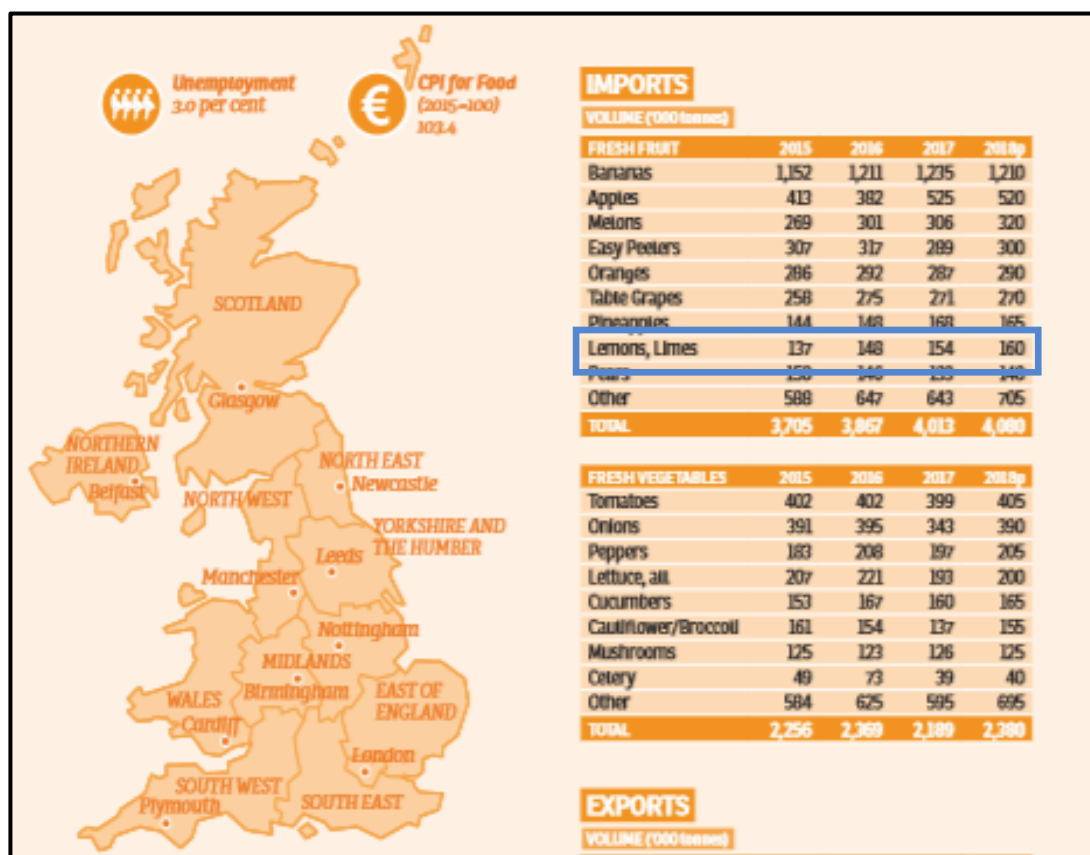
En el gráfico anterior, que reflejan las importaciones en cantidad, se observa:

- Las importaciones de Países Bajos en cantidad, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 15,4%. No se registran aún cifras para el 2019.
- El primer proveedor—en el 2018— fue Brasil con el 53,3% seguido de México con el 38%, Vietnam con el 4,6%, Guatemala con el 2,2% y Colombia con el 2%.

## ii. Reino Unido

La producción local de frutas y vegetales del Reino Unido es relativamente pequeña y por lo tanto es uno de los más grandes importadores de la Unión Europea, ocupando el segundo lugar tanto en frutas como en vegetales. Casi dos terceras partes de su fruta importada viene de terceros países; adicionalmente a su tradicional suministro de banano de América Central y del Sur, Suráfrica constituye un proveedor importante con el 9% siendo España el mayor, con un 16%. El Brexit es un tema permanente de discusión en el Reino Unido y en el continente y como aún no se conocen las reglas que operaran, sus efectos son difíciles de predecir. Sin embargo, aunque no se esperan cambios significativos, los obstáculos burocráticos pueden hacer difíciles y lentos los procesos de comercio internacional.

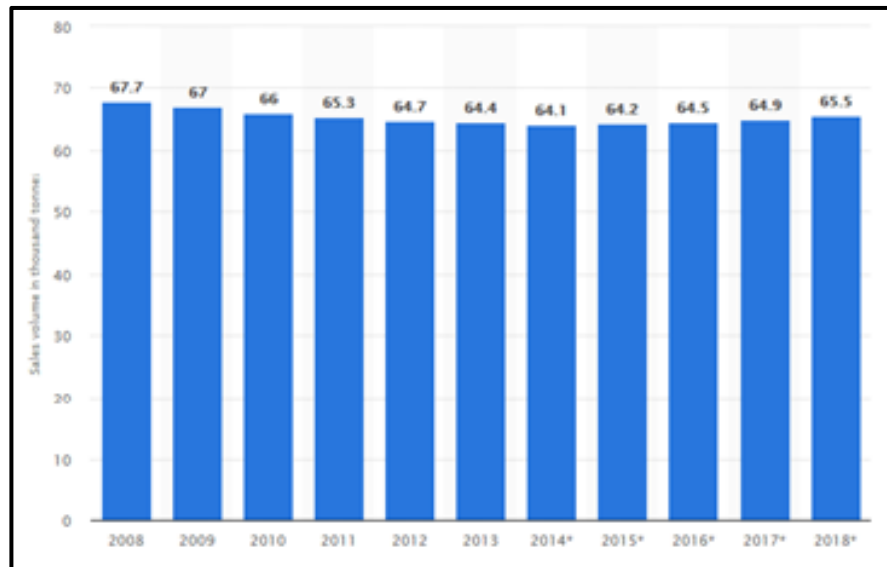
Tabla 3. Importaciones de frutas en el Reino Unido



Fuente: Fruit Logistica trend report 2019

En la grafica anterior se observa un crecimiento sostenido del 17% en las importaciones de limas y limones en el Reino Unido en el periodo 2015-2018(p).

Gráfica 11. Volúmen de venta de limones en el Reino Unido de 2008 - 2018

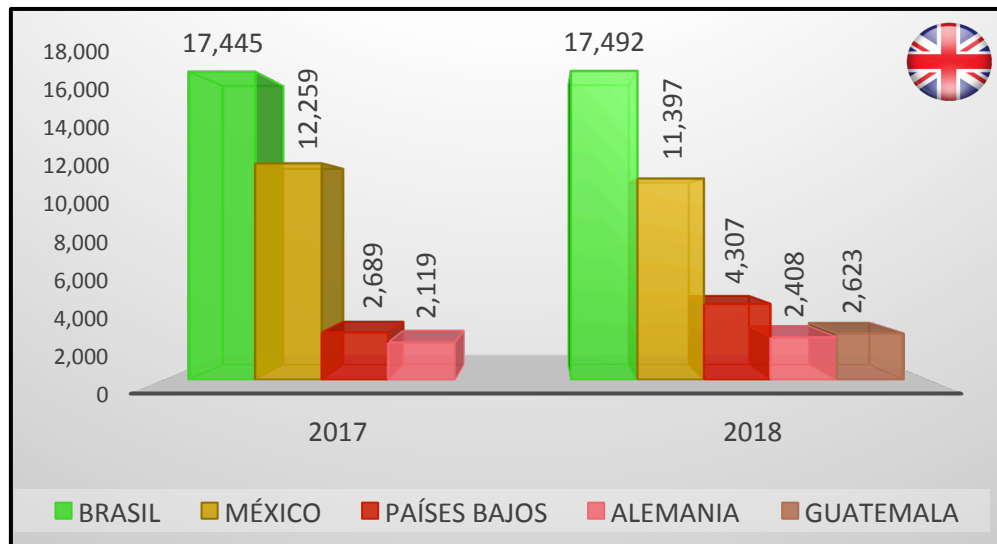


Fuente: Statista 2019

Las estadísticas de la Gráfica No.12, muestran los volúmenes de venta de limones y limas en el Reino Unido desde 2008 hasta 2018 los cuales decrecieron a 64.4 miles de toneladas (5.3%) de acuerdo con los datos históricos. En el 2018 los volúmenes de venta de limones y limas se esperaba que llegaran a 65.5 miles de toneladas pero aún no se tienen las cifras del cierre.

Gráfica 12. Importaciones de lima a Reino Unido (Cifras en miles de dólares)

Fuente:

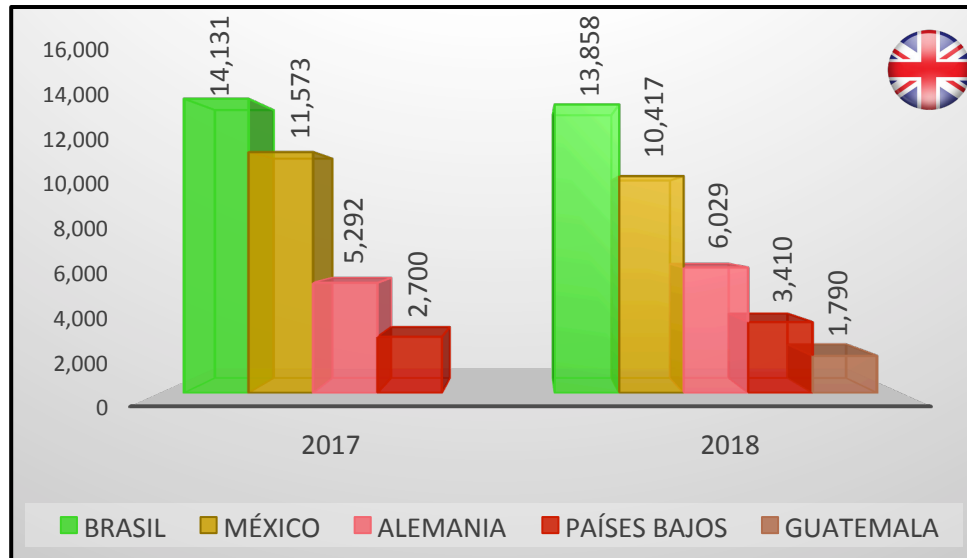


Elaboración propia con base en cifras de Legiscomex

En el gráfico anterior, que reflejan las importaciones en valor, se observa:

- Las importaciones del Reino Unido en valor muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 10.8%. No se registran aún cifras para el 2019.
- El primer proveedor—en el 2018— fue Brasil con el 46% seguido de México con el 30%, Países Bajos con el 11.3%, Guatemala con el 6.9% y Alemania con el 6.3%.

Gráfica 13. Importaciones de lima a Reino Unido (Cifras en toneladas)



Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Legiscómetex

En el gráfico anterior, que reflejan las importaciones en cantidad, se observa:

- Las importaciones del Reino Unido en cantidad muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 5.4%. No se registran aún cifras para el 2019.
- El primer proveedor—en el 2018— fue Brasil con el 39% seguido de México con el 29.3%, Alemania con el 17%, Países bajos con el 9.6% y Guatemala con el 5%.

### iii. Francia

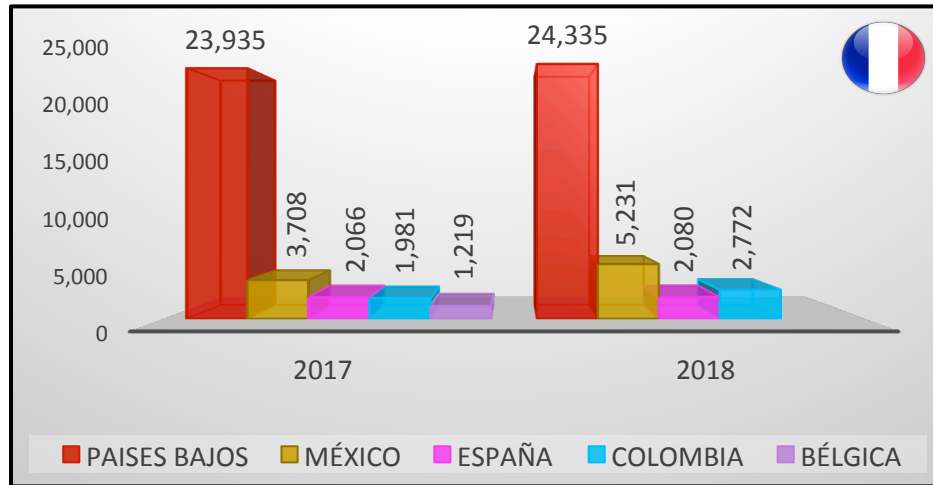
El tamaño de Francia y su variado clima permite producir gran variedad de frutas y vegetales, incluyendo bananos y frutas exóticas que provienen de sus provincias de ultramar. Pero también, Francia es un gran importador de frutas y vegetales que finalmente producen una balanza deficitaria. Este déficit ha estado creciendo de año a año ya que las importaciones han estado por encima de las exportaciones. Los consumidores franceses compran sus frutas y vegetales frescos en grandes supermercados (hypermarché), sin embargo, su porción del mercado no ha crecido en los últimos años mientras que las tiendas de descuento solo han acumulado un poco más del 10%.

*Llama la atención el crecimiento de la demanda de limas sin tratamientos pos cosecha (cera). "Tanto Brasil como México suministran limas sin tratamiento pos cosecha, y España y Marruecos también lo hacen"*

CBI

- Proveedores de limas: son Brasil y México, aunque también hay presencia de otros países de América Latina, como Perú y Colombia. Sin embargo, la participación de estos países en el mercado francés aun no es significativa.
- Temporadas de consumo: normalmente en Francia, se espera que la demanda crezca al inicio del verano (fines de junio) época de alto consumo principalmente en cocteles y otras bebidas.
- Producto especial (factor diferenciador): llama la atención el crecimiento de la demanda de limas sin tratamientos pos cosecha (cera). "Tanto Brasil como México suministran limas sin tratamiento pos cosecha, y España y Marruecos también lo hacen.". Los limones y las limas no compiten entre sí en el mercado francés. "Los limones se utilizan sobre todo para cocinar, mientras que las limas son un ingrediente habitual para los cócteles" afirma un importador en Fresh Plaza.

Gráfica 14. Importaciones de lima a Francia (Cifras en miles de dólares)

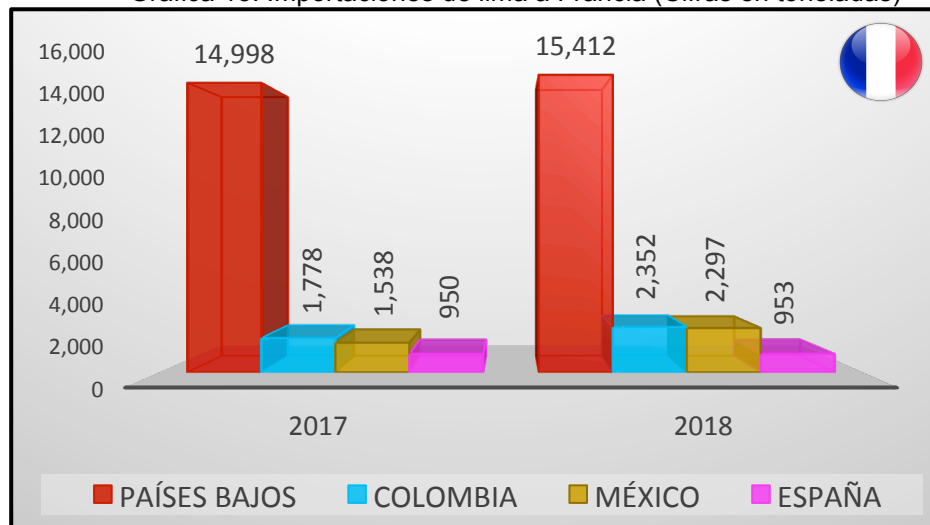


Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Legiscomex

En el grafico anterior, que reflejan las importaciones en valores, se observa:

- Las importaciones de Francia en valor, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 4,6%. No se registran aún cifras para el 2019.
- El primer proveedor—en el 2018- fue Países Bajos con el 70,7% seguido de México con el 15,2%, España con el 6% y Colombia con el 8%.

Gráfica 15. Importaciones de lima a Francia (Cifras en toneladas)



Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Legiscomex

En el grafico anterior, que reflejan las importaciones en cantidad, se observa:

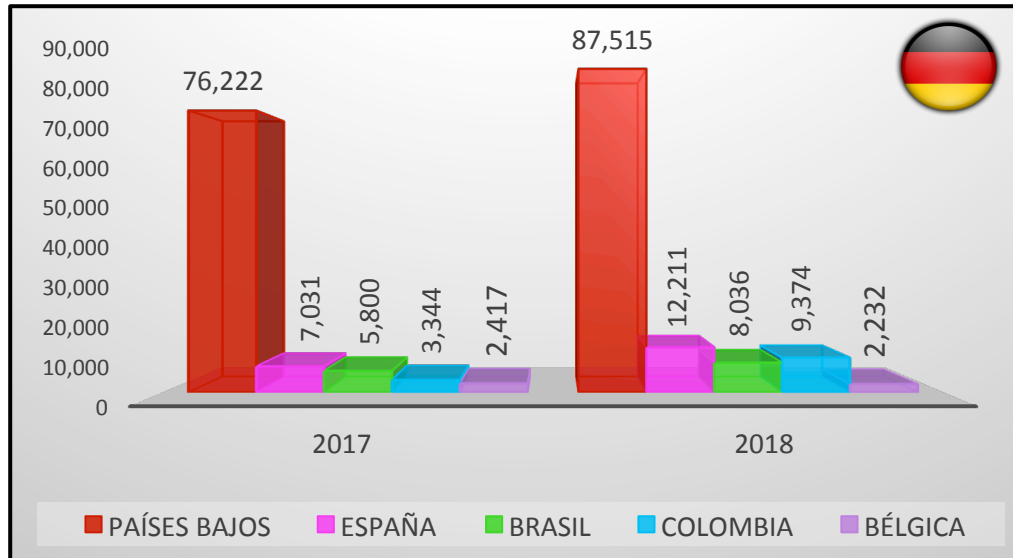
- Las importaciones de Francia en cantidad, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 9%. No se registran aún cifras para el 2019.
- El primer proveedor—en el 2018- fue Países Bajos con el 73,3% seguido de Colombia con el 11,2% y México con el 10,9%.

#### iv. Alemania

Posicionado en el corazón de Europa con una población de más de 80 millones, Alemania es el mayor mercado europeo de frutas y verduras frescas, alcanzando la cifra de 10.900 millones de euros de productos frescos en 2017. Al ser una república federal, es importante comprender la diversidad cultural de Alemania y reconocer sus diferencias regionales. El país se apoya fuertemente en frutas y verduras importadas y todas las frutas exóticas, cítricos, melones y uvas, así como los caducifolios son importados. El país es autosuficiente en un 38% con respecto a vegetales y solo un 15% con respecto a frutas y más de la mitad de las importaciones son realizadas por los supermercados. Los canales tradicionales tales como mayoristas y callejeros solo alcanzan un 10% del volumen total. Logísticamente, tiene acceso al mar a través del puerto de Hamburgo, pero también obtiene una gran parte de sus suministros a través de los Países Bajos (Rotterdam). Alemania limita con nueve países diferentes, pero sus reexportaciones son generalmente muy bajas.

- **Canales de comercialización:** la mayor parte de las frutas se venden a través de un número consolidado de supermercados y tiendas de descuento que mantienen altos estándares de calidad. Al mismo tiempo, Alemania también ofrece amplias oportunidades para que los exportadores lleguen a tiendas especializadas, étnicas o independientes y servicios de alimentos a través de mayoristas. Como exportador de un país en desarrollo, tiene la opción de abastecer el mercado alemán directamente o utilizar comerciantes internacionales en los Países Bajos o Bélgica.
- **Principales cadenas:** son grandes compañías que ofrecen una variedad de productos pre-empacados y que prefieren hacer negocios con empresas de tamaño mediano y grande, que puedan trabajar de manera eficiente y ofrecer cumplimiento estricto de los requisitos. Generalmente las cadenas de supermercados no importan directamente y prefieren tener una empresa proveedora que se encargue de todo el manejo de correspondiente. (ver tabla 6 en el capítulo 2).
- **Proveeduría externa:** alrededor de una cuarta parte se importa directamente de los países en desarrollo. Alemania puede producir una variedad de frutas de verano, como manzanas y bayas, así como verduras, pero para productos fuera de temporada, exóticos y tropicales, depende en gran medida de proveedores externos.
- **Importaciones de lima:** en el 2018 se registran cifras cercanas a los \$120 millones de dólares con un pico significativo durante el verano. En términos de precios, las limas al por mayor se venden entre 5 y 6 euros por caja de 4,5 kg a finales de la primavera, periodo en el cual la mayor parte del suministro proviene de Brasil, aunque muy rápidamente ingresan los primeros despachos de fruta mexicana. Durante el invierno y en momentos de escasez se observan precios entre 8 y hasta 12 euros por caja.
- **Países proveedores:** los operadores del mercado dicen que las limas de México son ligeramente más costosas que las brasileñas y siempre esperan una alta demanda durante el verano. Usualmente cuando los precios muestran tendencia al alza, otros orígenes, incluidos Colombia y Egipto, también salen al mercado, generando incluso por momentos envíos en avión a precios significativamente superiores.
- **Limas orgánicas:** vale la pena mencionar la creciente demanda de limas orgánicas a más del doble del precio de la fruta convencional (12-23 euros por caja). Alemania ofrece muy buenas oportunidades como país de destino final, pero prácticamente no realiza re exportaciones a los países vecinos. Para abastecer a otros países europeos, se debe buscar una estrategia diferente trabajando con otros socios.

Gráfica 16. Importaciones de lima a Alemania (Cifras en miles de dólares)

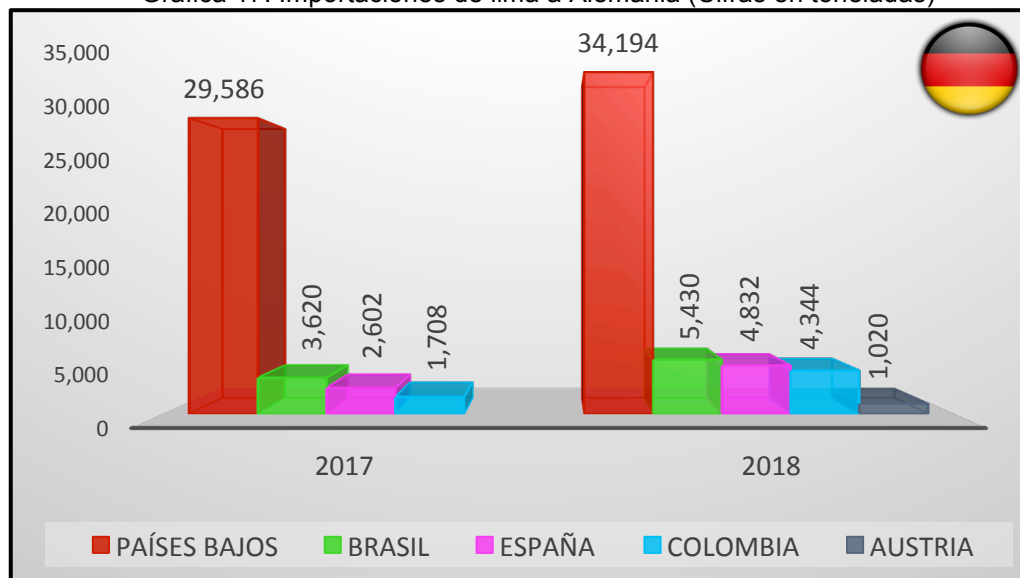


Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Legiscomex

En el gráfico anterior, que reflejan las importaciones en valor, se observa:

- Las importaciones de Alemania en valor, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 26%. No se registran aún cifras para el 2019.
- El primer proveedor—en el 2018— fue Países Bajos con el 73,3% seguido de España con el 10,2%, Brasil con el 6,7%, Colombia con el 7,9% y Bélgica con el 1,9%.

Gráfica 17. Importaciones de lima a Alemania (Cifras en toneladas)



Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Legiscomex

En el gráfico anterior, que reflejan las importaciones en cantidad, se observa:

- Las importaciones de Alemania en cantidad, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 33%. No se registran aún cifras para el 2019.
- El primer proveedor—en el 2018— fue Países Bajos con el 69% seguido de Brasil con el 10,9%, España con el 9,7%, Coombia con el 8,7% y Austria con el 2%.

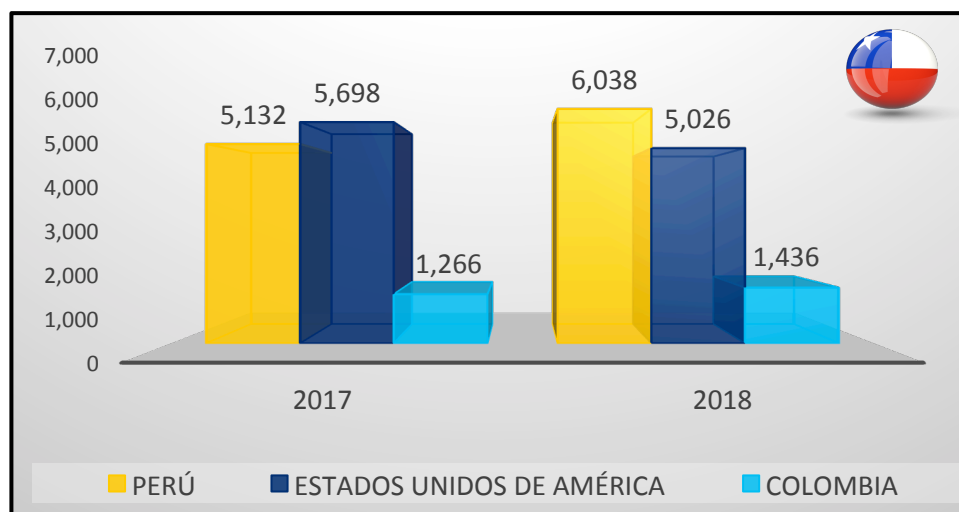
### 1.1.3. Importaciones Cono Sur

## i. Chile

Menciona Procolombia que el crecimiento del consumo de productos frescos en Chile, la falta de producción local en invierno y la novedad de los sabores exóticos, son algunas de las razones que abren importantes oportunidades para la exportación de frutas colombianas. Si bien Chile es un país productor de frutas por excelencia, el consumidor de ese país está abierto a conocer nuevos sabores tropicales.

- La lima Tahití importada (Chile no la produce) ha crecido en los últimos años como producto competidor del limón sutil peruano, el cual se demanda para muchos usos culinarios, en especial con mariscos, así como para la elaboración del coctel Pisco Sour.
- La compra semanal de producto fresco ha crecido significativamente afirman funcionarios de Cencosud y en Chile solo hay producción propia desde diciembre hasta marzo de limón sutil. La compra de las frutas aumenta cuando los supermercados están cerca de clínicas, colegios y universidades.

Gráfica 18. Importaciones de lima a Chile (Cifras en miles de dólares)

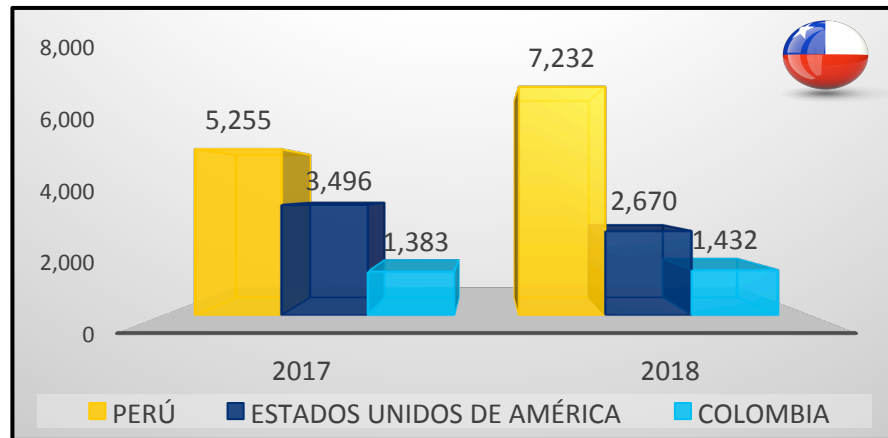


Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Trademap

En el gráfico anterior, que refleja las importaciones en valor, se observa:

- Las importaciones de Chile en valor, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 3,3%. No se registran aún cifras para el 2019.
- El primer proveedor—en el 2018— fue Perú (limón sutil) con el 48.3% seguido de Estados Unidos (limón amarillo) con el 40.2% y Colombia (lima Tahití) con el 11.5%.

Gráfica 19. Importaciones de lima a Chile (Cifras en toneladas)



Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Trademap

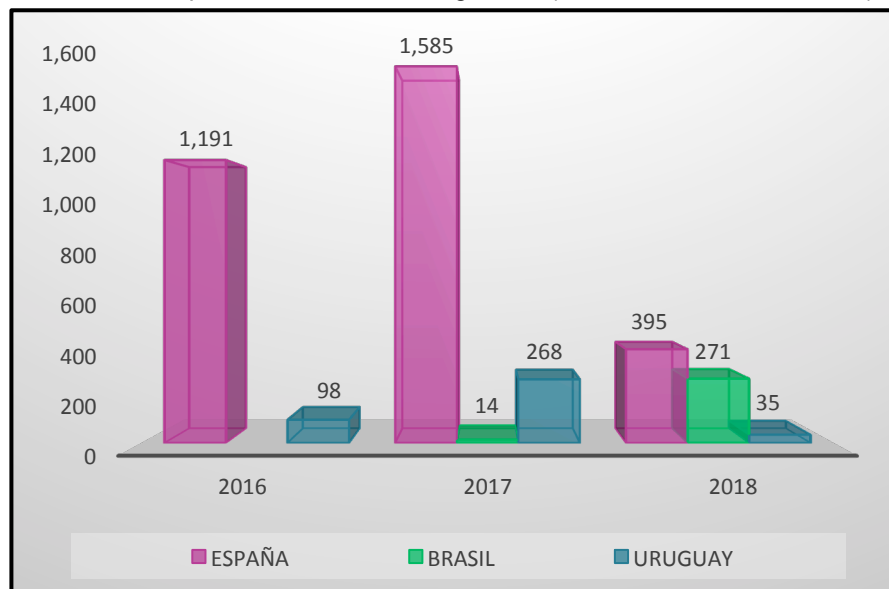
En el gráfico anterior, que reflejan las importaciones en cantidad, se observa:

- Las importaciones de Chile en cantidad, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 11.8%. No se registran aún cifras para el 2019.
- El primer proveedor—en el 2018— fue Perú con el 63.8%, seguido de Estados Unidos con el 23.6% y Colombia con el 12,6%.

## ii. Argentina

Durante el año 2018 se autorizó el ingreso de lima Tahití de Colombia a Argentina, pero todavía no se refleja en las estadísticas.

Gráfica 20. Importaciones de lima Argentina (Cifras en miles de dólares)

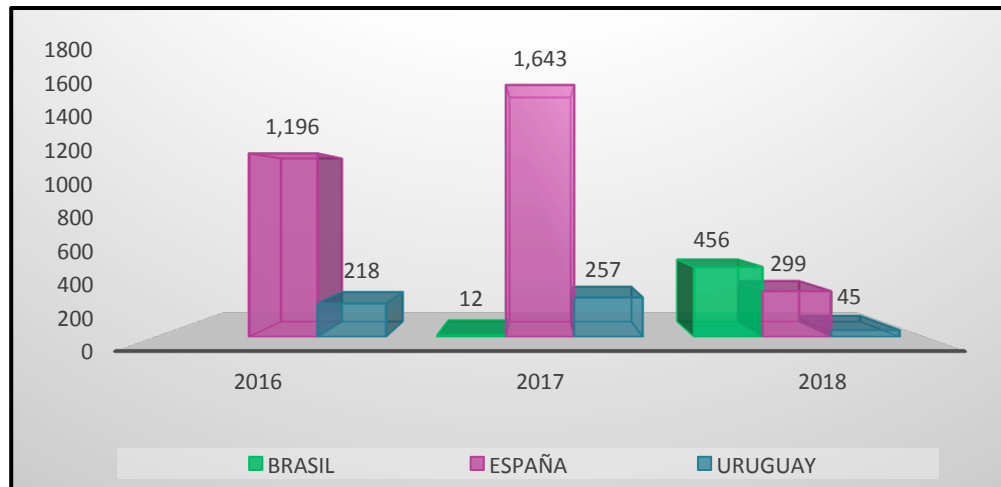


Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Trademap

En el gráfico anterior, que refleja las importaciones en valor, se observa:

- Las importaciones de Argentina en valor, muestran una tendencia decreciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de menos 166%. No se registran aún cifras para el 2019.
- El primer proveedor—en el 2018— fue España con el 56% seguido de Brasil con el 39% y Uruguay con el 5%.

Gráfica 21. Importaciones de lima Argentina (Cifras en toneladas)



Fuente:

Elaboración propia con base en cifras de Trademap

En el grafico anterior, que reflejan las importaciones en cantidad, se observa:

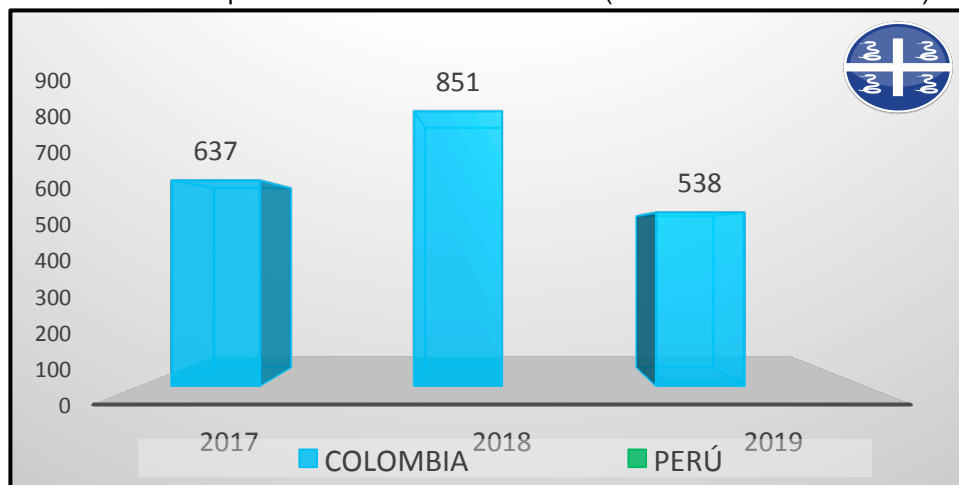
- Las importaciones de Argentina en cantidad, muestran una tendencia decreciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de menos 139%. No se registran aún cifras para el 2019.
- El primer proveedor–en el 2018- fue Brasil con el 57%, seguido de España con el 37% y Uruguay con el 6%.

#### 1.1.4. Importaciones Caribe

Dado el tamaño del denominado Mercado del Caribe – Caricom, organización conformada por 15 naciones y dependencias británicas, se seleccionaron a continuación solo aquellos países a los cuales Colombia exportó lima Tahití durante el 2018. Ellos son, i) Antillas Francesas, ii) Antillas Holandesas iii) República Dominicana y iv) Puerto Rico

##### i. Antillas Francesas

Gráfica 22. Importaciones de lima a Martinica (Cifras en miles de dólares)

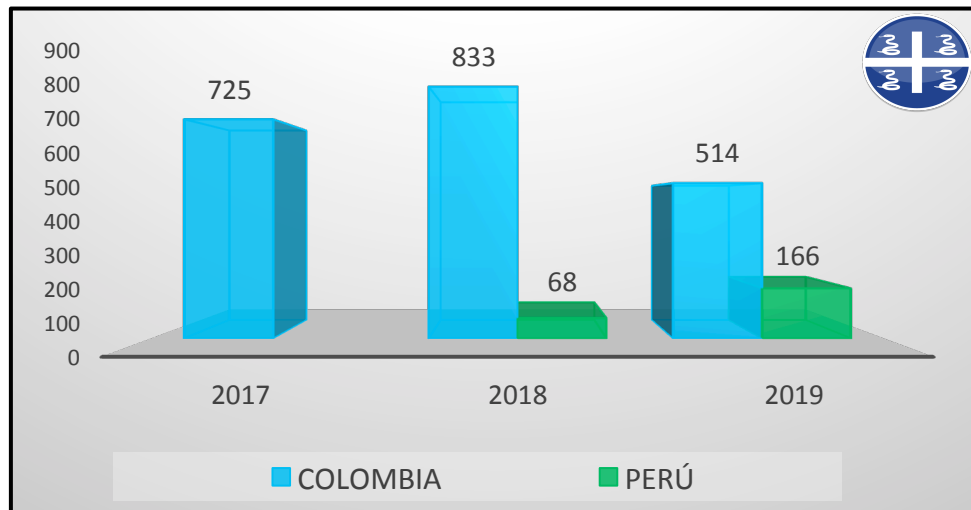


Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Legiscomex

En el grafico anterior, que refleja las importaciones en valor, se observa:

- Las importaciones de Martinica en valor, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 34%. Para el 2019, se reporta un valor de 538 mil dólares con corte a junio, siendo mayor al 50% del año inmediatamente anterior.
- El principal proveedor—en el 2018- fue Colombia con el 99%. Las estadísticas muestran una cifra minúscula para Perú, aun cuando en el cuadro de cantidades se ve algo mayor.

Gráfica 23. Importaciones de lima a Martinica (Cifras en toneladas)

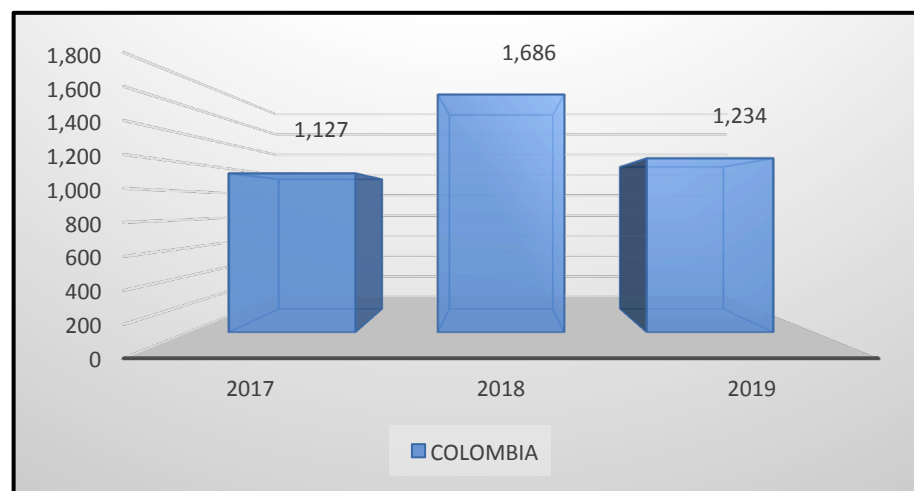


Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Legiscomex

En el gráfico anterior, que reflejan las importaciones en cantidad, se observa:

- Las importaciones de Martinica en cantidad muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 24%.
- El primer proveedor—en el 2018- fue Colombia con el 75.6%, seguido de Perú con el 24.4%.

Gráfica 24. Importaciones de lima a Guadalupe (Cifras en miles de dólares)

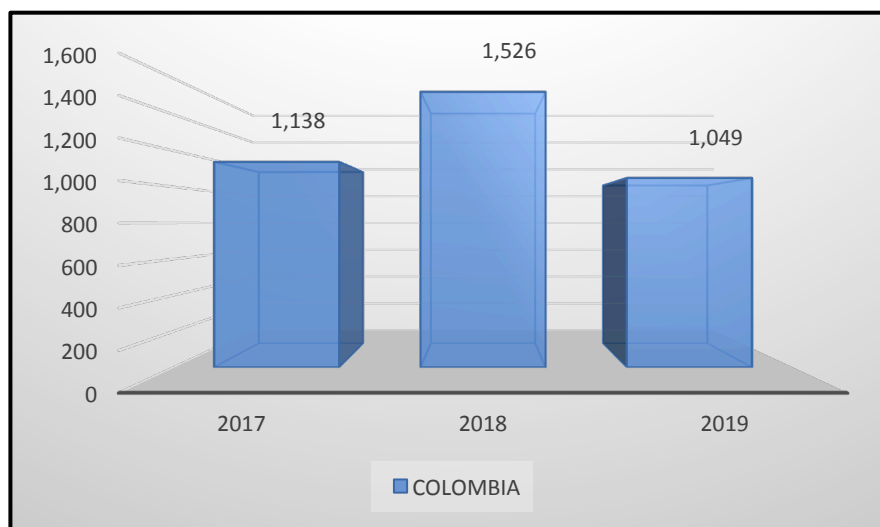


Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Legiscomex

En el gráfico anterior, que reflejan las importaciones en valor, se observa:

- Las importaciones de Guadalupe en valor, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 49.6%.
- El único proveedor—en el 2018- fue Colombia con el 100%.

Gráfica 25. Importaciones de lima a Guadalupe (Cifras en toneladas)



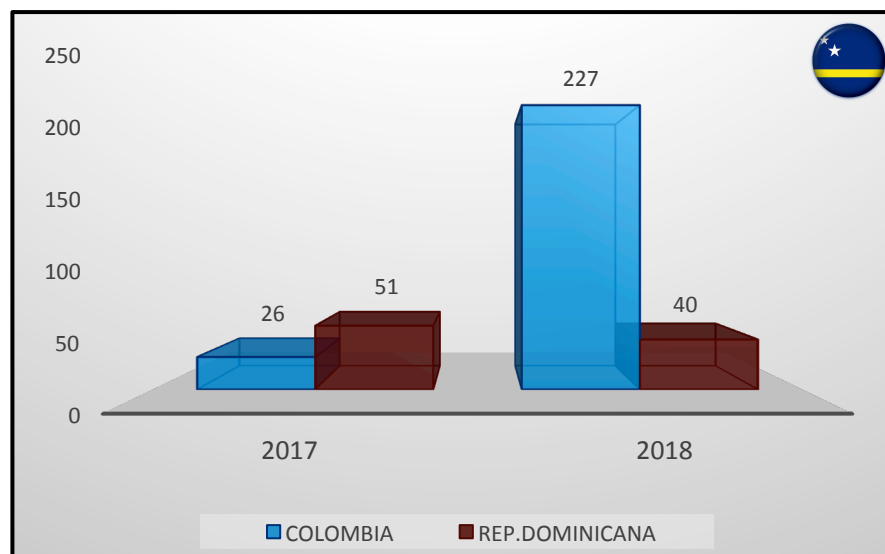
Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Legiscomex

En el gráfico anterior, que refleja las importaciones en cantidad, se observa:

- Las importaciones de Guadalupe en cantidad, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 34%. No se registran aún cifras para el 2019.
- El único proveedor—en el 2018— fue Colombia con el 100%.

## ii. Antillas Holandesas

Gráfica 26. Importaciones de lima a Curazao (Cifras en miles de dólares)



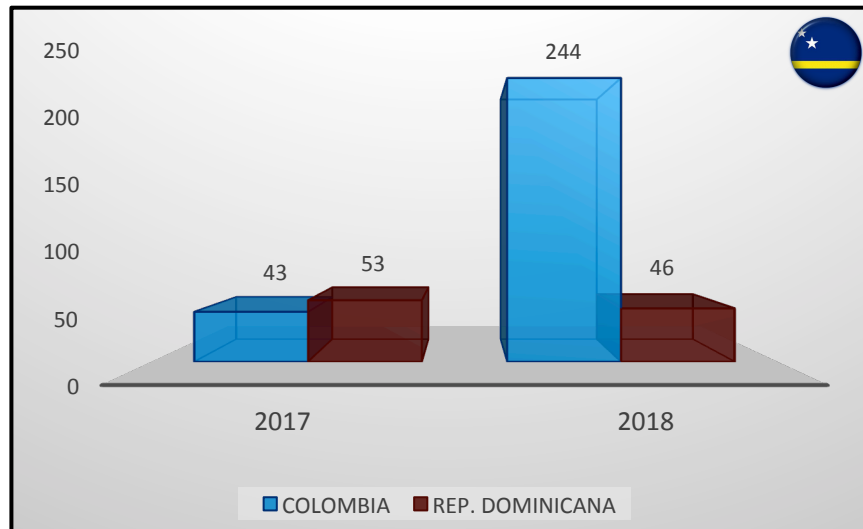
Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Trademap

En el gráfico anterior, que reflejan las importaciones en valor, se observa:

- Las importaciones de Curazao en valor, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 247%.

- Los proveedores—en el 2018- fueron Colombia con el 85%, seguido de República Dominicana con el 15%.

Gráfica 27. Importaciones de lima a Curazao (Cifras en toneladas)

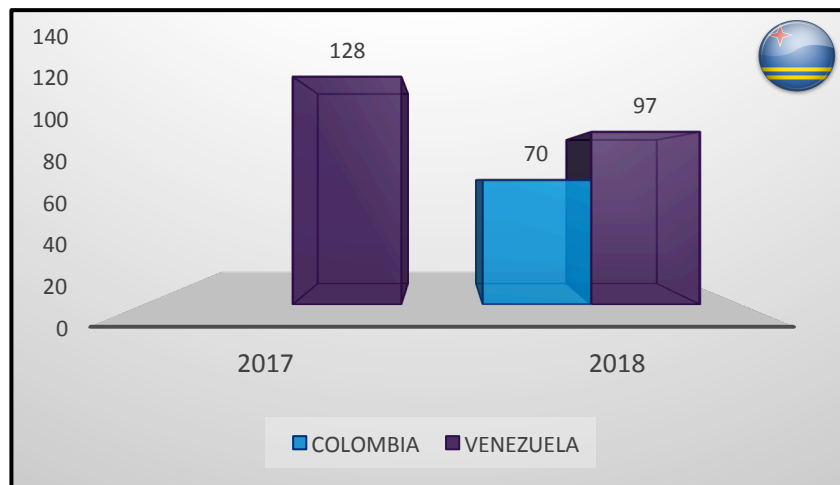


Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Trademap

En el grafico anterior, que reflejan las importaciones en cantidad, se observa:

- Las importaciones de Curazao en cantidad, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 202%.
- Los proveedores—en el 2018- fueron Colombia con el 84%, seguido de República Dominicana con el 16%.

Gráfica 28. Importaciones de lima a Aruba (Cifras en miles de dólares)



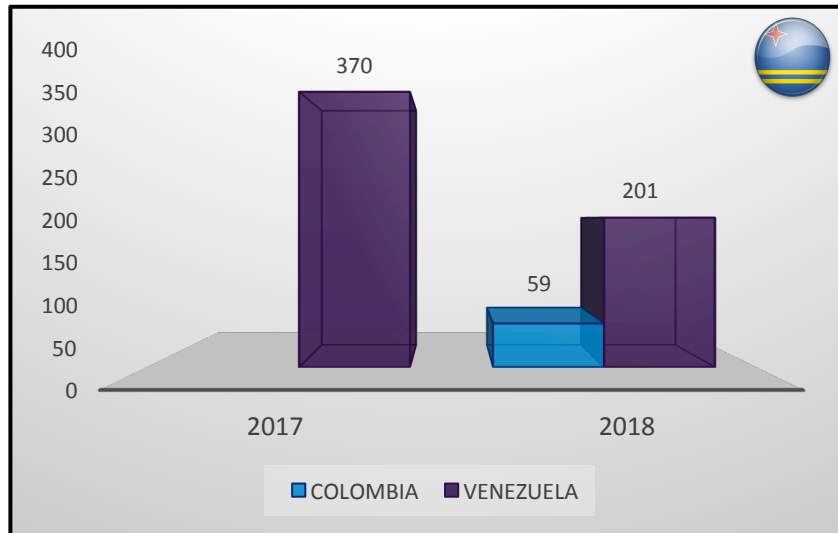
Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Trademap

En el grafico anterior, que reflejan las importaciones en valor, se observa:

- Las importaciones de Aruba en valor, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 30.5%.
- Los proveedores—en el 2018- fueron Venezuela con el 58% y Colombia con el 42%.

- Importante mencionar que Venezuela era un gran proveedor de las islas del Caribe y en particular de las Antillas Holandesas, sin embargo, por su situación política prácticamente desapareció, lo cual constituye una muy buena oportunidad comercial para Colombia.

Gráfica 29. Importaciones de lima a Aruba (Cifras en toneladas)



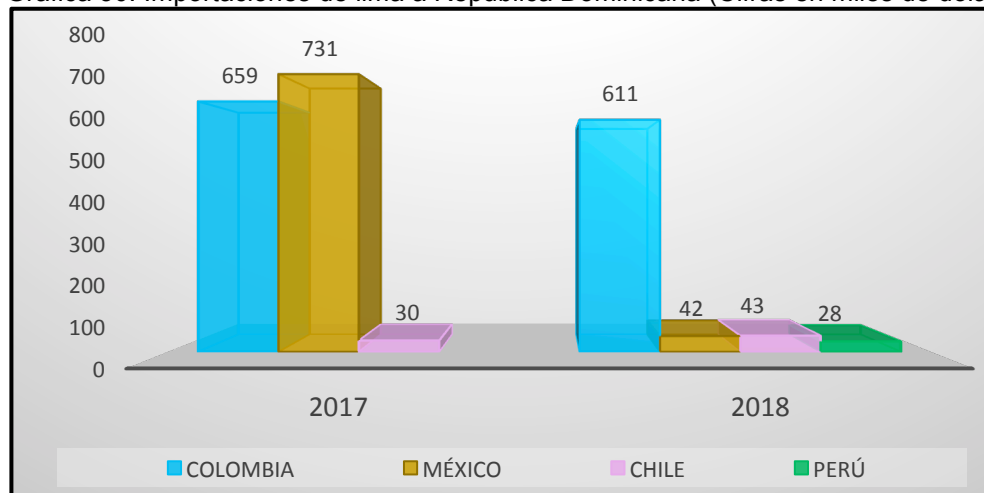
Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Trademap

En el grafico anterior, que reflejan las importaciones en cantidad, se observa:

- Las importaciones de Aruba en cantidad, muestran una tendencia decreciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de menos 30%.
- Los proveedores–en el 2018- fueron Venezuela con el 77.3%, seguido de Colombia con el 22.7%.

### iii. República Dominicana

Gráfica 30. Importaciones de lima a República Dominicana (Cifras en miles de dólares)



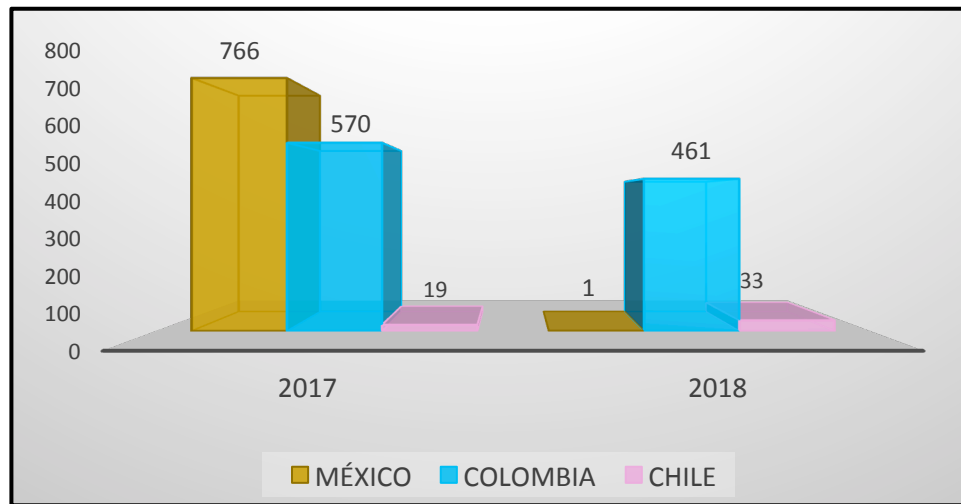
Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Trademap

En el grafico anterior, que reflejan las importaciones en valor, se observa:

- Las importaciones en valor, muestran una tendencia decreciente, entre el 2017 y el 2018 fue de menos 49%. No se registran aún cifras para el 2019.

- El primer proveedor—en el 2018— fue Colombia con el 84.4%, seguido de México con el 5,8%, luego Chile con el 5,9% y Perú con el 3,9%.

Gráfica 31. Importaciones de lima a República Dominicana (Cifras en toneladas)



Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Trademap

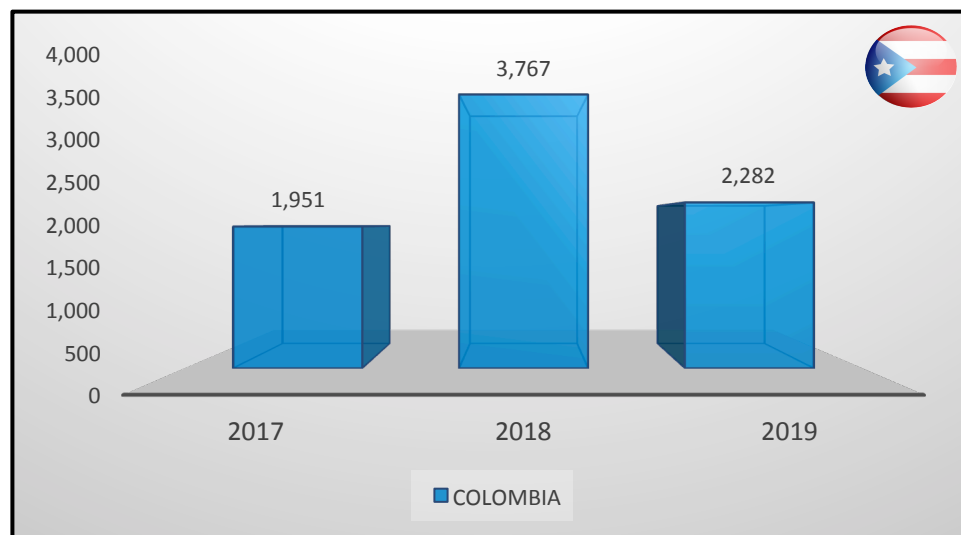
En el gráfico anterior, que reflejan las importaciones en cantidad, se observa:

- Las importaciones en cantidad, muestran una tendencia decreciente, entre el 2017 y el 2018 fue de menos 63.5%. No se registran aún cifras para el 2019.

En ninguna de las bases consultadas se reflejan cifras completas para el año 2018 y no hay datos para México, lo cual impide hacer el análisis de participación; aparece Colombia con 461 toneladas, seguido de Chile con 33 toneladas.

#### iv. Puerto Rico

Gráfica 32. Importaciones de lima Puerto Rico (Cifras en miles de dólares)



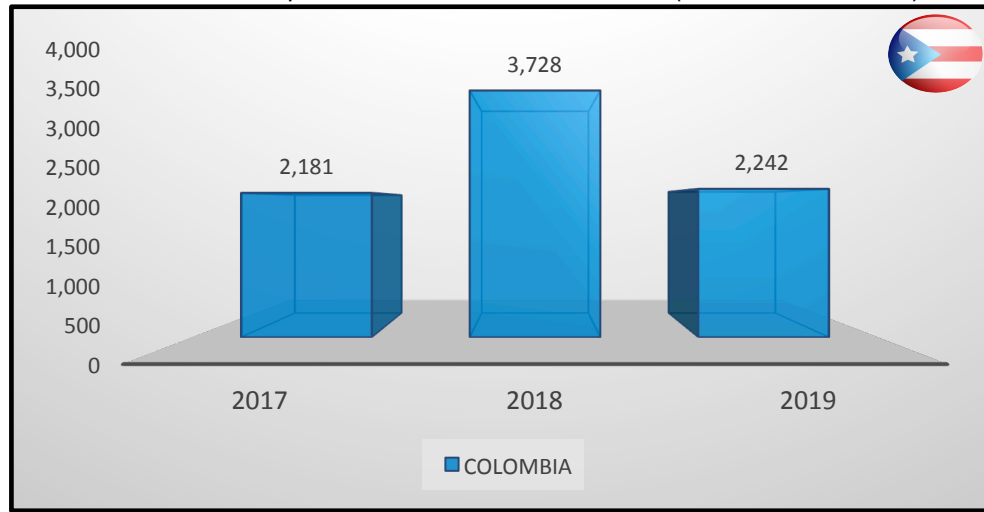
Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Legiscómx

En el gráfico anterior, que reflejan las importaciones en valor, se observa:

- Las importaciones de Puerto Rico en valor, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 93%.

- El único proveedor—en el 2018- fue Colombia con el 100%.

Gráfica 33. Importaciones de lima Puerto Rico (Cifras en toneladas)



**Fuente:** Elaboración propia con base en cifras de Legiscomex

En el gráfico anterior, que reflejan las importaciones en cantidad, se observa:

- Las importaciones de Puerto Rico en cantidad, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue del 71%.
- El único proveedor—en el 2018- fue Colombia con el 100%.
- Se evidencia la dificultad en transporte y logística que tiene México para llegar hasta Puerto Rico, oportunidad que, por lo pronto, está aprovechando Colombia.

## 1.2. ANÁLISIS DE LA OFERTA DE LA LIMA TAHITÍ

Con base en el numeral 1.1 –Demanda de la lima Tahití- en donde se revisaron diferentes bases de datos, se encontraron los siguientes países como los principales proveedores de los grandes mercados de la Unión Europea y Estados Unidos:

- México
- Brasil
- Colombia
- Guatemala
- Perú
- Vietnam

A continuación, se analizan cada uno de estos países, su situación con respecto a la producción, los volúmenes exportados y los valores correspondientes en dólares.

### 1.2.1. México:

Dice el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos – USDA en su reporte GAIN de febrero del 2019 que los agricultores mexicanos manifiestan que los buenos precios internacionales y las menores exigencias fitosanitarias, han promovido un aumento significativo tanto en las siembras de limas persas como en el limón criollo (Colimeño), generando una sobreproducción que en ciertas épocas del año afectan los buenos precios del producto. De igual manera, temas tales como el HLB son una preocupación permanente para los cultivos de cítricos. Las limas y los limones son productos económicamente significativos para México.

---

*Informa el Departamento de Agricultura de Estados Unidos que México tiene un área de aproximadamente 93,313 ha de lima Tahití o limón persa como se conoce allá y que los rendimientos por hectárea pueden estar entre 8 y 18 ton/ha. Por otro lado, se reportan 89,795 ha de limón criollo o "colimeño" muy orientado al mercado doméstico.*

---

- La mayoría de las limas persas se cultivan en un microclima en el norte de Veracruz y en menor escala en los estados de Chiapas, Tabasco, Oaxaca, Puebla, Jalisco y Yucatán. Esa área ha crecido a un ritmo más rápido que el del limón Colimeño en otros lugares y los rendimientos del uno y del otro varían ampliamente según las condiciones de producción.
- El área sembrada de limas persas es de aproximadamente 93,313 hectáreas y el rendimiento promedio en el estado de Veracruz varía de 8 a 18 TM / ha, dependiendo de las prácticas de cultivo, la disponibilidad de riego y el conocimiento del agricultor, que en algunos casos permiten rendimientos superiores a 25 TM / ha. Más del 25 por ciento de los cultivos en Veracruz utilizan riego por goteo u otros sistemas de riego, y producen durante todo el año.
- El limón Colimeño se cultiva a lo largo de la costa del Pacífico en los estados de Colima, Michoacán, Guerrero y Oaxaca. Los rendimientos tienen un promedio de 7-14 MT / ha., con unos pocos cultivos bien cuidados que alcanzan los 30 MT / ha.

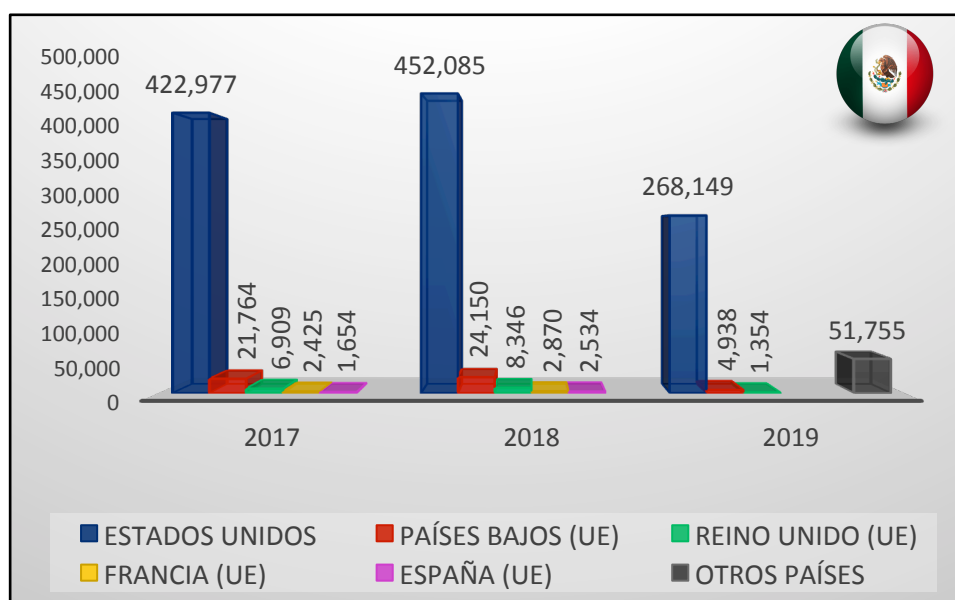
La industria de la lima persa tiende a estar dominada por grandes productores que han logrado economías de escala en donde por ejemplo la producción cuesta en promedio entre \$ 19,500 pesos / ha. a \$ 31,000 pesos /ha. cuyo equivalente en dólares es \$ 965.34 / ha. a \$ 1,534.65 / ha. Las áreas de producción intensiva en Veracruz pueden tener costos de producción de hasta \$ 46,500 pesos / ha. o más (US \$ 2,302.00 / ha). Los costos de producción se ven afectados por los precios de los

herbicidas y fertilizantes importados, que se han vuelto más costosos para los productores debido a la depreciación del peso mexicano en relación con el dólar estadounidense.

- El área sembrada para limón Colimeño (sutil) en el estado de Colima ha aumentado lentamente debido a la resiembra de árboles que se vieron afectados con HLB, utilizando una variedad resistente al virus. Los pronósticos indican que las áreas plantadas y cosechadas aumentará durante el periodo 2018/19, sin embargo, el costo de producción y los problemas climáticos determinarán el ritmo. El área actual también aumentó a 89,795 hectáreas en el periodo 2016/17.

Según los productores, el mercado interno está saturado de estos limones lo cual afectan considerablemente los precios. Se ha convertido en una práctica común para los productores en Michoacán suspender la cosecha durante el transcurso del año para evitar el exceso de oferta en el mercado interno y los precios bajos posteriores. La mayoría de los cultivos de limón con riego se encuentran en los estados de Michoacán y Colima, y pueden producir durante todo el año.

Gráfica 34. Exportaciones de lima de México (Cifras en miles de dólares)

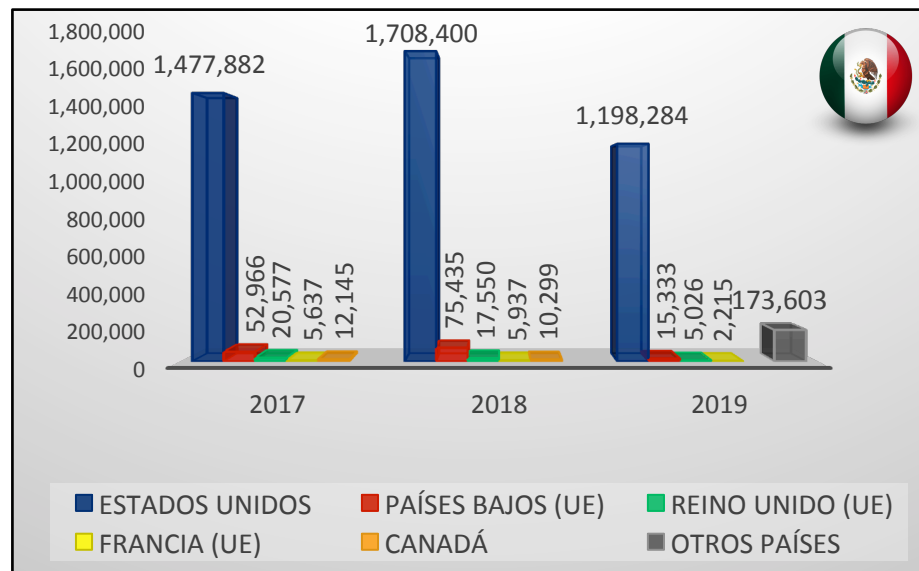


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Legiscomex

En la gráfica anterior, que refleja las ventas en valor, se observa:

- Las exportaciones de México en valor, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 7,5%. Al cierre del primer semestre del 2019, la cifra supera el 50% de lo exportado el año inmediatamente anterior.
- El primer mercado por amplia ventaja -en el 2018- fue Estados Unidos (92%), seguido de los Países Bajos (5%) y el Reino Unido (1,7%).

Gráfica 35. Exportaciones de lima de México (Cifras en toneladas)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Legiscomex

En el gráfico anterior, que refleja las ventas en cantidad, se observa:

- Las exportaciones de México en cantidad, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 15,8%. Al cierre del primer semestre del 2019, la cifra supera el 50% de lo exportado el año inmediatamente anterior.
- El primer mercado por amplia ventaja –en el 2018- fue Estados Unidos (94%), seguido de los Países Bajos (4%) y el Reino Unido (1%).

### 1.2.2. Brasil

Casi el 90% de las limas frescas importadas en el mercado europeo en 2017 se originaron en Brasil (80 mil toneladas) y México (53 mil toneladas). Según datos del Instituto Brasileño de Geografía y Estadísticas (IBGE) entre los años 2011 y 2016 Brasil creció el suministro de limas en un 12% y este valor debería aumentar a partir del 2019 cuando entran en producción nuevos y más grandes cultivos. Faostat por su parte, informa que el área sembrada para el año 2017 era de 48,073 ha.

El estado de Sao Paulo es el principal productor, con casi el 70% del total del país, seguido por Bahía con el 12% y Minas Gerais con el 7%. El interés por la lima se mantiene, principalmente debido a los altos precios y al hecho de que es un cultivo que permite la siembra en fincas pequeñas. Se calcula que en la región de Itajobi puede haber unas 2,200 granjas con cultivos que en promedio tienen 6 hectáreas.

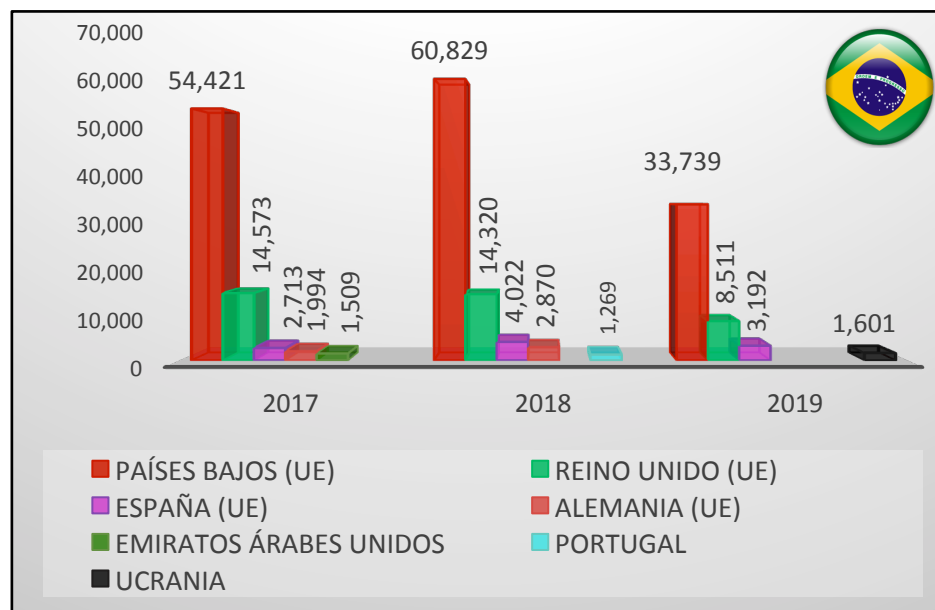
*Brasil fue el principal proveedor de la Unión Europea en el 2017 con casi el 46% del suministro. Se calculan unas 48,000 hectáreas de lima Tahití ubicadas principalmente en el estado de Sao Paulo. Es importante mencionar que el producto de Brasil paga al ingresar a la UE un arancel del 8,5% mientras que México y Colombia están exentos.*

En el año 2017, debido a problemas climáticos y fitosanitarios, se redujo el tamaño de la cosecha y por lo tanto los precios se dispararon, alentando así la expansión de nuevas siembras.

El mercado europeo es el principal destino de las exportaciones de lima de Brasil en donde debe competir con México, pues entre estos dos países representan más del 90% del suministro, aunque entre los años 2006 y 2016 ninguno de los dos países perdió terreno frente al otro, aunque aceptan que hay desafíos importantes que enfrentar debido a las oscilaciones en calidad y precio, tema en el cual la asociación de citricultores Abpel manifiesta su preocupación por el impacto que tienen las diferencias tan marcadas en los precios.

Suele decirse que las limas mexicanas son más costosas que las brasileñas, sin embargo, hay que tener en cuenta que el producto de Brasil paga un arancel de importación de 8,5% mientras que México está exento.

Gráfica 36. Exportaciones de lima de Brasil (Cifras en miles de dólares)

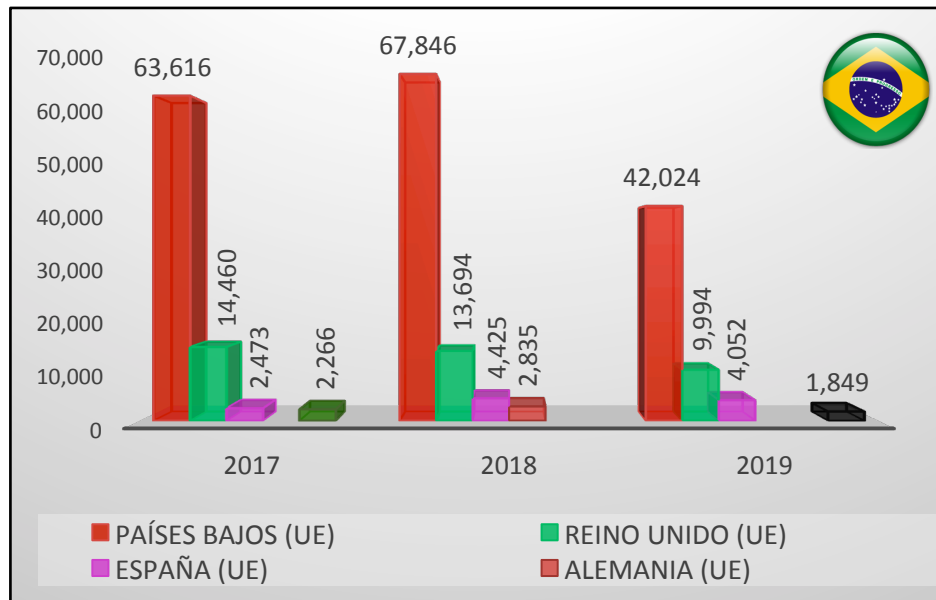


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Legiscomex

En la gráfica anterior, que refleja las ventas en valor, se observa:

- Las exportaciones de Brasil en valor, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue cercana al 11%. Si se extrapola el 2019 de acuerdo con el comportamiento del primer semestre, se mantendría un crecimiento (estimado) del 12% entre el 2018 y 2019.
- El primer mercado –en el 2018- fueron los Países Bajos (73%), seguido del Reino Unido (17%) y España (4.8%).

Gráfica 37. Exportaciones de lima de Brasil (Cifras en toneladas)



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos de Legiscomex

En el gráfico anterior, que refleja las ventas en cantidad, se observa:

- Las exportaciones de Brasil en cantidad, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 7.2%. Si se extrapola el 2019 de acuerdo con el comportamiento del primer semestre, habría un crecimiento (estimado) muy significativo del 24%.
- El primer mercado –en el 2018- fue Países Bajos (76.4%), seguido del Reino Unido (15.4%) y España (5%).

Cabe mencionar que esta nación ha reportado brotes importantes de HLB, enfermedad devastadora para los cítricos (donde en países como China ha llevado a pérdidas totales de cultivos), y de acuerdo con el Anuario de cítricos de Brasil, se han documentado pérdidas de cultivos de lima Tahití cercanas al 17,3% del área sembrada en este país.

### 1.2.3. Colombia

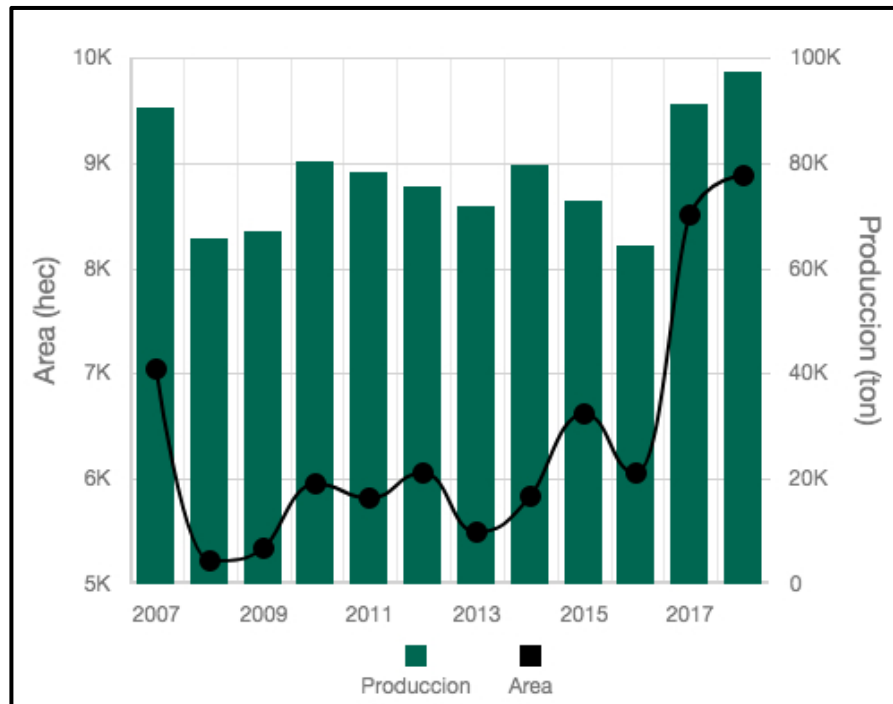
Como se ha mencionado en otros documentos de este trabajo de consultoría, existen diferentes datos estadísticos con respecto al área sembrada de lima Tahití en Colombia y al volumen de producción.

En las estadísticas reportadas por el portal del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia – AGRONET (Red de información y comunicación del sector Agropecuario Colombiano), se encuentra que para el año 2018, Colombia cosecha sobre 8.875 hectáreas, una cantidad de 97.217 toneladas de limón.

Como bien se ha mencionado anteriormente, a nivel estadístico se encuentran reportados los datos bajo diferentes categorías, y en este caso, las estadísticas para Colombia no son ajenas a esta situación. Así las cosas, se encuentra bajo la denominación, lima Tahití, que Santander es el principal productor en el año 2018, con un área cosechada de 4.050 hectáreas, una producción de 76.497 toneladas y unos rendimientos de 18.9 ton/ha

Para el departamento de Nariño, bajo la denominación limón, reporta un área cosechada de 1.525 hectáreas, con una producción de 11.096 toneladas y unos rendimientos de 7.27 ton/ha, cifras muy similares a las obtenidas en la recolección de información primaria del Proyecto Colombia PUEDE.

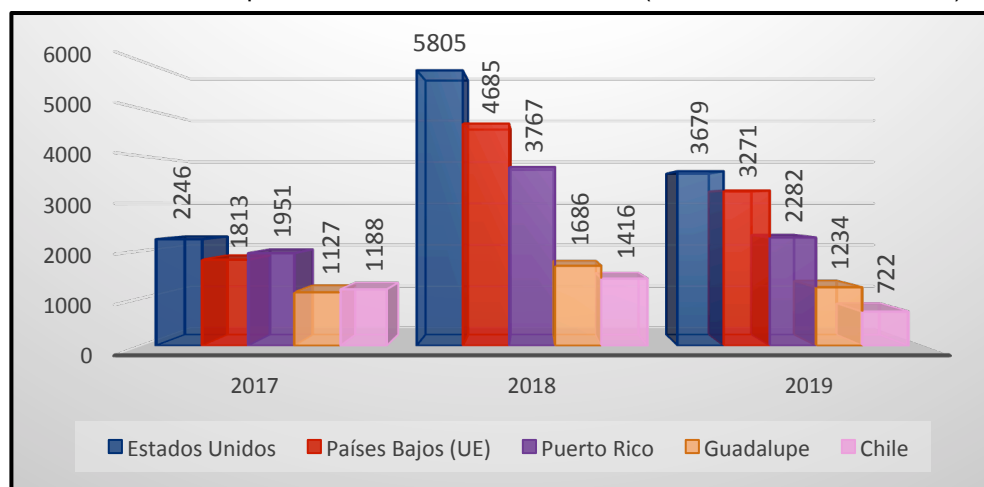
Gráfica 38. Área cosechada y producción de limón de Colombia (2007 – 2018)



Fuente: AGRONET

Las exportaciones de lima Tahití de Colombia han venido creciendo de una manera muy significativa. En el periodo 2015-2018 las ventas en millones de dólares pasaron de \$4.8 a \$18.2 presentando un incremento del 279%. Se observa además una interesante diversificación del mercado con ventas a Estados Unidos (32%), Países Bajos (26%), Puerto Rico (21%), Guadalupe (9%), Chile (8%) y Martinica (5%).

Gráfica 39. Exportaciones de lima de Colombia (cifras en miles de dólares)



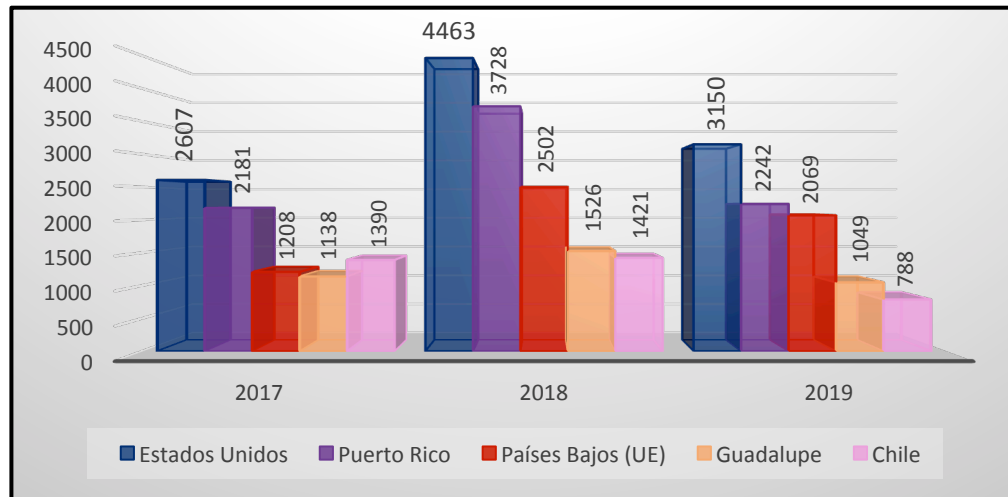
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Legiscomex

En el gráfico anterior, que refleja las ventas en valor, se observa:

- Las exportaciones de Colombia en valor, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 103%. Si se extrapola el 2019 de acuerdo con el comportamiento del primer semestre, habría un crecimiento (estimado) muy significativo del 28%.

- El primer mercado –en el 2018- fue Estados Unidos (31.9%), seguido del Países bajos (25.7%), Puerto Rico (20.7%), Guadalupe (9.3%), Chile (7.8%) y Martinica (4.7%).

Gráfica 40. Exportaciones de lima de Colombia (cifras en toneladas)

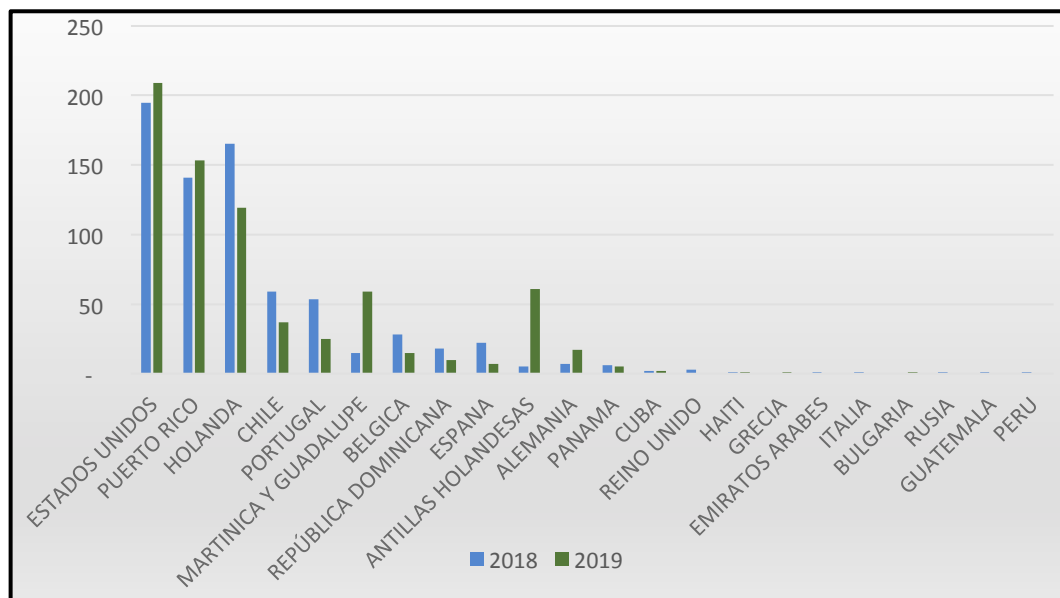


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Legiscomex

En el grafico anterior, que refleja las ventas en cantidad, se observa:

- Las exportaciones de Colombia en cantidad, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 56.5%.
- El primer mercado –en el 2018- fue Estados Unidos (30.8%), seguido del Puerto Rico (25.8%), Países bajos (17.3%), Guadalupe (10.5%), Chile (9.8%) y Martinica (5.8%).

Gráfica 41. Países importadores de lima (Cifras en contenedores de 40ft)



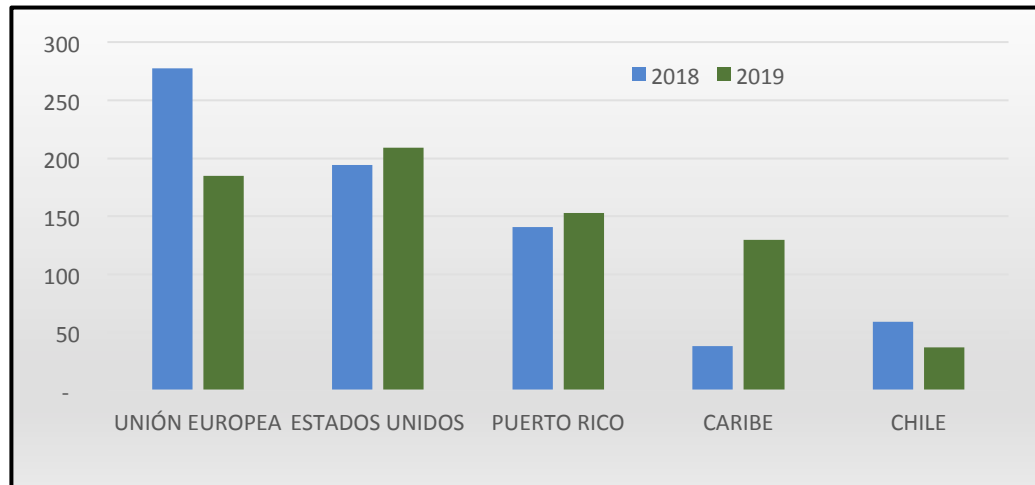
Fuente:

Elaboración propia a partir de datos de SICEX

El grafico anterior, refleja las exportaciones colombianas a diferentes destinos. La medida es en número de contenedores de 40 pies.

- En esta presentación aparece Estados Unidos como el principal comprador seguido de los Países Bajos. Al cierre del primer semestre del 2019 se observa como Puerto Rico presenta un volumen ligeramente superior al de Países Bajos.

Gráfica 42. Países (objeto del estudio) importadores de lima – comparativo 2018-2019  
(Cifras en contenedores de 40ft)



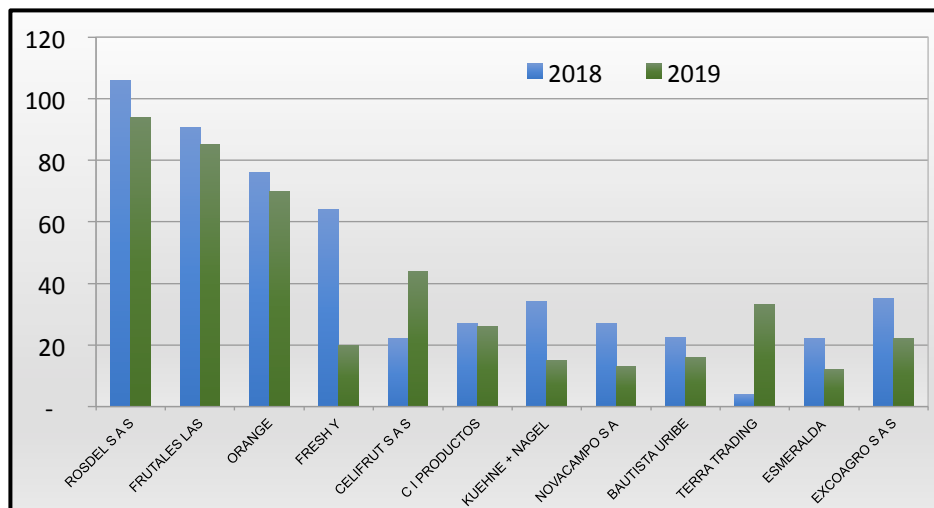
Fuente:

Elaboración propia a partir de datos de SICEX

En el grafico anterior, se reagruparon los países de la Unión Europea que antes aparecían individualmente.

- En esta presentación aparece la UE como el principal comprador seguido de Estados Unidos. Sin embargo, si se suma el volumen de Estados Unidos con el de Puerto Rico, superan la cifra de la Unión Europea.
- Llama también la atención el crecimiento del mercado del Caribe ya que al cierre del primer semestre del 2019 ya superan la cifra del año completo del 2018.

Gráfica 43. Empresas exportadoras de lima - comparativo 2018-2019  
(Cifras en contenedores de 40ft)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SICEX

El grafico anterior, se observan los exportadores de Colombia presentando un crecimiento muy significativo al comparar el año 2018 con el primer semestre del 2019. Al respecto destacar:

- El mercado principal de Rosdel, líder en exportaciones de lima (fruta de Santander) es Puerto Rico. Esta compañía fue visitada y manifestó interés en participar en el proyecto Colombia PUEDE.
- Las exportaciones de Orange Export (Santander), empresa liderada por un ciudadano holandés, son exclusivamente de lima Tahití orgánica.
- Las exportaciones de Excoagro (Valle del Cauca) también son de lima orgánica producida por Aspromayo en Nariño y se envían a la firma holandesa OTC, especialista en orgánicos.
- Las exportaciones de Rosdel, Orange, Novacampo, Bautista y Esmeralda son generalmente realizadas con producto de Santander. Las demás pueden tener producción proveniente del Tolima, Valle y eje cafetero.
- Un proyecto piloto realizado por la empresa Westfalia, en el cual se despacharon 5 contenedores de lima Tahití de Santander, aún no figura en las estadísticas. La empresa sigue interesada en realizar un piloto desde Nariño.

#### 1.2.4. Guatemala

La lima persa se cultiva en el norte y oriente de Guatemala con una extensión cercana a las 11.000 hectáreas de las cuales aproximadamente el 60% se encuentra concentrado en 5 departamentos siendo Escuintla el mayor con un 17%. En el 2017 se registraron exportaciones por \$6 millones de dólares y la asociación Ixin Quesal compuesta por productores de lima persa, es uno de los principales del país. Anteriormente esta región solamente podía cultivar café y cardamomo, generando muy pocos empleos y no había trabajo durante el resto del año.

Esta situación ha cambiado gracias al aumento de cultivos de lima ya que se está produciendo la calidad que requiere el mercado europeo. Haber logrado exportar a Europa ha abierto más puertas particularmente por la participación en la feria comercial Fruit Logística y por lo tanto, ahora piensan ampliar su mercado al Reino Unido e informan que van a empezar con cajas de 18 kilos e incluirán también lima criolla o lima mexicana en cajas de 18 kilos (malla de 1 kilo); el típico fruto pequeño, con semilla y un sabor diferente. Quevedo explica que empezarán con los calibres de lima persa que no quieren sus clientes holandeses, además de la lima criolla, y que, a medida que aumente su producción, podrán abastecer a más clientes.

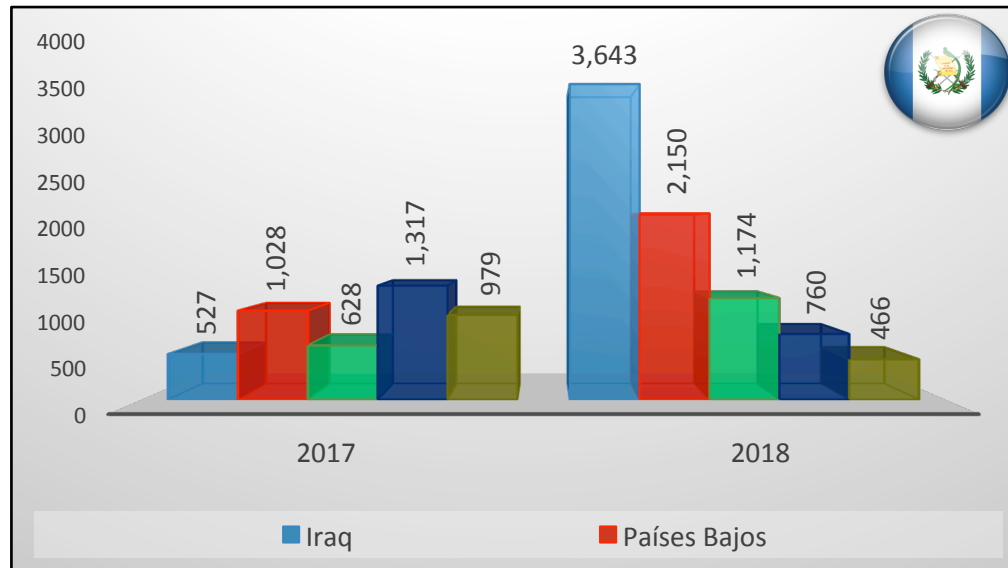
---

*Guatemala registra un área sembrada de 10,000 ha y está comenzando su proceso exportador en donde se destaca la labor de una asociación de pequeños agricultores que exporta al Reino Unido y a otros países de la UE. Cabe destacar que también incluyen en sus despachos, limón criollo para el Reino Unido.*

---

La revista Fresh Plaza informa que Guatemala produce y exporta lima persa todo el año, aunque su temporada alta transcurre entre mayo y septiembre, que son meses muy lluviosos lo cual constituye un factor de alto riesgo para el producto por efectos de la humedad. En los meses de octubre, noviembre y diciembre también se tiene una producción mediana, mientras que enero, febrero, marzo y abril son meses de bajo volumen, aunque se logra enviar un contenedor cada dos semanas.

Gráfica 44. Exportaciones de lima de Guatemala (Cifras en dólares)

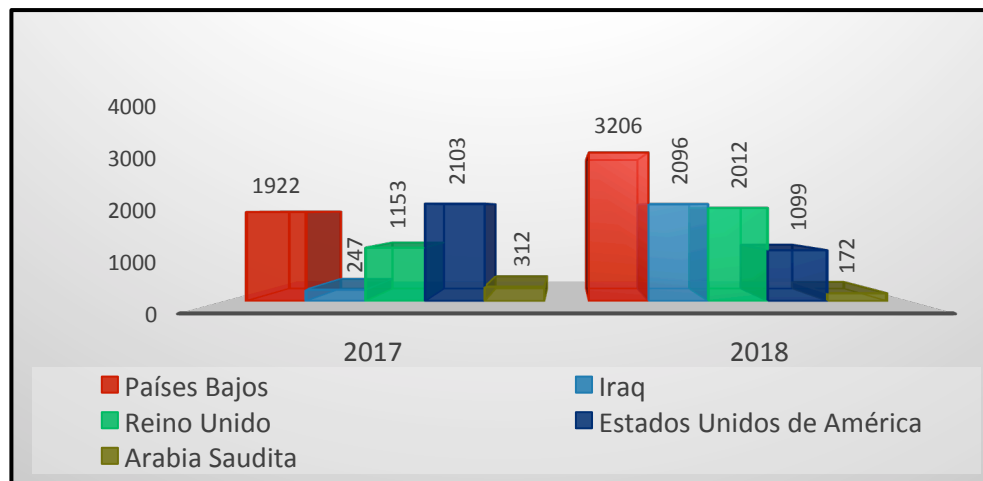


Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Trademap

En el gráfico anterior, que refleja las ventas en valor, se observa:

- Las exportaciones de Guatemala en valor, muestran una tendencia creciente, entre el 2017 y el 2018 fue de 83%.
- El primer mercado en el 2018, por amplia ventaja, es Irak (44%), seguido de Países Bajos (26%) y Reino Unido (14.3%). No se encontraron datos para 2019.
- Llama la atención dos mercados nuevos no registrados en anteriores estadísticas. Irak y Arabia Saudita.

Gráfica 45. Exportaciones de lima de Guatemala (Cifras en toneladas)



Fuente: Elaboración propia con base en cifras de trademap

En el gráfico anterior, que refleja las ventas en cantidad, se observa:

- Las exportaciones de Guatemala en cantidad, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 49,6%.
- El primer mercado –en el 2018- fue Países Bajos (37.3%), seguido de Irak (24.4%) y Reino Unido (23.4%).

- Aparecen por primera vez los mercados de Arabia Saudita e Iraq, que valdría la pena investigar en detalle.

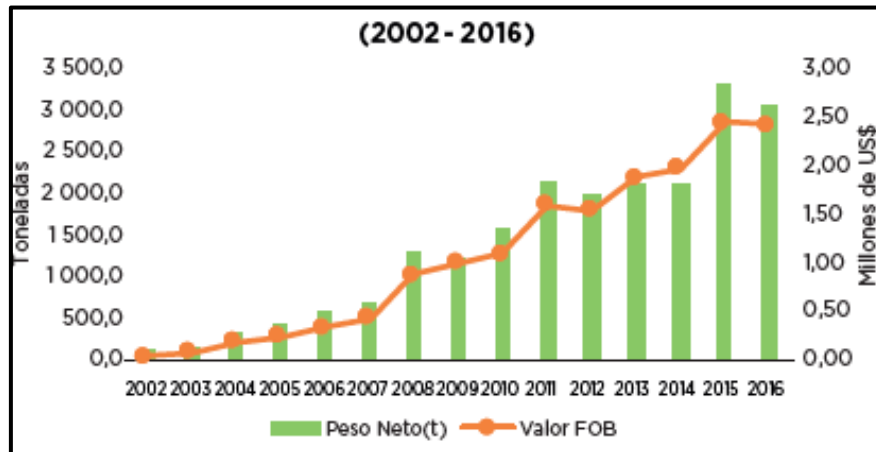
### 1.2.5. Perú

En el Perú se cultiva principalmente el limón criollo, conocido como sutil y tanto el jugo como la cáscara son alimentos infaltables en la mesa peruana. Con limón se prepara limonada, postres, ensaladas de frutas o verduras, aromatizan comidas y postres. Dicen los chefs peruanos que los ácidos de este fruto cítrico son los responsables de coagular la proteína del pescado en el tradicional cebiche peruano. Un estudio del Ministerio de Agricultura y Riego de Perú (2017) comenta que el país cosechó entre los años 1997 y el 2016, un promedio de 20 mil ha. por año y las zonas donde se obtuvieron mayores cosechas fueron las regiones de Piura (57,3%) y de Lambayeque (19%). Según, el calendario de siembras y cosechas, al ser el limón un cultivo permanente, éste se cosecha todo el año, pero entre enero y junio se acumula el 60,4% de la producción nacional.

*Perú registra 20,000 ha en producción de limón sutil, concentrada entre enero y junio. Su mercado principal es el país vecino, Chile con el 65% de sus exportaciones principalmente para la elaboración del pisco sour.*

En el 2016, el volumen de limón exportado se envió principalmente a Chile, el cual representó el 93% del total seguido de Panamá con 5% y otros países que sumaron 2% del volumen total exportado. Figuran entre ellos Estados Unidos, Holanda y Bélgica.

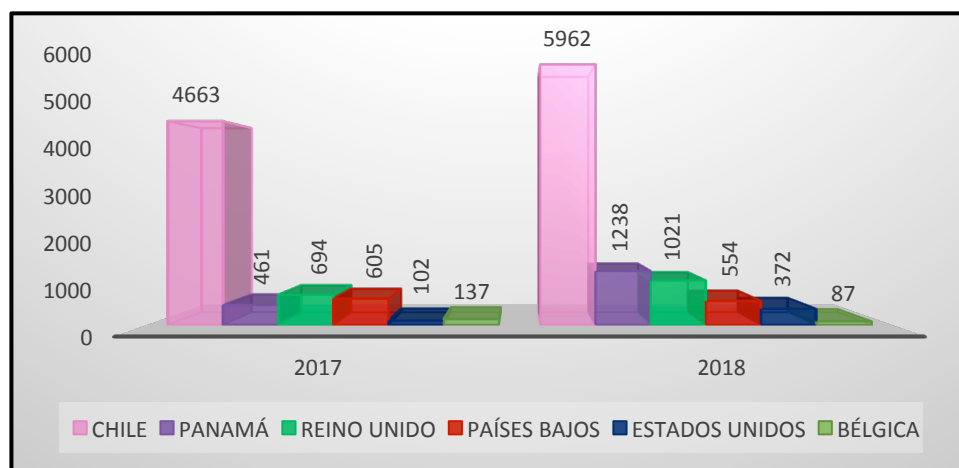
Gráfica 46. Limón sutil exportado (cifras en toneladas) y valor FOB (dólares)



Fuente: MINAGRI - DGESEP

En el cuadro anterior se observa la evolución de las exportaciones de limón sutil el cual ha crecido en cantidad un 500% entre el año 2005 y el 2015 generando exportaciones alrededor de los \$3 millones de dólares. Como se verá más adelante, el gran comprador es el país vecino Chile y los precios estarían cercanos a los \$800 dólares por tonelada.

Gráfica 47. Exportaciones de lima de Perú (Cifras en miles de dólares)

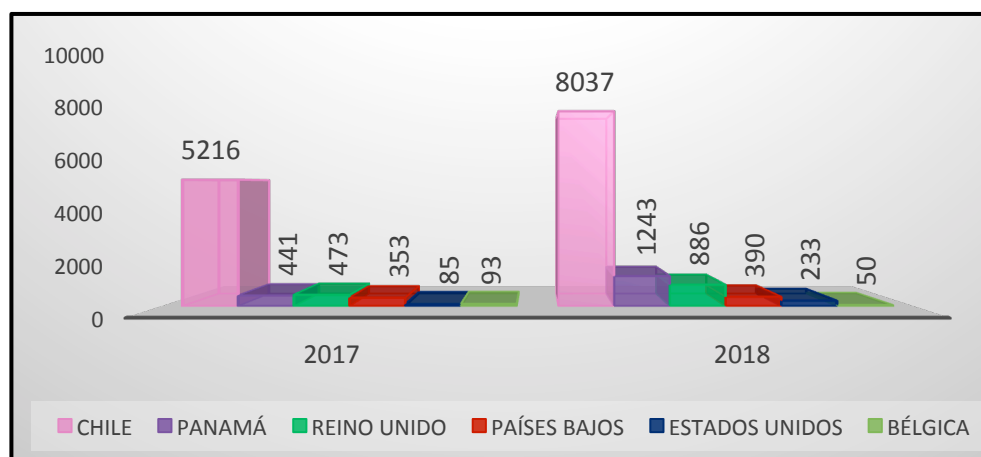


Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Trademap

En el gráfico anterior, que refleja las ventas en valor, se observa:

- Las exportaciones de Perú en valor, muestran una tendencia creciente, entre el 2017 y el 2018 fue de 38.6%.
- El primer mercado –en el 2018- fue Chile con el 64.6%, seguido por Panamá con el 13.4%, luego Reino Unido con el 11.6%, Países Bajos con el 6%, Estados Unidos con el 4% y Bélgica 0.9%.

Gráfica 48. Exportaciones de lima de Perú (Cifras en toneladas)



Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Trademap

En el gráfico anterior, que refleja las ventas en cantidad, se observa:

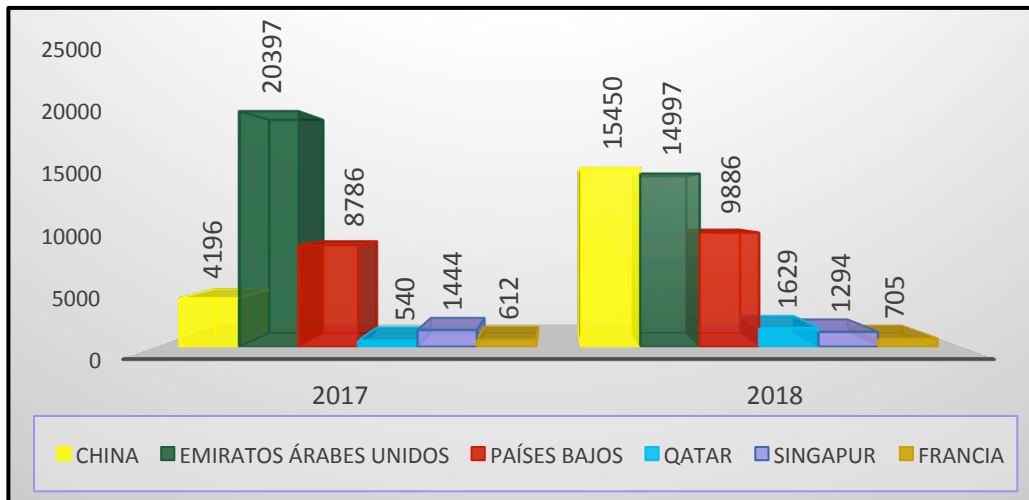
- Las exportaciones de Perú en cantidad, muestran una tendencia creciente, entre el 2017 y el 2018 fue de 62.7%.
- El primer mercado –en el 2018- fue Chile con el 74.2%, seguido por Panamá con 16,25%, Panamá con el 11,4%, Reino Unido con 8.2%, Países Bajos con el 3.6% y Estados Unidos con el 2.2%.

### 1.2.6. Vietnam

La lima Tahití en Vietnam ha tenido un desarrollo significativo en los últimos años ya que presenta condiciones climáticas adecuadas para su cultivo. Las empresas exportadoras han identificado las oportunidades del mercado y se encuentran adelantando programas para certificarse principalmente bajo la norma Global Gap.

- El mercado objetivo de estos emprendimientos sería Europa, aunque los productores enfrentan limitaciones logísticas ya que no logran entregar el producto antes de 24 días de realizado el pedido; por lo anterior, se encuentran desarrollando sistemas de alargamiento de vida útil para asegurar que el producto se mantenga fresco, aplicando tecnologías como la cera, y también bolsas de larga duración.
- En la actualidad existen muy pocos cultivos certificados Global GAP y por lo tanto la mayoría de las limas se quedan en el mercado nacional o se despachan a mercados con menores barreras de acceso en Asia y Oriente Medio. Además, los exportadores tienen claro que la competencia que enfrentan en la UE es Brasil, México, quienes pueden llegar al destino mucho más rápido que Vietnam. Sin embargo, han logrado clientes en Polonia, el Reino Unido y los Países Bajos y planean expandirse hacia Francia e incluso Canadá.

Gráfica 49. Exportaciones de lima de Vietnam (Cifras en miles dólares)

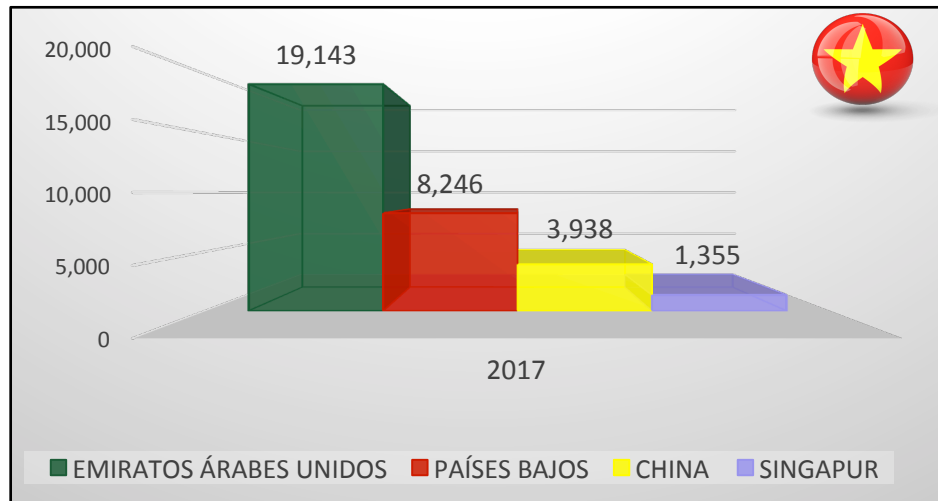


Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Trademap

En el gráfico anterior, que refleja las ventas en valor, se observa:

- Las exportaciones de Vietnam en valor, muestran una tendencia creciente. Entre el 2017 y el 2018 fue de 22,2%.
- El primer mercado –en el 2018- fue China con el 35%, seguido por Emiratos Árabes con el 34%, luego Países Bajos 22.5%, Qatar con el 3,7%, Singapur con el 2,9% y Francia con el 1,6%.

Gráfica 50. Exportaciones de lima de Vietnam (Cifras en toneladas)



Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Trademap

En el gráfico anterior, que refleja las ventas en cantidad, se observa:

- El primer mercado –en el 2017– fue Emiratos Arabes con el 59%, seguido por Países bajos con el 25%, luego China con el 12% y Singapur con el 4%. No se registran datos del año 2018 para hacer comparativo.

### 1.2.7. Producción de limas en Europa

En la UE solo España registra producción y ventas de lima Tahití y un liderazgo marcado en la producción de limón (amarillo). Los demás países de la UE no registran producción de lima. La revista Fresh Plaza comenta que “aunque la lima está muy lejos de los volúmenes alcanzados por los limones, naranjas, mandarinas e incluso pomelos, se trata de un cítrico en el que Murcia también encabeza los datos nacionales (es una de las comunidades con más superficie dedicada). Sus poco más de 50 ha. cultivadas con unos 530.000 kilos generados en la última campaña de la que hay estadísticas oficiales (2017), solo adquieren su verdadero valor cuando se conoce que se trata de un producto con muy escasa producción en los campos españoles, pese a que goza de mucha demanda y de un nivel de rentabilidad bastante interesante, en palabras del experto en comunicación especializado en cítricos Francisco Seva.” También informa Europa Press que este producto se está expandiendo cada vez más en el territorio español y que cerca de un 17% se exporta principalmente a Francia y Canadá. La comercialización se produce a partir de las primeras semanas de agosto y hasta mediados de octubre.

### 1.2.8. Producción de limas en Estados Unidos

Dice un artículo de la revista Time (2014), que entre los años 40’s y 50’s hubo una creciente industria alrededor de Homestead un pueblo al sur de la Florida, con condiciones de humedad adecuadas para el cultivo de la lima y en los años 60’s prácticamente era el único negocio interesante en esa región. El primer desastre natural sucedió en 1992 con el huracán Andrew que prácticamente desapareció todos los huertos de lima de la región. Solo las fincas de mayores recursos lograron replantar sus árboles y en 1999 lograron una gran producción, inclusive los agricultores pintaban una pequeña bandera americana en cada fruta para que los consumidores supieran el origen.

Sin embargo, durante casi 10 años los consumidores querían sus cebiches y margaritas y México aprovechó esa demanda insatisfecha creando una industria con costos

*La producción de lima Tahití en Estados Unidos (Florida) desapareció totalmente en el año 2007 debido al efecto de los huracanes y a la aparición de enfermedades (chancro). Sin embargo, el consumo del país se ha duplicado en los últimos 30 años con base en importaciones exentas de impuestos desde México. El consumidor americano conoce y consume la lima.*

de mano de obra y de tierra mucho menores, en los alrededores de Veracruz. En 1996, debido a la aparición de una enfermedad llamada cancrisis o chancro y causada por la bacteria *Xanthomonas* se estableció un programa de erradicación para destruir todos los árboles sembrados cerca a los focos de infección, buscando que esta enfermedad no se transmitiera a los grandes cultivos de naranja, negocio mucho más significativo para el estado de la Florida. Para el 2007, la industria de la lima en la Florida había desaparecido.

Mientras que el consumo per cápita de cítricos en general disminuyó un 24% entre 1999 y 2009, el consumo per cápita de limas aumentó más del doble, de 1.55 a 3.61 libras, según las estadísticas del Departamento de Agricultura. A medida que la industria creció, también creció el gusto americano por este cítrico; muchos inmigrantes llegaron al país, provenientes de Latinoamérica donde la lima es muy utilizada en cocina y simultáneamente los americanos desarrollaron el conocimiento y gusto por la lima. Un informe del USDA sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, muestra que este aumento significativo en el consumo de limas en Estados Unidos puede atribuirse a la ventaja arancelaria de las limas mexicanas hacia Estados Unidos. El informe concluye: "Las importaciones de lima continúan aumentando, siguiendo una tendencia que estaba bien establecida antes del TLCAN. Entre 1993 y 2000, aumentaron 74 por ciento a 179,002 toneladas métricas en 2000".

### 1.2.9. Producción de limas en Cono Sur

#### • Chile

Se ha podido determinar que el limón de Pica, producido por pequeños agricultores en el oasis del mismo nombre en el norte de Chile, tiene características similares al limón sutil. Ese producto, cuyo nombre es reconocido en Chile, se utiliza tradicionalmente para la preparación de bebidas, en particular el Pisco Sour, y está siendo objeto de competencia cada vez más fuerte por parte de limas importadas que entran al mercado, provenientes principalmente de Perú y Colombia.

---

*En Chile -el limón de Pica- con características muy similares al limón sutil, ha conseguido la denominación "indicación geográfica" logrando un factor de diferenciación importante para su comercialización principalmente para el coctel Pisco Sour.*

---

En el año 2010 el Instituto Nacional de Propiedad Industrial (Inapi) autorizó el uso de la denominación 'limón de Pica' a la Cooperativa Agrícola Pica Ltda. convirtiéndolo en el primer producto nacional que obtiene el registro como indicación geográfica y, por lo tanto, las cualidades y reputación del producto estarán protegidos frente a terceros. De esta manera los productores del reconocido Oasis de Pica del sector del Tamarugal, ubicado en la primera región del país, podrán diferenciar este limón de otros producidos en otras zonas y asegurar, a quienes lo compran, que efectivamente fue cultivado y cosechado en dicha área, bajo estrictas normas de seguridad, y calidad productiva, características necesarias para la obtención de este derecho industrial que otorga el Inapi.

La Oficina de Estudios y Políticas Agrarias –ODEPA de Chile registra siembras de limón de Pica (2018) por 6,520 hectáreas y 134 hectáreas de lima Tahití.

#### • Argentina

No se registran producciones comerciales de lima Tahití o frutos similares en Argentina. Sin embargo, es importante mencionar que Argentina es uno de los líderes mundiales en la producción de limones amarillos y también en la producción y exportación de jugo a partir de este limón.

### 1.2.10. Caribe

Dice Caricom en un reporte preparado para la FAO en el 2009, que en el Caribe se cultiva una amplia gama de frutas principalmente en jardines de traspatio, huertos mixtos y en una escala limitada como huertos frutales individuales. No se ha realizado una estimación actualizada de la superficie de producción de frutas tropicales en el Caribe, pero en las pequeñas plantaciones agrícolas predominan

agricultores que ocupan menos de dos hectáreas (ha) de tierra y muchos agricultores menos de la mitad. Los cultivos comerciales (> 5 ha) existen principalmente para mango, papaya, aguacate, cítricos, coco y, en menor medida, para piña, maracuyá, entre otros.

- Los huertos de coco, cítricos, aguacate y mango son más predominantes, mientras que el establecimiento de huertos de frutas exóticas es más reciente, de menos de diez a quince años. El plátano, los cítricos y los cocos representaron más del 90 por ciento seguido de piñas, mangos, melones y manzanas, cada uno con menos del 3 por ciento.
- Los cítricos son las frutas más producidas con un total estimado de 595,789 toneladas métricas en 2006 y representa el 40 por ciento de la producción total de fruta, que está dominada por Belice y Jamaica.
- La producción de banano representa el 33 por ciento de la producción total de fruta en la región y los principales productores son Belice (28%), Jamaica (25%) y las Islas de Barlovento (25%) de la producción total.

En conclusión, no se observan en el Caribe cultivos comerciales de cítricos que puedan convertirse en competencia de los actuales proveedores a nivel mundial. Tampoco se identifican cifras desagregadas en donde se puedan determinar las extensiones de limones o limas. Sin embargo, si resulta significativo el consumo del mercado del Caribe, ya que la lima debido a su uso en bebidas, ensaladas y en la mezcla con licores; el coctel tradicional en las Antillas Francesas es ron con lima.

### 1.3. Mercado Nacional

Actualmente la lima Tahití (en Colombia, limón) es el preferido por el consumidor nacional como lo han manifestado las cadenas de supermercados entrevistadas al inicio de esta consultoría. Lo prefieren por su tamaño, su color (verde oscuro), su duración (cáscara gruesa) pero sobre todo por su contenido de jugo. La demanda de limón pajarito ahora es menor, debido a su tamaño pequeño, su cáscara muy delgada y su corta vida útil, así como por la presencia de semillas.

Los cítricos en Colombia se comercializan a través de canales tales como las plazas mayoristas, donde el acopiador rural compra el producto a campesinos y pequeños productores, para después trasladarlo a la plaza regional en donde es adquirido por el intermediario mayorista para venderlo al mercado al detal. Aunque hay comercializadores organizados en algunas regiones del país, que distribuyen en canastillas plásticas o en empaques de cartón, la práctica es no someter la fruta a procesos de selección y venderla en sacos (o costales). En los sistemas de comercialización tradicional se observa una alta participación de intermediarios, en parte porque no hay exigencias en el empaque o en la calidad externa del fruto, y los volúmenes y los precios se fijan según la oferta y demanda del momento.

Es común el tradicional sistema de comercialización en los cuales los mayoristas adquieren el producto directamente de otros comerciantes menores y agricultores/productores directos. Al contrario, en algunos mercados especializados hay exigencias de calidad, tamaño, empaque, volumen permanente y el precio se fija previamente mediante acuerdos establecidos.

La lima se clasifica según la variedad, el color, el calibre para luego ser lavado y encerado (en algunos casos). Algunos productores lo almacén en canastillas plásticas con una capacidad de 20-23 kg; sin embargo, es usual que el agricultor no realice trabajos adicionales y simplemente empaque la fruta en sacos y la venda en plazas minoristas y fruterías.

Como se mencionó anteriormente, en el análisis de la oferta, en las estadísticas reportadas por el portal del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia – AGRONET (Red de información

y comunicación del sector Agropecuario Colombiano), se encuentra que para el año 2018, Colombia cosechó sobre 8.875 hectáreas, una cantidad de 97.217 toneladas de limón.

La lima se comercializa en fresco, ya que el mercado de productos procesados no ha desarrollado jugos a partir de esta fruta particularmente porque su vida útil es muy corta y tiende a oxidarse perdiendo rápidamente su sabor original.

Según el documento “Perfil Nacional de Consumo de Frutas y Verduras” de Minsalud, se obtuvo que las frutas más consumidas en 2005 en la población colombiana entre los 2 y los 64 años, prefirió principalmente: limón, banano, mango, guayaba, tomate de árbol y mora, los cuales fueron ingeridas al menos por el 12% de las personas que consumen alguna fruta.

## 1.4. TAMAÑO DEL MERCADO

- Estados Unidos (incluye a Puerto Rico)
- Unión Europea
- Cono Sur
- Caribe (incluye A. Francesas, A. Holandesas, y R Dominicana)

Tabla 4. Tamaño del mercado objetivo

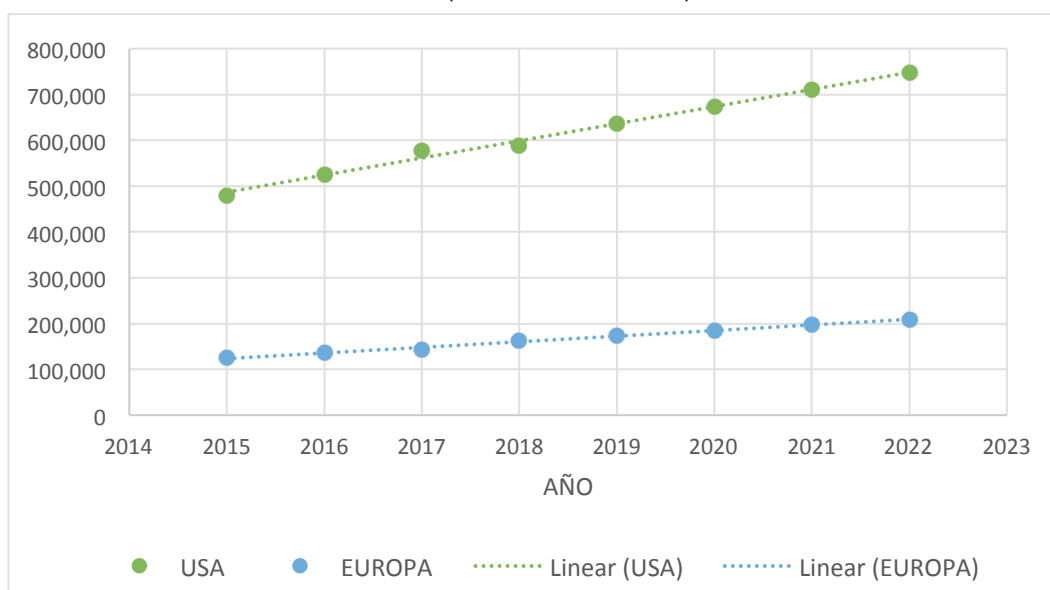
MERCADO	VALOR US\$	%	CANTIDAD Tm	%
ESTADOS UNIDOS	466,342	66%	664,266	76%
UNIÓN EUROPEA	217,318	31%	160,284	21%
CONO SUR (CHILE)	12,400	2%	11,334	1%
CARIBE	7,162	1%	7,300	1%
<b>TOTAL</b>	<b>703,222</b>		<b>762,584</b>	

Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Legiscorex

De acuerdo a las cifras obtenidas de la suma de importaciones de las regiones estudiadas, se obtiene un tamaño de mercado para el limón de 703,622 millones de dólares y 762,584 toneladas anuales.

## 1.5. TENDENCIAS DE CRECIMIENTO

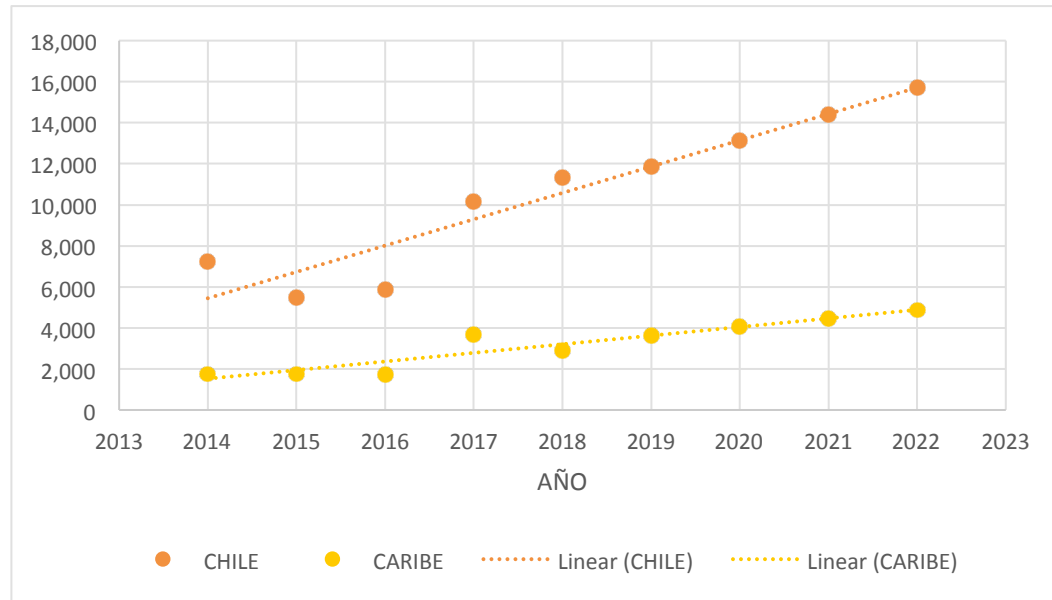
Gráfica 51. Proyección de importaciones de lima de Estados Unidos y Unión Europea (Cifras en toneladas)



Fuente: Elaboración propia – cifras de Legiscomex

Con base las cifras reportadas, se realizó el ejercicio de proyección, teniendo como resultado que para el año 2022 los Estados Unidos llegaría a una importación de 748. 401 toneladas de lima.

Gráfica 52. Proyección de importaciones de lima de la Unión Europea (Cifras en kilogramos)



Fuente: Elaboración propia – cifras de Legiscomex

Con base las cifras reportadas, se realizó el ejercicio de proyección, y se obtuvo como resultado que para el año 2022 la Unión Europea llegaría a una importación de 209.440 toneladas de lima y la la región Caribe llegaría a una importación de 4.886 kilogramos de lima.

## 1.6. ANÁLISIS DE PRECIOS

En el capítulo 6 se presentan diferentes gráficas y comportamientos de precios tanto a nivel demanda como oferta.

## 1.7. BREVE ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Como se pudo observar en el análisis de la demanda y la oferta, los grandes proveedores del mercado internacional de la lima son México y Brasil. Siguen a continuación, un grupo de países que podrían definirse como la competencia más directa para Colombia (\$18.2m) debido a las ventas (en US\$) que logran, y al tiempo que llevan en el mercado. Estos son: Vietnam (US\$43.9m), Perú (US\$9.15m) y Guatemala (US\$8.2m). Sin embargo, habría que decir que, aunque la cifra de Vietnam es significativamente mayor a la de Colombia, está atendiendo otros mercados tales como China, Singapur y Emiratos Árabes. Adicionalmente es importante mencionar que la distancia de Vietnam a la Unión Europea o eventualmente a los Estados Unidos, le dificulta llegar a los mercados con un producto fresco y en buenas condiciones tanto externas como organolépticas.

## CAPÍTULO 2. DESCRIPCIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN MÁS UTILIZADOS.

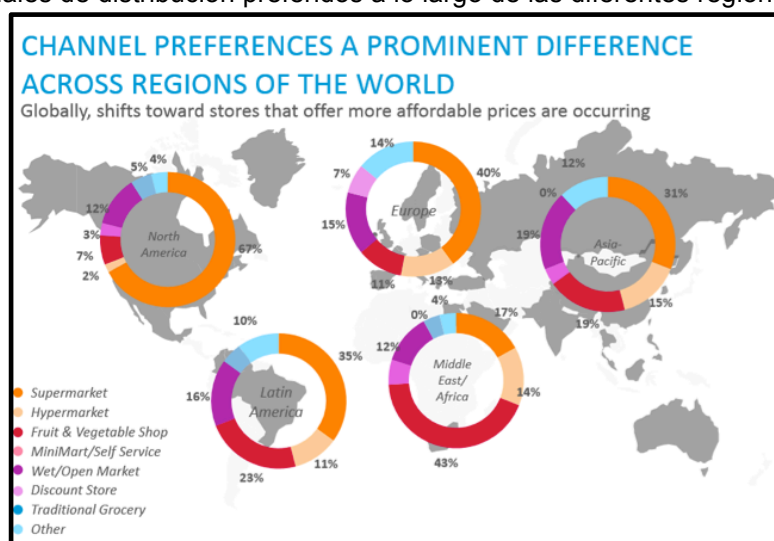
### Generalidades

Los importadores y/o distribuidores generalmente son la puerta de entrada de los productos agrícolas a los mercados. Estas empresas se encargan del proceso de compra, que incluye trámites aduaneros, legalización de los productos e inspección, entre otros. En el caso de los alimentos y otros productos similares, sus clientes suelen ser grandes cadenas de supermercados, distribuidores, y centrales de abastos. Dependiendo de la naturaleza del producto, algunos distribuidores también actúan como re empacadores, encargados de poner los productos en los empaques solicitados por sus clientes. Esto también aplica para productos a granel.

La revista Eurofruit del Reino Unido, comenta que, a nivel global, el negocio de productos frescos aún se apoya en gran medida en los eslabones de la cadena de suministro, que son responsables de recoger las frutas y verduras, transportarlas a los centros de distribución, mantenerlas a la temperatura adecuada y garantizar que maduren en el momento justo para entregarlos al punto de venta lo más rápido posible, reduciendo riesgos y gastos.

En la actualidad, gran cantidad de nuevas plataformas de entrega de alimentos basadas en Internet ofrecen a los consumidores muchas más opciones y el desafío para los proveedores de productos frescos será mantenerse en contacto con los canales de distribución adecuados. Con la llegada de las redes digitales, los vehículos sin conductor y la tecnología de entrega de drones, las frutas y verduras frescas, y la comida en general, deben estar preparados para una evolución importante.

Figura 2. Canales de distribución preferidos a lo largo de las diferentes regiones en el mundo.



Fuente: Fruit Logística y Nielsen

La figura anterior, muestra que, a excepción del Oriente Medio y África, en las demás regiones del mundo existe una marcada participación de las cadenas de supermercados en la distribución de alimentos.

### 2.1. Requerimientos logísticos

En términos generales, se puede decir que cualquiera que sea el mercado de destino de las limas Tahití, el componente de Transporte y Logística, en adelante -T&L- requiere empaques (cajas de cartón) y embalajes (estibas certificadas) de alta calidad y sobre todo mantener la cadena de frío durante todo el recorrido desde el cuarto frío de la planta empacadora hasta el consumidor final, sin

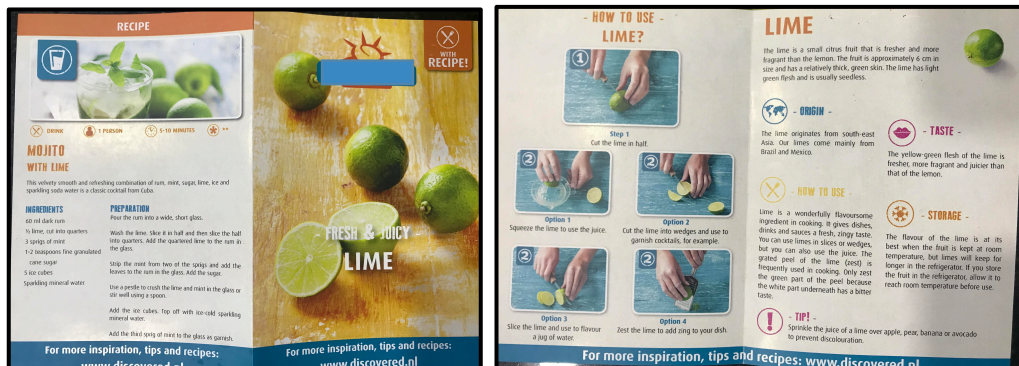
romper en ningún momento las condiciones de la cadena. Esto implica la necesidad de contratar el transporte refrigerado desde la planta hasta el puerto de origen, allí realizar el transbordo al contenedor refrigerado y posteriormente embarcar y transportar dentro del buque y hasta el puerto de destino, en condiciones controladas de temperatura, humedad y ventilación.

## 2.2. Puntos de entrada

En el desarrollo del presente capítulo se han incluido los puntos o puertos de entrada para cada uno de los mercados seleccionados, teniendo en cuenta los servicios y tiempos de tránsito entre el origen y el destino y resaltando aquellos que presentan las mejores condiciones o los que han sido usados con más frecuencias en las exportaciones de lima Tahití desde Colombia. De cualquier modo y debido a la perecibilidad de la carga, no se recomienda seleccionar rutas que requieran transbordos.

## 2.3. Recomendación sobre los canales más adecuado

En la primera fase del presente proyecto se recomienda seleccionar y trabajar con importadores especializados que tengan experiencia en la compra y manejo de la lima Tahití. El conocimiento del producto, en particular el saber cuándo la fruta está en condiciones adecuadas para su venta (color, tamaños, contenido de jugo, otros) es un factor indispensable para elegir a la empresa importadora. También es particularmente necesario que este importador/distribuidor conozca la oferta y el comportamiento de otros países competidores, con el fin de evitar la llegada al mercado en momentos de sobre oferta; en otras palabras, esta firma debe identificar las ventanas de oportunidad que ofrece su mercado. Finalmente, sería deseable que ese importador adelante actividades de mercadeo, tales como promociones, degustaciones y suministro de material informativo.



## 2.4. Unión Europea

Los proveedores idóneos para atender a las cadenas, son los importadores ya que, dependiendo del producto y del país, entre el 60 y el 90% de los productos se comercializan a través de las cadenas de supermercados, clientes exigentes con altos estándares de calidad. Algunos grandes supermercados tienen proveedores de servicios especiales que, junto con importadores y productores locales, atienden la entrega y el abastecimiento con productos de buena calidad. Y los productos de nicho, como por ejemplo la lima Tahití, a menudo son suministrados por comerciantes especializados.

- El mercado europeo puede dividirse en tres áreas geográficas con diferentes patrones de consumo y comportamiento de compra.

- Noroeste: los consumidores tienen el mayor poder adquisitivo promedio. Las tiendas son un poco más caras que los supermercados, pero tienen una gama más diversa de productos. La participación de los supermercados está en crecimiento y casi todos los productos vendidos son de Clase I (la más alta calidad).
- Sur: los consumidores tienen una mayor preferencia por el sabor y los productos tradicionales locales, aunque la oferta local no es suficiente para satisfacer la demanda total durante todo el año. El canal de supermercados está ganando importancia en estas regiones y las frutas y verduras representan una mayor proporción del consumo.
- Este: los requisitos de calidad del producto son algo menores (Clase I y Clase II) que, en el noroeste de Europa, y los supermercados generalmente tienen una participación menor, pero esto está cambiando. A largo plazo, se espera que el crecimiento del mercado en Europa del Este sea significativo, que también irá acompañado de estándares de calidad crecientes y productos sostenibles.

Aunque los Países Bajos aparecen como los mayores importadores de lima Tahití para la Unión Europea, el producto realmente es re exportado principalmente a Alemania, Francia, Bélgica y otros países del Noroeste. Importadores/distribuidores especializados destacan el hecho de que los países del Sur son importantes consumidores principalmente durante el verano, época de alto consumo de bebidas y cocteles con lima.

- Canales de comercialización

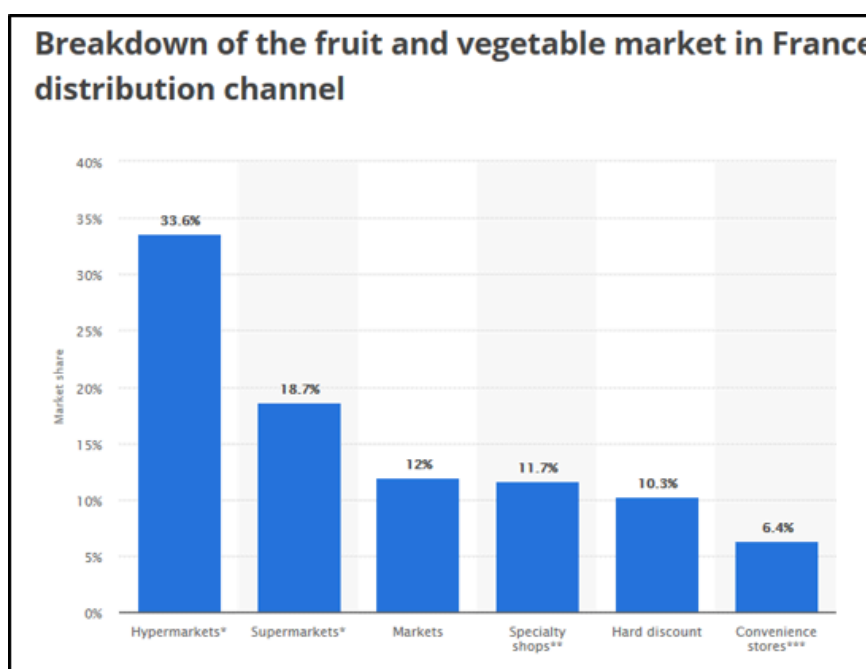
- Importadores: empresas que compran los productos fuera del país o fuera del continente y lo revenden en el mercado doméstico. Se encargan de todo el trabajo administrativo y suelen tener una extensa red de compradores que varían desde mayoristas, hasta minoristas o empresas de catering. Tienen buen conocimiento de la calidad, la logística y b)
- b) Hipermercados/supermercados: están divididos en cadenas de supermercados y pequeños almacenes independientes. Las grandes cadenas tienen porciones significativas del mercado y aunque muchos podrían involucrarse directamente en la importación de productos frescos, usualmente se apoyan en importadores o en empresas de servicios.
- Almacenes especializados: existen en la mayoría de mercados, aunque su participación se ha ido reduciendo debido a la fuerza de las cadenas. La mayoría son negocios familiares, independientes, que venden frutas y verduras y otros alimentos. Estos se abastecen principalmente del mercado mayorista local.
- Mercados callejeros: muchas ciudades tienen estos mercados en las calles a través del arrendamiento de espacios y tradicionalmente se proveen del mercado mayorista o de los agricultores directamente. Su participación en el mercado también se ha ido reduciendo de manera significativa.
- Catering: incluye restaurantes, hoteles, hospitales y negocios de catering como tal. Usualmente se abastecen del mercado mayorista y suelen tener mayor participación en vegetales por encima de las frutas.
- Comercio en línea: está creciendo en muchos países desarrollados, en donde la compra por internet se ha vuelto parte de la costumbre familiar. Los supermercados están aprovechando ese sistema haciendo entregas directamente a las casas de las familias.

Tabla 5. Principales cadenas de supermercados en Alemania

Food retailers	Market share 2017
Edeka - Edeka (supermarket) - Netto (discounter)	20.3%
Schwarz Gruppe - Lidl (discounter) - Kaufland (hypermarket)	14.5%
Rewe Group - Rewe (supermarket) - Penny (discounter)	14.0%
Aldi - Aldi Süd (discounter) - Aldi Nord (discounter)	11.1%
Metro - Real (hypermarket) - Metro (cash & carry)	4.8%
Lekkerland (wholesaler)	3.4%

Fuente: CBI

Figura 3. Ejemplo de distribución de los canales para frutas y vegetales en Francia



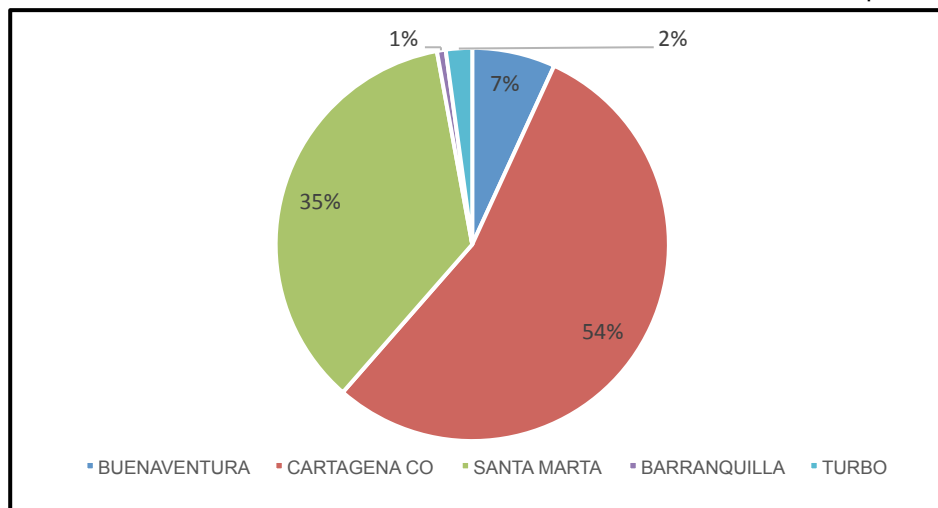
Fuente: Statista

### 2.4.1. Puertos de entrada/logística

Analizando las exportaciones desde Colombia de la subpartida *limones (citrus limon- citrus limonum)* y *limas (citrus aurantifolia- citrus latifolia)* fresco o secos hacia países de la Unión Europea (Holanda, Portugal, Bélgica, España, Alemania, Reino Unido, Italia y Rusia), se identifica que los principales

puertos de salida son Cartagena, con un movimiento total de 152 contenedores de 40 pies (54%) y el puerto de Santa Marta con 99 contenedores de 40 pies (35%), en el año 2018.

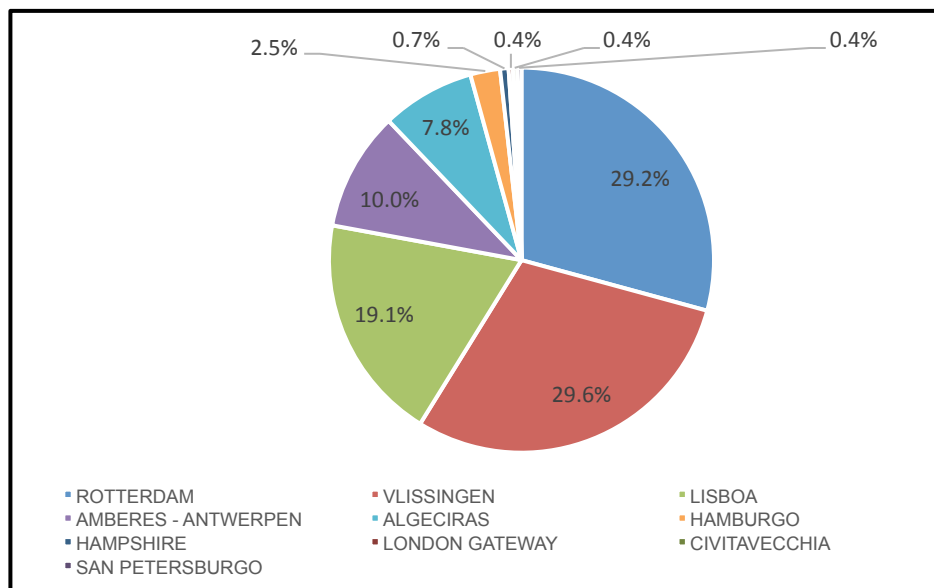
Gráfica 53. Puertos salida de limón de Colombia hacia la Unión Europea



Fuente: Datos SICEX – Elaboración propia

Así mismo, se obtiene que los principales puertos de destino de la mencionada subpartida en la Unión Europea, son los puertos de Vlissingen (29.6%) y Rotterdam (29.2%) en Holanda, con un total de 165 contenedores de 40 pies, como se observa en la siguiente gráfica:

Gráfica 54. Puertos entrada a Unión Europea de limón de Colombia



Fuente: Datos SICEX – Elaboración propia

A continuación, se describen brevemente los aspectos más relevantes del transporte y logística –T&L– de los países objeto del estudio.

#### 2.4.1. ALEMANIA

Cuenta con una amplia y moderna infraestructura portuaria, con más de 60 puertos y sub puertos auxiliares, abiertos para el manejo de carga. Desde Colombia la oferta de servicios de exportación se dirige principalmente a los puertos de Bremen-Bremerhaven y Hamburgo.

Desde la costa atlántica hay 3 navieras con 3 servicios directos, con tiempos de tránsito desde 14 días. La oferta se complementa con 20 rutas en conexión, ofrecidas por 5 navieras con tiempos de tránsito desde los 18 días. Los transbordos se realizan en puertos de Colombia, Alemania, Reino Unido y Bélgica.

Desde Buenaventura hacia los puertos de Alemania, existen 11 rutas en conexión, ofrecidas por 4 navieras, con tiempos de tránsito desde 25 días. Las conexiones se realizan en puertos de Ecuador, Panamá y Países Bajos.

En las observaciones realizadas a las exportaciones de lima Tahití desde Colombia durante los últimos dos años (2018-2019p) se observan despachos esporádicos al puerto de Hamburgo, por lo tanto, se confirma que la mayoría de estas importaciones entran a Europa por los puertos holandeses, principalmente Rotterdam y Vlissingen.

Cuadro 1. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Alemania

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
<b>Hamburgo</b>	Cartagena	Directo	16
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	20
	Santa Marta	Directo	14
	Buenaventura	Posorja-Ecuador	26
<b>Bremerhaven</b>	Cartagena	London Gateway-Reino Unido	18
	Barranquilla	Manzanillo-Panamá	23
	Santa Marta	Amberes-Bélgica	19
	Buenaventura	Balboa-Manzanillo-Panamá	28
<b>Bremen</b>	Cartagena	Hamburgo-Alemania	19
	Barranquilla	Santa Marta-Colombia, Hamburgo-Alemania	21
	Santa Marta	Hamburgo-Alemania	14
	Buenaventura	Balboa-Panamá, Rotterdam-Países Bajos	26

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

## 2.4.2. REINO UNIDO

Cuenta con varios puertos de gran importancia, entre ellos Tilbury, Belfast, Felixstowe, Liverpool, Londres, entre otros. La mayoría de estos puertos pertenecen a sociedades portuarias, facilitando así los trámites de documentación en los casos de transferencia interna de mercancías.

Desde la costa atlántica hay 4 navieras con 7 servicios directos, con tiempos de tránsito desde 8 días. La oferta se complementa con 19 rutas en conexión ofrecidas por 10 navieras con tiempos de tránsito desde 14 días. Los transbordos se realizan en puertos de Colombia, Panamá, Países Bajos, Perú,

Bélgica, Alemania y Reino Unido.

Desde Buenaventura hacia los puertos de Reino Unido, no existen servicios directos. La oferta se complementa con 8 rutas, ofrecidas por 6 navieras, con tiempos de tránsito desde 21 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá, Países Bajos, Perú y Colombia.

Cuadro 2. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Reino Unido

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
<b>Tilbury</b>	Cartagena	Manzanillo - Panamá	22
	Buenaventura	Balboa - Panamá	21
	Barranquilla	Cartagena – Colombia, Rotterdam - Países Bajos	18
	Santa marta	Manzanillo - Panamá	20
<b>Felixtowe</b>	Cartagena	Rotterdam - Países Bajos	19
	Buenaventura	Manzanillo - Panamá	27
	Barranquilla	Kingston – Jamaica, Rotterdam - Países Bajos	22
	Santa marta	Kingston – Jamaica, Rotterdam - Países Bajos	23
<b>Londres</b>	Cartagena	Directo	14
	Buenaventura	Cartagena - Colombia	27
	Barranquilla	Kingston – Jamaica	19
	Santa marta	Cartagena – Colombia	18
<b>Belfast</b>	Cartagena	Rotterdam - Países Bajos	19
	Buenaventura	Rotterdam - Países Bajos	20
	Barranquilla	Kingston – Jamaica, Rotterdam - Países Bajos	19
	Santa marta	Kingston – Jamaica, Rotterdam - Países Bajos	19
<b>Liverpool</b>	Cartagena	Rotterdam - Países Bajos	21
	Buenaventura	Rotterdam - Países Bajos	23
	Barranquilla	Kingston – Jamaica, Rotterdam - Países Bajos	22
	Santa marta	Kingston – Jamaica, Rotterdam - Países Bajos	22

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

En general, con los tiempos de tránsito que se observan en el cuadro anterior, no se recomienda despachar directamente al Reino Unido. Las estadísticas de exportaciones de lima Tahití a Europa confirman que los exportadores usando muy esporádicamente esas rutas para llegar al mercado del Reino Unido.

### 2.4.3. PAÍSES BAJOS

Los Países Bajos tienen una excelente infraestructura portuaria, con más de 40 puertos entre principales y auxiliares. Una de las mayores fortalezas de Holanda es contar con el puerto de Rotterdam, el principal hub de Europa y del mundo, donde la mayoría de líneas marítimas conectan y distribuyen carga a diferentes lugares en el mundo.

El Puerto de Rotterdam, está situado al Suroeste de los Países Bajos, es un puerto frutícola, con gran experiencia en el manejo de carga perecedera e instalaciones multipropósito, con capacidad para recibir todo tipo de embarcaciones de última generación, y en los últimos años se ha posicionado como el principal puerto europeo. Dentro de las instalaciones cuenta con una completa gama de empresas especializadas en almacenamiento, trasbordo, transporte, transformación industrial y servicios auxiliares. Cuenta con rutas directas desde los principales puertos colombianos.

Desde la costa atlántica existen más de 12 rutas directas y en conexión ofrecidas por 7 navieras con tiempos de tránsito desde los 12 días. Los transbordos se realizan en puertos de Colombia, Panamá, Países Bajos y Bélgica.

Desde Buenaventura hacia los puertos de Países Bajos, existen 6 rutas, ofrecidas por 6 navieras, con tiempos de tránsito desde los 20 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá y Países Bajos.

Cuadro 3. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Países Bajos

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
Rotterdam	Cartagena	Directo	12
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	16
	Santa Marta	Directo	14
	Buenaventura	Balboa-Manzanillo-Panamá	20
Amsterdam	Cartagena	Rotterdam-Países Bajos	14
	Barranquilla	Santa Marta-Colombia, Antwerp-Bélgica	19
	Santa Marta	Antwerp-Bélgica	12
	Buenaventura	Balboa-Manzanillo-Panamá, Rotterdam-Países Bajos	22

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

En las estadísticas de exportación de lima Tahití desde Colombia se registra un volumen considerable de envíos al puerto de Vlissingen, conocido también como Flushing, en Holanda.

#### 2.4.4. FRANCIA

Cuenta con alrededor de 6.000 kilómetros de vías fluviales navegables y una moderna infraestructura portuaria compuesta por alrededor de 100 puertos entre principales y auxiliares. Los puertos de Le Havre, Marsella-Fos, Dunkirk y Brest son receptores importantes de exportaciones no tradicionales colombianas, excluyendo los productos perecederos.

El puerto de Marsella-Fos, es el más grande de Francia y el tercero de Europa, maneja alrededor de 100 millones de toneladas al año. El puerto de Le Havre, ubicado en la costa occidental de Francia, se constituye en el segundo puerto más importante de este país. Dicho puerto sobresale por concentrar la mayoría del tráfico marítimo desde Colombia, principalmente desde los puertos de la Costa Atlántica.

Desde la costa atlántica existen más de 22 rutas directas y en conexión ofrecidas por 9 navieras con tiempos de tránsito desde 13 días. Los transbordos se realizan en puertos de Colombia, Reino Unido, Panamá, España y Francia.

Desde Buenaventura hacia los puertos de Francia, existen 11 rutas, ofrecidas por 6 navieras, con tiempos de tránsito desde los 22 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá.

Cuadro 4. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Francia

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
Le Havre	Cartagena	Directo	17
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	19
	Santa Marta	London Gateway-Reino Unido	25
	Buenaventura	Balboa-Panamá	28
Fos sur Mer	Cartagena	Directo	21
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	29
	Santa Marta	Manzanillo-Panamá, Algeciras-España	28
	Buenaventura	Rodman-Panamá	27
Dunkerque	Cartagena	Directo	13
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	15
	Santa Marta	Kingston-Jamaica, Pointe Pitre-Francia	18
	Buenaventura	Manzanillo-Panamá	29
Marsella	Cartagena	Manzanillo-Panamá	24
	Barranquilla	Manzanillo-Panamá	28
	Santa Marta	Cartagena-Colombia, Manzanillo-Panamá	29
	Buenaventura	Manzanillo-Panamá	32

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

En las exportaciones de lima Tahití desde Colombia durante el periodo 2018-2019 no se registran envíos llegando a los puertos de Francia. Los importadores franceses comentan que en la mayoría de casos prefieren importar su carga perecedera a través de los puertos de Holanda que directamente por los puertos franceses. Las razones para esa decisión tienen que ver con el tiempo de liberación de la carga, los costos implícitos y la facilidad de distribución que tienen los Países Bajos.

## 2.5. ESTADOS UNIDOS

### 2.5.1. Canales de distribución

Dice un artículo del Economic Reserve Service del USDA que el mercado de productos frescos ha cambiado considerablemente en los últimos 15 años, principalmente en la demanda del consumidor, en la tecnología de la producción, en la comercialización, y la venta minorista alterando las relaciones tradicionales de mercado entre productores, mayoristas y minoristas. En este contexto de cambios en la oferta y la demanda, a los proveedores de productos frescos se les pide que proporcionen servicios de comercialización e incentivos adicionales a cambio de compras en volumen y otros compromisos.

- Las frutas y verduras frescas han crecido a través de ventas a restaurantes, a locales de comida rápida y a otros servicios de comida llegando a representar más de la mitad las ventas al por menor de productos.
- La informática ha introducido eficiencias en toda la cadena de suministro, reduciendo costos de producción y de comercialización y la consolidación minorista se ha producido rápidamente a medida que las grandes empresas de supermercados se han fusionado o adquirido.

En la distribución de alimentos en Estados Unidos se pueden distinguir dos grandes segmentos: la distribución minorista conocida como retail y la distribución para el canal HORECA (hoteles, restaurantes y catering) o Foodservice. El canal minorista o retail se puede dividir, a su vez, en varios segmentos:

- Gran distribución: supermercados, mass merchants (Wal-Mart).
- Supermercados étnicos: coreanos, hispanos, etc.
- Tiendas de conveniencia: tiendas de barrio que venden un poco de todo, fruta, leche, queso, embutidos, productos de limpieza, etc.
- Tiendas de productos gourmet o productos ecológicos.

Se consideran supermercados aquellos establecimientos con un volumen de ventas superior a 2 millones de dólares al año y los establecimientos con ventas inferiores a 2 millones de dólares se denominan “groceries stores”. Generalmente, los supermercados se aprovisionan de una central de compra. Si el producto interesa al supermercado, se expondrá durante un periodo de prueba, al final del cual se evaluará, y si la rotación y las ventas no responden a las expectativas, se retirará de los estantes. La gran mayoría de los supermercados suele exigir un pago (slotting fee) para que se introduzca el producto en las tiendas.

Figura 4. Rutas de acceso marítimo desde Colombia hacia los Estados Unidos



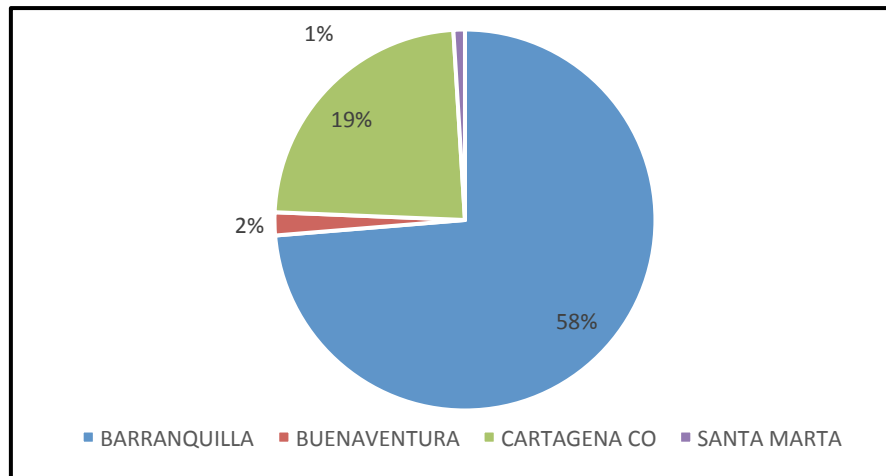
Fuente: Procolombi

### 2.5.2. Puntos de entrada/logística

Estados Unidos posee una infraestructura portuaria compuesta por más de 400 puertos y sub puertos, de los cuales 50 manejan el 90% del total de toneladas de carga. Están localizados estratégicamente en los Océanos Pacífico y Atlántico.

Analizando las exportaciones desde Colombia de la subpartida *limones (citrus limon- citrus limonum)* y *limas (citrus aurantifolia- citrus latifolia)* fresco o secos hacia los Estados Unidos, se identifica que los principales puertos de salida son Barranquilla, con unas exportaciones de 114 contenedores de 40 pies (58%) y el puerto de Cartagena con 72 contenedores de 40 pies (19%), en el año 2018.

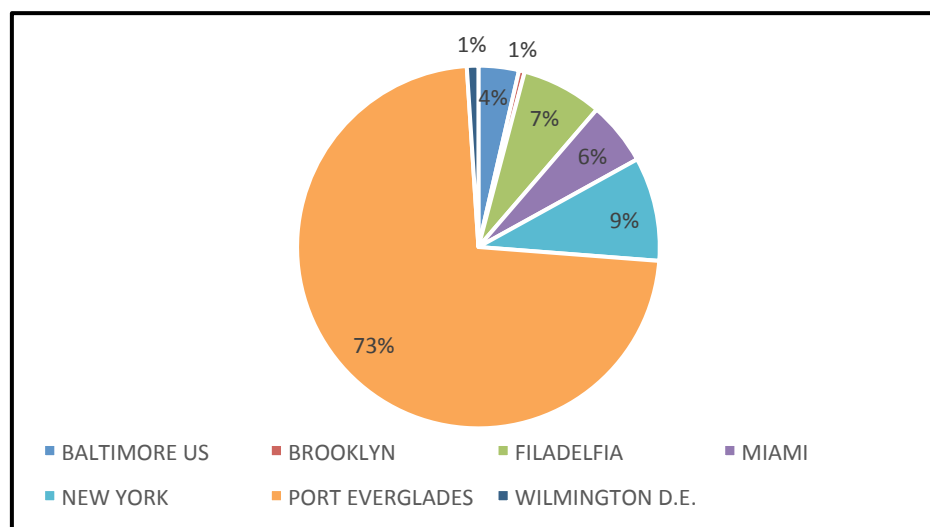
Gráfica 55. Puertos salida de limón de Colombia hacia los Estados Unidos



Fuente: Datos SICEX – Elaboración propia

Igualmente, se observa que los principales puertos de destino de la mencionada subpartida en los Estados Unidos, son los puertos de Port Everglades (73%) con 142 contenedores de 40ft, seguido por New York con 18 contenedores de 40ft (9%), como se enseña en la siguiente gráfica:

Gráfica 56. Puertos entrada a los Estados Unidos de limón de Colombia



Fuente: Datos SICEX – Elaboración propia

Para la costa Este se destacan por la afluencia de navieras con servicio directo y regular los puertos de: Houston, Nueva York, Baltimore, Savannah, Jacksonville, Port Everglades, Miami, New Orleans y Charleston. Por otro lado, en la costa Oeste se maneja la oferta de servicios desde Colombia, en su mayoría hacia los puertos de Los Ángeles y Long Beach.

Cuadro 5. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Estados Unidos

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
New York	Cartagena	Manzanillo-Panamá	7
	Barranquilla	Manzanillo-Panamá	9
	Santa Marta	Manzanillo-Panamá	9
	Buenaventura	Cartagena-Colombia, Manzanillo-Panamá	15
Charleston	Cartagena	Directo	7
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	14
	Santa Marta	Manzanillo-Panamá	12
	Buenaventura	Cartagena-Colombia	18
Houston	Cartagena	Directo	7
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	12
	Santa Marta	Cartagena-Colombia	10
	Buenaventura	Cartagena-Colombia	13
Port Everglades	Cartagena	Directo	7
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	12
	Santa Marta	Manzanillo-Panamá	9
	Buenaventura	Cartagena-Colombia	14
Savannah	Cartagena	Directo	4
	Barranquilla	Manzanillo-Panamá	8
	Santa Marta	Cartagena-Colombia	12
	Buenaventura	Cartagena-Colombia	15
Baltimore	Cartagena	Directo	12
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	17
	Santa Marta	Manzanillo-Panamá	14
	Buenaventura	Cartagena-Colombia	19
Los Angeles	Cartagena	Directo	9
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	14
	Santa Marta	Manzanillo-Balboa-Panamá	14
	Buenaventura	Manzanillo-Panamá	14

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

Desde la costa atlántica hay 13 navieras con 81 servicios directos, cuyos tiempos de tránsito se pueden encontrar desde los 7 días. La oferta se complementa con 144 rutas en conexión ofrecidas por 17 navieras con tiempos de tránsito desde los 9 días. Los transbordos se realizan en puertos de Colombia, Panamá, Estados Unidos, México, Jamaica, Honduras República Dominicana, Bahamas y Guatemala.

Desde Buenaventura existen 50 rutas, ofrecidas por 8 navieras, con tiempos de tránsito desde los 14 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá, Colombia y Estados Unidos.

En el registro de estadísticas de exportaciones de lima Tahití desde Colombia, se observa la utilización muy marcada del Port Everglades en la Florida, seguido de Filadelfia y Nueva York.

## 2.6. CARIBE

Analizando las exportaciones desde Colombia de la subpartida *limones (citrus limon- citrus limonum)* y *limas (citrus aurantifolia- citrus latifolia)* fresco o secos hacia el Caribe, se identifica que los principales puertos de salida son Cartagena con un volumen de 160 contenedores de 40ft (88%), seguido de Turbo con 10 contenedores de 40ft, con tan solo el 5%.



capacidad para movilizar 32.525 toneladas. La otra alternativa de la isla es Puerto de Base-Terre ubicado al sur occidente con capacidad para movilizar 60.169 toneladas.

Desde la costa atlántica hay 2 navieras con 2 servicios directos, cuyos tiempos de tránsito se pueden encontrar desde los 9 días. La oferta se complementa con 2 rutas en conexión ofrecidas por 2 navieras con tiempos de tránsito desde los 22 días. Los transbordos se realizan en puertos de Colombia, Panamá, Jamaica y Puerto Rico.

Cuadro 6. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Guadalupe

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
Pointe a pitre	Cartagena	Directo	9
	Buenaventura	-	-
	Barranquilla	Cartagena - Colombia	22
	Santa marta	-	-
St barthelemy	Cartagena	Kingston - Jamaica	24
	Buenaventura	-	-
	Barranquilla	-	-
	Santa marta	-	-

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

Las Antillas Francesas también presentan una gran oportunidad de negocios para los productores de cítricos de Colombia y en especial de la lima Tahití, como lo están demostrando las cifras de exportación.

## 2.6.2. ANTILLAS HOLANDESAS

### • Curazao

Desde Colombia, la oferta de servicios se dirige a los puertos de:

- El puerto de Willemstad: principal puerto de la isla de Curazao, dispone de una importante refinería de petróleo y transbordo centro regional, una moderna terminal de contenedores, una zona económica dinámica y un gran dique seco comercial.
- Puerto de Philipsburg: conocido también como el Puerto de San Martín, sirve como un punto de transbordo para el Caribe del noreste y esto es debido a la ubicación estratégica y las instalaciones de carga ultra modernas y la prestación de servicios eficientes y confiables para las partes interesadas y clientes.

Desde la costa atlántica no existen navieras con servicios directos. La oferta se complementa con 16 rutas en conexión ofrecidas por 8 navieras con tiempos de tránsito desde 7 días. Los transbordos se realizan en puertos de Panamá, Jamaica, República Dominicana, Estados Unidos, Colombia, Curazao, Antillas Holandesas y Puerto Rico.

Desde Buenaventura hacia los puertos de Antillas Holandesas, no existen servicios directos. La oferta

se complementa con 3 rutas, ofrecidas por 1 naviera, con tiempos de tránsito desde 12 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá, República Dominicana y Guadalupe.

Es oportuno mencionar que tanto Aruba como Curazao se están convirtiendo en mercados muy atractivos para las frutas y hortalizas de Colombia ya que Venezuela que era el mayor proveedor ha suspendido sus suministros a dichas islas.

**Cuadro 7. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Antillas Holandesas**  
**Fuente:** Procolombia (\*La información contenida es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
<b>Philippsburg- st. maarten</b>	Cartagena	Kingston – Jamaica	8
	Buenaventura	Manzanillo – Panamá, Pointe a Pitre - Guadalupe	12
	Barranquilla	Kingston – Jamaica	11
	Santa marta	Kingston – Jamaica, San Juan – Puerto Rico	13
<b>Saint kitts</b>	Cartagena	Rio Haina - República Dominicana	10
	Buenaventura	Rio Haina - República Dominicana	21
	Barranquilla	Rio Haina - República Dominicana	9
	Santa marta	Rio Haina - República Dominicana	9
<b>Kralendijk, bonaire</b>	Cartagena	Kingston – Jamaica ,Willemstad - Curacao - Antillas Holandesas	7

prestatarias. Están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de sus volúmenes del comercio.)

- **Aruba**

Desde Colombia, la oferta de servicios se dirige al puerto de Oranjestad, principal entrada a Aruba; está situado en el extremo noroccidental de la isla y se encuentra a lo largo del borde de las costas de la capital. Esta instalación se utiliza principalmente para el procesamiento de las importaciones para el consumo local y el restante representa una zona libre de tipo y transbordo de carga. La terminal de carga tiene un área total de 1,4 millones de pies cuadrados y una capacidad de almacenamiento de 7500 TEU's y 36 puntos reefer. Barcadera y Saint Nicolas también son puertos importantes en la isla, pero Oranjestad es el principal.

Desde la costa atlántica hay 2 navieras con 2 servicios directos, cuyos tiempos de tránsito se pueden encontrar desde los 4 días. La oferta se complementa con 13 rutas en conexión ofrecidas por 5 navieras con tiempos de tránsito desde los 6 días. Los transbordos se realizan en puertos de Panamá, Colombia y Jamaica.

**Cuadro 8. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Aruba**

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
<b>Oranjestad</b>	Cartagena	Directo	4
	Buenaventura	Cartagena - Colombia	9
	Barranquilla	Directo	4
	Santa marta	Cartagena - Colombia	6

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

Desde Buenaventura hacia los puertos de Aruba, no existen servicios directos. La oferta se complementa con 4 rutas, ofrecidas por 4 navieras, con tiempos de tránsito desde 9 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá, Colombia y Jamaica.

Todas las exportaciones de lima Tahití que Colombia actualmente realiza a Aruba entran por el puerto de Oranjestad.

### 2.6.3. REPÚBLICA DOMINICANA

Cuenta con los puertos de Manzanillo, Puerto Plata, Puerto Duarte, en la costa Norte de la isla y Cabo Rojo, Barahona, Azua, Palenque, Santo Domingo, San Pedro de Macorís y La Romana en la costa Sur de la isla.

Desde la costa atlántica hay 10 navieras con 20 servicios directos, cuyos tiempos de tránsito se pueden encontrar desde los 2 días. La oferta se complementa con 12 rutas en conexión ofrecidas por 7 navieras con tiempos de tránsito desde los 4 días. Los transbordos se realizan en puertos de Panamá, Estados Unidos y Colombia.

Desde Buenaventura hacia los puertos de República Dominicana, no existen servicios directos. La oferta se complementa con 7 rutas, ofrecidas por 5 navieras, con tiempos de tránsito desde 10 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá y Colombia.

Cuadro 9. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia República Dominicana

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
Caucedo	Cartagena	Directo	2
	Buenaventura	Cartagena - Colombia	10
	Barranquilla	Cartagena - Colombia	6
	Santa marta	Manzanillo - Panamá	10
Rio haina	Cartagena	Directo	4
	Buenaventura	Cartagena - Colombia	12
	Barranquilla	Directo	4
	Santa marta	Directo	2
Boca chica	Cartagena	Miami - Estados Unidos	23
	Buenaventura	-	-
	Barranquilla	Miami - Estados Unidos	23
	Santa marta	Miami - Estados Unidos	21

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

El puerto de Caucedo es el más usado en las exportaciones de lima Tahití que Colombia está realizando a la República Dominicana.

## 2.6.4. PUERTO RICO

Desde la costa atlántica existen 21 rutas directas y en conexión ofrecidas por 8 navieras con tiempos de tránsito desde los 4 días. Los transbordos se realizan en puertos de Colombia, Jamaica, Panamá y Martinica.

Desde Buenaventura hacia los puertos de Puerto Rico, existen 5 servicios en conexión ofrecidos por 5 navieras con tiempos de tránsito desde los 13 días. Los transbordos se realizan en puertos de Colombia, Panamá y Jamaica.

Cuadro 10. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Puerto Rico

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
San Juan	Cartagena	Directo	4
	Barranquilla	Cartagena-Colombia, Kingston-Jamaica	7
	Santa Marta	Cartagena-Colombia	9
	Buenaventura	Cartagena-Colombia	13

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

Puerto Rico y su puerto San Juan de PR es el puerto con el mayor volumen de importaciones de lima Tahití procedentes de Colombia y este mercado constituye uno de los más promisorios para la Colombia.

## 2.7 CONO SUR

### 2.7.1. Canales de comercialización

En 2017, aproximadamente 1,374 tiendas, incluidos hipermercados, supermercados y otras pequeñas tiendas minoristas de alimentos con un mínimo de tres cajas compuestas, conformaron la industria de minoristas de alimentos chilenos según el Instituto Nacional de Estadística (INE) y el 50% de ellos se encuentran en la región metropolitana. Según INE, las ventas de supermercados e hipermercados todavía tienen la mayor participación de mercado para las ventas de alimentos de Chile, con casi el 50% de las ventas totales de alimentos, lo que representa US \$ 16.4 mil millones en 2017.

Según la industria minorista de alimentos, Walmart/Chile es la mayor cadena de supermercados en términos de ingresos, operando alrededor de 253 tiendas bajo las marcas Líder, Líder Express y Ekono. Cencosud es el segundo operador más grande con 246 hipermercados y supermercados bajo las marcas Jumbo y Santa Isabel. SMU es la tercera cadena más grande que opera 289 tiendas y Tottus es la cuarta cadena más grande en términos de ingresos, operando 64 hipermercados y supermercados.

Tal y como se mencionó al comienzo de este capítulo, los exportadores deben considerar ponerse en contacto con importadores/distribuidores locales, como paso importante en sus esfuerzos por establecerse en el mercado chileno. Un buen distribuidor debe promover las ventas y asegurarse de que los productos importados estén disponibles y en buenas condiciones en los puntos de venta. Es

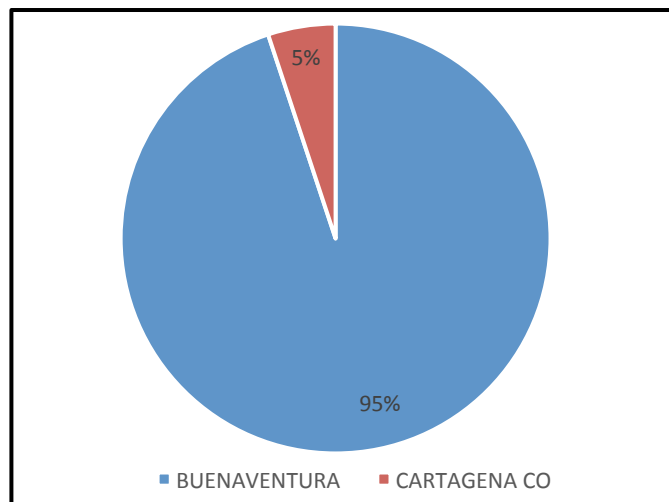
esencial mantener un contacto cercano con su representante, especialmente con respecto a los cambios en los procedimientos y la documentación de importación.

### 2.7.2. Puertos de entrada/logística

Chile posee una infraestructura portuaria compuesta por más de 24 puertos que están habilitados para el manejo de diferentes tipos de carga, lo que permite que el 95% del comercio exterior del país se transporte por este medio. Los puertos más importantes son: Arica, Iquique, Antofagasta, Mejillones, Coquimbo, Valparaíso, San Antonio, Talcahuano (San Vicente), Puerto Montt y Punta Arenas.

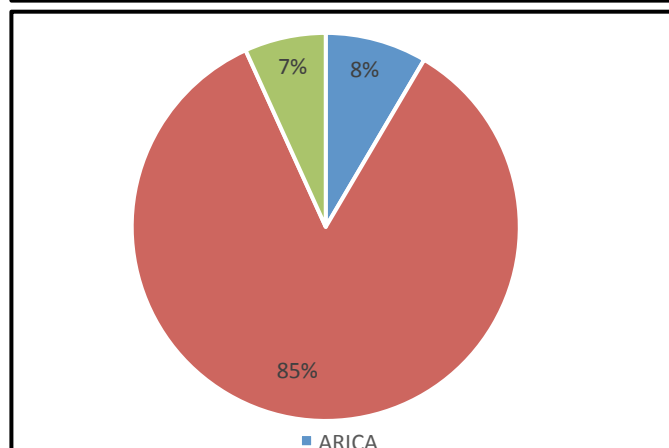
Desde Colombia de la subpartida *limones (citrus limon- citrus limonum)* y *limas (citrus aurantifolia- citrus latifolia)* fresco o secos hacia el Cono Sur, se identifica que los principales puertos de salida son Buenaventura con un volumen de 56 contenedores de 40ft (95%), seguido de Cartagena con 3 contenedores de 40ft, con tan solo el 5%.

Gráfica 59. Puertos salida de limón de Colombia hacia el Cono Sur (Chile)



Fuente: Datos SICEX –

Gráfica 60. Puertos (Chile) de limón de



Elaboración propia  
entrada a Cono Sur  
Colombia

**Fuente:** Datos SICEX – Elaboración propia

Desde la costa atlántica hay 6 navieras con 9 servicios directos, cuyos tiempos de tránsito se pueden encontrar desde los 12 días. La oferta se complementa con 25 rutas en conexión ofrecidas por 5 navieras con tiempos de tránsito desde los 13 días. Los transbordos se realizan en puertos de Colombia, Panamá, Perú y Chile.

Desde Buenaventura hacia los puertos de Chile, existen servicios directos ofrecidos por 6 navieras. La oferta se complementa con 12 rutas, ofrecidas por 6 navieras, con tiempos de tránsito desde los 7 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá y Perú.

Las exportaciones de lima Tahití que Colombia realizadas en el periodo 2018-2019 han ingresado al país principalmente por el puerto de San Antonio y por Valparaíso.

Cuadro 11. Frecuencias y tiempo de tránsito desde los puertos colombianos hacia Chile

Puerto de Desembarque	Puerto de Embarque	Conexiones	Tiempo de Tránsito (Días)
San Antonio	Cartagena	Directo	12
	Barranquilla	Manzanillo-Panamá	13
	Santa Marta	Manzanillo-Panamá	13
	Buenaventura	Directo	7
San Vicente	Cartagena	Directo	13
	Barranquilla	Manzanillo-Panamá	15
	Santa Marta	Manzanillo-Panamá	15
	Buenaventura	Directo	13
Iquique	Cartagena	Balboa-Panamá	15
	Barranquilla	Manzanillo-Balboa-Panamá	18
	Santa Marta	Manzanillo-Balboa-Panamá	17
	Buenaventura	Directo	7
Valparaiso	Cartagena	Callao-Perú	23
	Barranquilla	Cartagena-Colombia, Callao-Perú	27
	Santa Marta	Manzanillo-Panamá, Callao-Perú	26
	Buenaventura	Callao-Perú	18
Arica	Cartagena	Balboa-Panamá	14
	Barranquilla	Manzanillo-Balboa-Panamá	16
	Santa Marta	Manzanillo-Balboa-Panamá	16
	Buenaventura	Balboa-Panamá	13
Puerto Angamos	Cartagena	Directo	12
	Barranquilla	Cartagena-Colombia	16
	Santa Marta	Manzanillo-Panamá	15
	Buenaventura	Directo	7
Antofagasta	Cartagena	Puerto Angamos-Chile	15
	Barranquilla	Cartagena-Colombia, Puerto Angamos-Chile	19
	Santa Marta	Manzanillo-Panamá, Puerto Angamos-Chile	18
	Buenaventura	Directo	10

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

## CAPÍTULO 3. INFORMACIÓN SOBRE REQUERIMIENTOS TÉCNICOS DE ACCESO A MERCADO

El acceso a los mercados internacionales cada vez está más condicionado a través de medidas que suelen enmarcarse dentro de dos grandes categorías, arancelarias y no arancelarias. Las exigencias de los mercados sobre inocuidad y calidad exigen que los exportadores garanticen el suministro de productos seguros, a través del cumplimiento de normas tales como Global Gap y el establecimiento de sistemas de seguimiento y control, como la trazabilidad. También a través del uso de empaques y embalajes debidamente diseñados para que además de ser resistentes a largos viajes y manipulaciones, estén debidamente tratados (maderas) y marcados con la información que el mercado requiere: país de origen, tipo de producto, categoría y lote, detalles que se pueden ver en el capítulo 5 del presente estudio.

A continuación, se presentan las condiciones de acceso para cada uno de los mercados objetivos de la presente investigación.

### 3.1. Unión Europea

A nivel general, se puede decir que la Unión Europea es muy exigente con respecto a la seguridad alimentaria, razón por la cual los productos agrícolas están sujetos a diversos requisitos legales y algunos otros del comprador:

- Inocuidad de los alimentos
- Calidad del producto
- Cumplimiento social, ambiental y comercial.

#### Uso limitado de pesticidas

Para evitar riesgos para la salud y el medio ambiente, la Unión Europea (UE) ha establecido niveles máximos de residuos (LMR) para plaguicidas sobre productos alimenticios. Los productos que contengan más pesticidas de los permitidos, serán retirados del mercado europeo y es importante mencionar que El Reino Unido, Alemania, los Países Bajos y Austria utilizan LMR más estrictos que los establecidos en la legislación europea.

---

*Es importante mencionar que El Reino Unido, Alemania, los Países Bajos y Austria utilizan LMR más estrictos que los establecidos en la legislación europea.*

---

De todos los canales de comercialización, las cadenas de supermercados son las más estrictas ya que exigen entre el 33% y hasta el 70% del LMR legal. Cada vez más compradores solicitan información por adelantado sobre sus programas de aplicación de pesticidas y sus correspondientes registros y los despachos se verifican antes de enviarlos al minorista. El manejo de pesticidas adquiere mucha responsabilidad tanto del productor como del exportador y por lo tanto deben estar concientes e informados que las autoridades


realizan los respectivos controles sobre un buen número de productos que entran a la UE.

- Por ejemplo, la autoridad europea de seguridad alimentaria (EFSA) informa que durante el año 2016 se tomaron 84,000 muestras de alimentos que se analizaron para 761 pesticidas diferentes confirmando que un 96,2% de los análisis se encontraron dentro de los LMR.
- Es muy importante que tanto los agricultores como los exportadores cumplan con rigurosidad los LMR y sus límites de carencia ya que las consecuencias pueden acarrear


sanciones tan fuertes que pueden poner en peligro la continuidad de las empresas participantes.

En el siguiente documento de la Organización Mundial de la Salud y de la FAO se encuentran los límites máximos de residuos para las limas y limones:

Figura 5. Documento OMS



Organización de las Naciones  
Unidas para la Agricultura  
y la Alimentación



Organización  
Mundial de la Salud

Viale delle Terme di Caracalla, 00153 Roma, Italia - Tel: (+39) 06 57051 - Fax: (+39) 06 5705 4593 - E-mail: [codex@fao.org](mailto:codex@fao.org) - [www.codexalimentarius.net](http://www.codexalimentarius.net)

Tema 8(b) del programa

CX/PR 11/43/8  
Febrero 2011

PROGRAMA CONJUNTO FAO/OMS SOBRE NORMAS ALIMENTARIAS

COMITÉ DEL CODEX SOBRE RESIDUOS DE PLAGUICIDAS

43ª reunión

Beijing, República Popular China (China), 4 - 9 de abril de 2011

ANTEPROYECTO DE ANEXOS AL PROYECTO DE PRINCIPIOS Y DIRECTRICES PARA LA SELECCIÓN DE PRODUCTOS REPRESENTATIVOS CON MIRAS A LA EXTRAPOLACIÓN DE LÍMITES MÁXIMOS DE RESIDUOS DE PLAGUICIDAS PARA GRUPOS DE PRODUCTOS

(En el Trámite 3)

(Preparado por los Países Bajos y los Estados Unidos de América)

El presente tema se considerará conjuntamente con el tema 8(a) del programa. Se invita a los Gobiernos y organizaciones internacionales interesadas que deseen presentar observaciones sobre los Anexos (véase el Anexo) a que las presenten por escrito antes del 15 de marzo de 2011 a: Ms. Duang Lifang, Institute for the Control of Agrochemicals, Ministry of Agriculture (ICAMA), P.R. China, Fax: +86-10-59194252, correo electrónico: [ccpr@agri.gov.cn](mailto:ccpr@agri.gov.cn), con copia al: Secretario, Comisión del Codex Alimentarius, Programa Conjunto FAO/OMS sobre Normas Alimentarias, FAO, Viale delle Terme di Caracalla, 00153 Roma (Italia), por correo electrónico [codex@fao.org](mailto:codex@fao.org) o Fax: +39-06-5705-4593.

INFORMACIÓN GENERAL

La información general, incluida una breve explicación de los cambios principales, se proporciona bajo el tema 8(a) del programa (véase CX/PR 11/43/7).

Fuente: OMS

En el siguiente extracto del documento FAO y OMS se pueden ver las tolerancias de residuos establecidos tanto para Estados Unidos como para la Unión Europea.

Cuadro 12. Tolerancias de residuos para E.E.U.U. y U.E.

Cuadro 3. Tolerancias de residuos establecidas en el grupo 001 Frutos cítricos  
(FASonline: mrlatabase.com; LMR desde el 27 de octubre de 2010)

Compuesto	Limones (ppm) (Producto representativo propuesto, subgrupo 001A Limones y limas )			Limas (ppm) (Producto representativo propuesto, subgrupo 001A Limones y limas)			Cítricos (ppm) (Producto miembro propuesto, subgrupo 001A Limones y limas)		
	EE.UU.	Codex	UE	EE.UU.	Codex	UE	EE.UU.	Codex	UE
2,4-D	3	1	1	3	1	1	3	1	1
Abamectin	0,02	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01
Acequinocil	0,2	---	0,2	0,2	---	0,2	0,2	---	0,2
Acetamiprid	0,5	---	1	0,5	---	1	0,5	---	1
Aldicarb	0,3	0,2	0,02	0,3	0,2	0,02	---	---	---
Azoxistrobin	10	15	15	10	15	15	10	15	15
Beta-ciflutrin	0,2	0,3	---	0,2	0,3	---	0,2	0,3	---
Bifentrin	0,05	0,05	0,1	0,05	---	0,1	0,05	---	0,1
Boscalid	1,6	---	0,05	1,6	---	0,05	1,6	---	0,05
Bromacil	0,1	---	---	0,1	---	---	0,1	---	---
Buprofezin	2,5	1	1	2,5	1	1	2,5	1	1
Carbarilo	10	15	0,05	10	15	0,05	10	15	0,05
Carbon disulfido	0,1	---	5	---	---	---	---	---	---
Carfentrazona-etil	0,1	---	0,01	0,1	---	0,01	0,1	---	0,01
Clorantraniliprol	1,4	---	0,01	1,4	---	0,01	1,4	---	0,01
Clorpirifos	1	1	0,2	1	1	0,3	1	1	0,2
Criolita	7	---	---	7	---	---	7	---	---
Ciflutrin	0,2	0,3	0,02	0,2	0,3	0,02	0,2	0,3	0,02
Ciprodinil	0,6	---	0,05	0,6	---	0,05	---	---	---
D-Fenotrin	0,01	---	0,05	0,01	---	0,05	0,01	---	0,05
Dicofol	6	5	2	6	5	2	6	5	2
Difenoconazol	0,6	---	0,1	0,6	---	0,1	0,6	---	0,1
Diflubenzuron	0,8	0,5	1	---	---	---	---	---	---
Dimetoato	2	5	0,02	---	---	---	---	---	---
Diuron	0,5	---	0,1	0,05	---	0,1	0,05	---	0,1
EPTC	0,1	---	0,05	0,1	---	0,05	0,1	---	0,05
Fenbuconazol	1	---	0,05	1	---	0,05	1	---	0,05
Fenbutatin-óxido	20	5	5	20	5	5	20	5	5
Fenpropatrin	2	---	2	2	---	2	2	---	2
Fenproximoato	0,6	---	0,3	0,6	---	0,3	0,6	---	0,3
Ferbam	4	---	---	4	---	---	4	---	---

Fuente: FAO y OMS. Documento original

Por otra parte, los contaminantes son sustancias que no se han agregado intencionalmente a los alimentos, pero que pueden estar presentes como resultado de las diversas etapas de su producción, empaque, transporte o almacenamiento. Similar a los LMR para pesticidas, la Unión Europea ha establecido límites para varios contaminantes.

- Por ejemplo, límites para nitrato (en espinacas y lechuga) y metales pesados como cadmio, plomo, mercurio y estaño inorgánico, son relevantes para frutas y verduras frescas. Para la mayoría de las frutas o verduras frescas, el límite para contaminación por plomo es de 0,10 mg / kg y para cadmio 0,050 mg / kg.
- La búsqueda de contaminantes en limas o limones no arrojó ningún resultado, excepto para los trozos de lima que son utilizados en coctelería y permanecen largos periodos de tiempo expuestos a las condiciones de bares y restaurantes; estos trozos pueden resultar contaminados por materias fecales y E. Coli, entre otros.

La Unión Europea ha establecido requisitos fitosanitarios para prevenir la introducción y propagación de organismos nocivos para las plantas y productos vegetales. Las frutas y hortalizas deben cumplir con la legislación europea sobre salud e inocuidad de las plantas. El país de origen debe tener acuerdos fitosanitarios con la Unión Europea o de lo contrario, no podrá exportar a Europa.

La información más reciente que aparece en la página web del Instituto Colombiano Agropecuario – ICA, dice:

Colombia avanza en la implementación de los nuevos requisitos fitosanitarios para la exportación de cítricos y mango a la Unión Europea

*La Unión Europea es una asociación económica y política única en su género y compuesta por 28 países europeos que abarcan juntos gran parte del continente. Durante el presente año, Colombia ha exportado 411 toneladas de mango y 3.467 toneladas de cítricos a Europa. El ICA trabaja de manera conjunta con el sector privado, gremios y productores, para fortalecer la sanidad fitosanitaria del país, y aumentar la admisibilidad de los productos colombianos en mercados internacionales.*

**Bogotá, 06 de agosto de 2019.** El Instituto Colombiano Agropecuario ICA, mediante comunicación Oficial dirigida a la Comisión Europea, confirmó que Colombia iniciará con la implementación de las nuevas medidas de protección exigidas para prevenir la introducción de plagas de los productos vegetales al territorio europeo.

Referente a las limas ácidas (*Citrus aurantifolia* y *Citrus latifolia*), el ICA remitió una comunicación a la Comisión Europea, solicitando que el nuevo requisito fitosanitario no sea aplicado para estas especies vegetales. Lo anterior, teniendo en cuenta que Colombia exporta grandes volúmenes de estos productos a países altamente sensibles en la regulación para la importación de especies de frutas hospedantes de moscas de la fruta, y estos no solicitan requisitos fitosanitarios para limas ácidas. En el mismo sentido, a la fecha no se han recibido notificaciones de interceptación de esta plaga o rechazo de embarques.

El ICA reiteró a la Comisión su disposición de continuar certificando las exportaciones teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- Inspecciones oficiales realizadas por el ICA que garanticen la ausencia de moscas de la fruta en los lugares de producción.
- Tratamiento eficaz por medio de enfoque de sistemas que asegure la ausencia de moscas de la fruta.
- El ICA responde a las exigencias de los mercados internacionales con un trabajo articulado entre los exportadores, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y la Delegación de la Unión Europea en Colombia, a fin de cumplir con las medidas fitosanitarias para potencializar el aprovechamiento de las oportunidades de negocio en Europa.

## Normas de comercialización

La legislación europea establece normas de comercialización generales y específicas para la calidad y la madurez mínimas de todas las frutas y hortalizas frescas. Un estándar de marketing determina las características de los productos de "Clase Extra", Clase I y Clase II y los diferentes códigos de tamaño y las tolerancias permitidas (ver definiciones en el capítulo 5). Los tamaños preferidos varían entre los diferentes mercados europeos, pero la calidad es generalmente "Clase Extra" o Clase I. En la UE es posible encontrar mercados para productos de Clase II en algunos países de Europa del Este para la industria de procesamiento o segmentos menos formales. Hasta donde ésta consultoría ha podido establecer, de Colombia y hacia la Unión Europea, solo salen limas Tahití Clase Extra o Clase I. Esto no obsta para que productos que lleguen en una regular condición a sus mercados de destino, sean re enviados a países del este y vendidos a menores precios.

Frutas para procesamiento.

Las importaciones de productos destinados al procesamiento no están sujetas al cumplimiento de las normas de comercialización de la UE. Sin embargo, deben estar claramente marcadas en el embalaje con las palabras "destinadas a procesamiento" u otra redacción equivalente. A la fecha

tampoco se registran despachos desde Colombia de limas Tahití que vayan como materia prima para industrias procesadoras.

Control de alimentos importados a la UE.

Para garantizar la seguridad alimentaria y evitar daños al medio ambiente, los productos serán sometidos a controles para confirmar que son alimentos seguros y cumplen con todos los requisitos reglamentarios aplicables.

- Hay tres tipos de controles:
  - a) Controles documentales
  - b) Controles de identidad
  - c) Controles de conformidad con las normas de comercialización

En los puntos de entrada son obligatorios los siguientes documentos:

- Conocimiento de embarque
- Certificado fitosanitario
- Lista de empaque
- Documentación de aduana
- Código de trazabilidad con número de lote y GGN (número de Global Gap)

- Etiquetado y embalaje

Las cajas de fruta o verdura fresca deben mencionar los siguientes detalles:

- nombre y la dirección del exportador (empacador) o el despachador
- nombre y variedad del producto (si el producto no es visible desde el exterior del empaque)
- país de origen
- clase y tamaño (en referencia a los estándares de comercialización)
- número de lote para trazabilidad o GGN si está certificado Global GAP (recomendado)
- marca de control oficial para reemplazar el nombre y la dirección del empacador (opcional).

Figura 6. Etiquetado caja de lima de exportación



Fuente: Productores de Cítricos de Santander

Los productos y embalajes deben ser uniformes y proteger las frutas contra la contaminación, las fugas y deshidratación. Además de los requisitos oficiales y comunes, se aplican algunos específicos a los nichos de mercado como por ejemplo para las frutas y verduras orgánicas.

- Las frutas y verduras orgánicas suelen recibir un mayor precio. El importador debe solicitar una autorización de importación de los organismos de control orgánico de la UE y después

de auditado por un certificador acreditado, se podrá usar el logotipo orgánico de la UE en sus productos como el logo del titular estándar.

- La Comisión Europea hizo una propuesta para una nueva legislación orgánica en 2014 y un nuevo conjunto de normas que está previsto se implementen en julio de 2020. Según el Consejo Europeo, se busca garantizar una competencia leal, prevenir el fraude y mejorar la confianza del consumidor. Los importadores ya han comenzado a implementar las regulaciones más estrictas. En general, se espera que la regulación y las pruebas orgánicas sean rigurosas.

### 3.2. Estados Unidos

Las frutas y los vegetales frescos que se importan a los Estados Unidos, deben cumplir las mismas reglamentaciones que aquellos que se producen en dicho país, además de que los productos deben ser inocuos y no contener ingredientes prohibidos. El etiquetado y el envasado también son componentes críticos.

Las siguientes entidades gubernamentales estadounidenses intervienen en la importación de frutas y vegetales a los Estados Unidos:

- Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA)
- Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas (APHIS)
- Administración de Alimentos y Medicamentos de EE. UU. (FDA)

El Servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas (APHIS) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y la Administración de Alimentos y Medicamentos de EE. UU. (FDA) determinan la admisibilidad de los diferentes productos alimenticios que se importan a los Estados Unidos.

Figura 7. Caja de cartón usada para exportaciones de lima Tahití a Estados Unidos

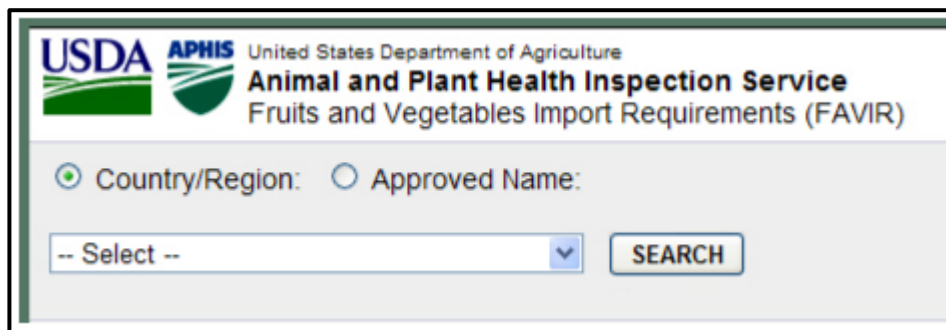


Fuente: empresa Experiencia Colombiana de Medellín

El APHIS por su parte, se asegura de que todos los productos agrícolas importados que se envían a los Estados Unidos cumplan los requisitos de ingreso de la agencia para evitar plagas y enfermedades agrícolas. Por lo tanto, el primer paso es verificar en la base de datos de los Requisitos de Importación de Frutas y Vegetales (FAVIR, por sus siglas en inglés) para conocer cuáles frutas y vegetales se permiten por producto y/o por país. También proporcionan los

requisitos generales para la exportación a los Estados Unidos, como los tratamientos que se exigen, las inspecciones especiales, el estado del despacho previo o los puertos de llegada autorizados. Para exportar frutas y vegetales se debe solicitar un permiso de importación agrícola del APHIS y obtener un certificado fitosanitario del país exportador.

Figura 8. Menú acceso la página FAVIR



Hay varias maneras para determinar si una fruta o vegetal es elegible para entrar a los Estados Unidos. La figura 8, muestra el menú de acceso a la página del FAVIR, en donde después de haber seleccionado el país de origen y el producto de interés, se debe abrir el Requerimiento de importación por producto –CIR para conocer en detalle requisitos tales como tratamientos, inspecciones especiales, condiciones previas a la nacionalización y/o puertos aprobados para el ingreso.

Es importante mencionar que la lima Tahití es una de las pocas frutas de Colombia que está permitido su acceso a Estados Unidos sin ningún tratamiento especial.



En conversaciones con exportadores colombianos que actualmente despachan lima Tahití para los Estados Unidos, se pudo establecer que la mayoría de los controles son en origen. Destacan, por lo tanto, el certificado ICA que autoriza a la empresa a exportar, la certificación ICA de la planta de empaque y las certificaciones de las fincas como predios exportadores. Algunos importadores en Estados Unidos le dan un gran valor a la certificación Global Gap y Primus GFS, pero no constituyen en sí mismos una obligatoriedad.

### 3.3. Cono Sur

#### 3.3.1. Chile

El Servicio Agrícola y Ganadero –SAG a través de su resolución 2882 establece los requisitos fitosanitarios de importación para frutos frescos destinados al consumo de limón Tahití (*Citrus latifolia*) y limón sutil (*Citrus aurantifolia*)

1. El envío deberá estar amparado por un Certificado Fitosanitario Oficial emitido por la autoridad competente del país de origen, en original.
2. El ICA proporcionará al SAG, por lo menos siete días antes de la fecha de inicio de la exportación, el listado de los sitios de producción y empaadoras registradas y autorizadas por ICA para enviar frutos frescos de limón Tahití y limón sutil a Chile.
3. Adicionalmente el envío de frutos frescos de limón Tahití y limón sutil deberán cumplir con las siguientes medidas fitosanitarias que deberán ser verificadas por el inspector ICA antes de emitir el Certificado Fitosanitario.
  - 3.1 El envío debe proceder de los sitios de producción y empaadoras registradas por ICA, y debidamente comunicados al SAG.
  - 3.2 Los frutos que componen el envío deberán ser de color verde, esta coloración deberá presentarse por lo menos en las  $\frac{3}{4}$  partes de la superficie de cada fruto.
  - 3.3 El envío debe encontrarse libre de suelo y restos de vegetales
  - 3.4 Los envases deberán ser nuevos y de primer uso
4. El material de embalaje debe permitir acciones tratamientos cuarentenarios de fumigación.
5. La madera de los embalajes y pallets, como también la madera utilizada como material de acomodación deberán cumplir con las regulaciones cuarentenarias para el ingreso al país.
6. Los envíos deberán venir en medios de transporte que aseguren las condiciones fitosanitarias y la no contaminación de la partida, los cuales deberán venir sellados por ICA y el número del precinto deberá constar en el certificado sanitario.
  - 6.1 En caso de transporte marítimo, los contenedores deberán venir con sello oficial. Cada contenedor deberá estar en buenas condiciones, operando, con puertas de cierre hermético.
  - 6.2 En caso de transporte aéreo, el envío deberá venir cubierto por malla tipo mosquitero y debidamente empacado con sello o precinto en cada pallet; o en contenedores debidamente sellados.
7. Los envíos serán inspeccionados a su arribo al país por profesionales del Servicio Agrícola y Ganadero destacados en el puerto de ingreso, de acuerdo a los procedimientos establecidos para estos productos, quienes verificarán el cumplimiento de los requisitos y condiciones fitosanitarias, y con la documentación adjunta, resolverán su internación.

### 3.3.2. Argentina

El Servicio Agrícola y Ganadero –SAG, en su web oficial (<https://www.sag.gob.cl/ambitos-de-accion/requisitos-fitosanitarios-por-pais>), publica los requisitos fitosanitarios para exportaciones de productos agrícolas y forestales, donde se encuentran disponibles la mayoría de los requisitos fitosanitarios exigidos por los principales mercados de exportación.

Para el caso de Argentina, al realizar la consulta para limón en fresco, se encuentra que tiene como condición de ingreso, inspección.

Las plagas cuarentenarias tenidas en cuenta para este país son:

- *Aegorhinus phaleratus* (Coleóptero)
- *Bragada hilaris* (Hemiptera) (Plaga Bajo Control Oficial)

- 
- *Ceratitis capitata* (Diptero) (plaga no presente en Chile)
  - *Leucoptera sinuella* (Lepidóptera)
  - *Lobesia botrana* (Lepidóptera)
  - *Otiorhynchus sulcatus* (Coleóptera)
  - *Proeulia auraria* (Lepidóptera)
  - *Proeulia chrysopteris* (Lepidóptera)
  - *Proeulia* spp (Lepidóptera)
  - *Pseudococcus calceolariae* (Hemiptera)
  - *Rhagoletis tomatis* (Diptera)
  - *Symmestrichema tangolias* (Lepidóptera)
  - *Trogoderma angustum* (Coleóptera)
  - *Trogoderma variabile* (Coleóptera)

Los requisitos principales publicados son:

Nivel de muestreo: 1% CON LOTE > 1400 CAJAS

RAIZ CUBICA + 30% CON LOTE <= 1400 CAJAS

Tratamiento: NO APLICA

Requisitos Adicionales:

- 1) Presentación de AFIDI vigente a la fecha de realización de la actividad (Inspección - Emisión de CF)
- 2) Embalaje nuevo, con rotulación en español.
- 3) La sobrerotulación no esta permitida.
- 4) Productos que ingresen a Argentina en forma transitoria hacia el destino final, deben estar autorizados.
- 5) Los productos en tránsito por Argentina, deben cumplir con lo establecido en el Protocolo "Sistema de Tránsito de Artículos Vegetales Reglamentados entre Argentina/Chile".

### 3.4. Caribe

El mercado objetivo "Caribe" está compuesto -en este documento- por aquellos países a los cuales Colombia está realizando sus exportaciones de lima Tahití: República Dominicana, Puerto Rico, Antillas Holandesas (2) y Antillas Francesas (2). A continuación, una breve reseña de las exigencias de dichos países para el ingreso de productos frescos, teniendo que decir que en general, son países bastante flexibles en sus requisitos ya que, salvo algunas excepciones, en general no tienen producción propia para defender de plagas y enfermedades.

En términos generales, las islas del Caribe solicitan el certificado fitosanitario emitido por las autoridades correspondientes del país de procedencia, para ingresar productos frescos; en cuanto a productos procesados y empacados, estos deben presentar el certificado de libre venta del país de origen, de manera que puedan corroborar que los alimentos cuentan con el aval para ser comercializados. Con respecto al etiquetado ninguno de los países cuenta con regulaciones específicas por lo que de cumplir con las del país de origen es suficiente para su venta en las islas, sin embargo, algunos países como por ejemplo Curazao, sigue más de cerca las regulaciones de etiquetado europeas por lo que se aconseja que los productos cumplan lineamientos, tales como, el idioma el cual puede ser en inglés o neerlandés, aunque es común ver en las góndolas productos con etiquetas en español.

Nota: Sobre los requisitos a nivel nacional establecidos por el Instituto Colombiano Agropecuario en particular la Resolución 448 de 2016 en donde se exigen los registros de los exportadores y de las plantas empacadoras, consultar:

<https://www.ica.gov.co/getattachment/d2dea6cc-b4b0-4e76-85b3-614da4761fe4/2016R448.aspx>

### Requisitos, procesos y costos para lograr las certificaciones del ICA

La siguiente tabla presenta, con valores de referencia, los costos, documentos e infraestructura requeridos para el registro ICA 448, para un predio entre 0 y 3 hectáreas.

Tabla 6. Costos para registro ICA para un predio entre 0 y 3 hectáreas

Costos Documentos e Infraestructura registro ICA 448 predio de 0 a 3 Ha				
ACTIVIDAD	DESCRIPCION	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Registro ICA	Trampa Jakson	10.000	1	10.000
	Trampa McPhail	25.000	1	25.000
	Proteína Hidrolizada de Maíz (PHM)	18.000	1	18.000
	Tridmelure 3 cc	30.000	1	30.000
	Documentos	20.000	1	20.000
	Certificado de Libertad	20.000	1	20.000
	Certificado de uso del suelo	40.000	1	40.000
	Pagos de registro Exportador	35.000	1	35.000
	Carpeta AZ	7.000	1	7.000
INFRAESTRUCTURA	Cuarto de Agroquímicos, pequeño en bloque y con mano metálica	50.000	1	50.000
	Cuarto de Fertilizantes básico	50.000	1	50.000
	Estibas de madera	3.000	10	30.000
	Comedor Para trabajadores	50.000	1	50.000
	Baño con: ducha, lavamanos y sanitario	100.000	1	100.000
	Sitios para la mezcla de fitosanitarios	80.000	1	80.000
	Centro de acopio de fruta	100.000	1	100.000
	Botiquín de Primeros Auxilios	30.000	1	30.000
	Cemento y Arena	50.000	1	50.000
	Medio Metro de Mixto	40.000	1	40.000
	Llave / Grifo	5.000	2	10.000
	Estantería Metálica	40.000	1	40.000
	Probeta o vaso graduado	5.000	2	10.000
	Jabón para lavado de manos	5.000	1	5.000
	Escoba, trapeo y recogedor	10.000	1	10.000
	Toallas desechables	4.000	2	8.000
	Señalización completa	100.000	1	100.000
	Equipo de Protección Personal	120.000	2	240.000
	Tela de Encerramiento	2.000	20	40.000
CAPACITACIONES	Manejo seguro de plaguicidas y máquinas peligrosas.	100.000	1	100.000
	Manipulación de Alimentos.	100.000	1	100.000
	Higiene, salud y seguridad	100.000	1	100.000
	Primeros auxilios (Bomberos)	200.000	1	200.000
ANÁLISIS	Suelos	120.000	1	120.000
	Análisis microbiológico del Agua	70.000	1	70.000
Honorarios Ingeniero Agrónomo	Honorarios Ingeniero Agrónomo	700.000	1	700.000
<b>Total</b>		<b>2.638.000</b>		

## CAPÍTULO 4. REALIZAR UN INVENTARIO DE LAS CERTIFICACIONES VOLUNTARIAS.

### Generalidades

Los requerimientos de acceso a los mercados internacionales han venido evolucionando y haciendo más complejo el negocio exportador de frutas y vegetales. En los años 80's, exportar frutas frescas desde Colombia, era un negocio sencillo que consistía en realizar una buena labor de selección y empaque, pero no intervenía el aspecto interno de las frutas y el efecto de los agroquímicos en la calidad del producto. Sin embargo, a raíz de la aparición de la norma, inicialmente llamada Eurepgap y ahora Global Gap, las barreras de acceso se han vuelto sofisticadas y exigen la intervención de nuevos actores, entre ellos los ingenieros agrónomos en los cultivos, los ingenieros de alimentos en las plantas emparadoras y equipos de profesionales especialistas en certificar. Por lo anterior, estas certificaciones han exigido un acercamiento entre los productores y los exportadores buscando actuar como cadena integrada. Este escenario ha generado nuevos esquemas de trabajo entre los productores y/o sus asociaciones y las empresas exportadoras, debido a las inversiones requeridas tanto en infraestructura como en los procesos de capacitación para las certificaciones y las auditorías respectivas. La fórmula más usualmente planteada entre las partes suele ser:

---

*Estas certificaciones han exigido un acercamiento entre los productores y los exportadores buscando actuar como cadena integrada.*

---

- El agricultor invierte en la infraestructura requerida para certificarse; servicios de baño, almacenamiento de insumos, señalización y almacenamiento temporal del producto, entre otros.
- Por su parte, el exportador invierte en la contratación de profesionales, principalmente agrónomos o carreras afines, para realizar las capacitaciones correspondientes a los agricultores. Adicionalmente participa con un 50% del valor de la auditoría de la respectiva certificación.
- Es objeto de permanentes debates entre las partes, la propiedad y el uso de dichas certificaciones, ya que normalmente han sido obtenidas a través de un esfuerzo conjunto y cuando hay diferencias en las negociaciones, no queda claro quién tiene el usufructo de dichos documentos. Algunos exportadores han optado por la fórmula de incluir una leyenda que diga: para uso exclusivo del exportador ABC, pero no existe ninguna jurisprudencia al respecto y sería una aceptación voluntaria del agricultor.
- En los procesos de re certificación suelen compartirse los gastos por partes iguales.

Con el fin de comprender la utilidad de cada una de las certificaciones requeridas y/o más utilizadas en los mercados objeto del presente estudio, en este capítulo se exponen los aspectos principales a tener en cuenta, teniendo como referencia la “Guía práctica para conocer las certificaciones que se requieren para exportar agroalimentos”, publicado por Procolombia, considerando que es un resumen concreto, que brinda los aspectos principales de cada una de ellas.

### 4.1. CERTIFICACIÓN GLOBAL GAP

Esta certificación cubre todo el proceso agrícola, desde las labores previas a la siembra, hasta el producto no procesado. Es la más solicitada para frutas frescas, especialmente en la Unión Europea y algunos importadores en Estados Unidos también la están requiriendo. Sin embargo, la exigencia del certificado depende del país de destino, las condiciones del mercado y el canal de comercialización. Algunos importadores europeos comentan, en especial de la región sur del continente, que no es una certificación obligatoria. Sin embargo, en la práctica la mayoría de importadores exigen Global Gap y la tendencia a exigir este documento es creciente. Otros importadores, en especial del norte de Europa, comentan que en la actualidad el tema de mayor importancia en una negociación con una cadena de supermercados, es el número de certificaciones que tiene el producto/proveedor. Los temas de calidad, continuidad y precio ya se dan por hecho, pero las certificaciones recibidas inclinan en una propuesta de negocios.



La sigla GAP del inglés, Good Agricultural Practices quiere decir Buenas Prácticas Agrícolas.

Los principales objetivos de las BPA son:

- Mantenimiento de la confianza del consumidor
- Seguridad y calidad de los alimentos
- Minimización del impacto negativo sobre el medio ambiente
- Reducción en el uso de agroquímicos
- Mejor utilización de los recursos naturales
- Aseguramiento de la salud y la seguridad de los trabajadores

La certificación GLOBAL GAP, consiste principalmente en el cumplimiento de un protocolo de buenas prácticas agrícolas a nivel mundial, la cual armoniza las normas y procedimientos para desarrollar un sistema de certificación internacional. Esta certificación ha significado un mayor ahorro para los productores, ya que es aceptada a nivel global, por cerca de 100 países en todos los continentes y, por lo tanto, evita tener que someterse todos los años a diferentes auditorías de clientes con diferentes criterios.

Para consumidores y distribuidores, el certificado GLOBAL G.A.P genera la tranquilidad de que los alimentos alcanzan niveles aceptables de seguridad y calidad y que estos han sido producidos de una manera sostenible, respetando la salud, seguridad y bienestar de los trabajadores, el medio ambiente y en consideración de los temas de bienestar animal.

En Colombia hay organizaciones certificadoras, que pueden realizar pre-auditorías iniciales y periódicas para ayudarle a la empresa en el inicio del proceso.

El proceso se debe iniciar con la realización de un diagnóstico y capacitación, en los requisitos de norma y usualmente este trabajo corre por cuenta del exportador. Una vez tenga clara la norma, debe plantear un plan de trabajo basado en los diferentes numerales establecidos por Global G.A.P. Una vez se realiza la auditoría, la empresa tiene un plazo de 28 días calendario para el cierre de no conformidades (si aplica). Posterior a ello, la entidad certificadora, tiene un plazo de 30 días para la revisión del informe final y emisión del certificado. Este certificado tiene validez de un año.

- Las auditorías de re-certificación tienen la misma duración y contenido que las iniciales y las empresas deben estar sujetas a auditorías no anunciadas, las cuales se realizan con base en un muestreo de empresas certificadas en Latinoamérica.
- Los tiempos de implementación dependen del compromiso y magnitud de cada compañía; se puede hablar de un tiempo promedio de implementación de 6 meses a un año. En este caso, no es adecuado hablar de la acreditación de un productor ya que el término se refiere a la autorización de un organismo evaluador de la conformidad (certificadores) por parte de un

organismo acreditador. En el caso de los productores se habla de certificación.

- **Norma GLOBAL G.A.P. para frutas y hortalizas**

La Norma GLOBALG.A.P. para frutas y hortalizas cubre todas las etapas de la producción, desde las actividades pre-cosecha, tales como la gestión del suelo y las aplicaciones fitosanitarias, hasta la manipulación del producto post-cosecha, el empaque y almacenamiento.

La documentación disponible para orientar el proceso de certificación en frutas y hortalizas, es principalmente:

- La lista de verificación GLOBALG.A.P., que es el documento para completar la auto-evaluación.
- El documento de los Puntos de Control y Criterios de Cumplimiento (PCCCs), el cual detalla todo lo que cubre la norma bajo la cual se está solicitando la certificación, y además aporta guías adicionales para cumplir los requisitos.
- El documento del reglamento general define el funcionamiento del proceso de certificación, así como los requisitos para los sistemas de gestión de calidad y asuntos relacionados.
- La guía de interpretación nacional (NIG, por sus siglas en inglés), aclara la manera en que los PCCCs fueron adaptados para un país específico.

A manera de ejemplo, se presenta a continuación un formato para realizar un diagnóstico previo a la certificación.

Figura 9. Formato diagnóstico previo a la certificación

Diagnostico de predio para certificacion GlobalGAP Version 5.2		Version: 001	
Elaboro: Claudia Urrego	Reviso: Carlos Ramirez	Pagina: 1 de	
Fecha:	Funcionario:	Vereda:	
Departamento:	Municipio:	Cultivos:	
Finca:	Código Finca:	Encargado:	
Agricultor:	Tenencia:	No Plantas:	
metros de altura:	Registro ICA	Ha:	
Punto a Evaluar	Si	No	Observaciones
<b>AREAS DEMARCADAS Y AVISOS</b>			
Identificación de la finca (letreros de finca, lotes e instalaciones)			
Letrero de cultivo Area fumigada			
Desinfección de calzado			
Zona de Mezcla			
Baño (lavamanos y sanitario)			
Comedor para trabajadores			
Zona de Barbecho			
Almacenamiento temporal de fruta			
Letreros alusivos al medio ambiente			
Identificación de áreas de peligro			
Equipo de protección personal			

Fuente: Elaboración propia

## 4.2. CERTIFICACIÓN GLOBAL GAP GRASP

La certificación Global Gap Grasp contempla temas específicos relacionados con la salud, la seguridad y el bienestar de los



trabajadores y es un complemento de la certificación Global Gap. La sigla GRASP significa, Evaluación de Riesgos GLOBALG.A.P. para las Prácticas Sociales, y es un módulo voluntario, desarrollado para evaluar las prácticas sociales en la explotación, abordando temas específicos relativos a la salud, seguridad y bienestar de los trabajadores.

Las medidas GRASP pueden evaluarse al mismo tiempo que se realiza la auditoría GLOBALG.A.P. Un auditor o inspector GLOBALG.A.P. con formación en GRASP realiza la evaluación de su predio. Los resultados de la evaluación se cargan en la base de datos GLOBALG.A.P., mostrando su nivel de cumplimiento. Esto es visible para los socios en la cadena de suministro y los compradores a los que se les haya otorgado acceso. La evaluación GRASP es válida por un año.

El GRASP ayuda a los productores a establecer un buen sistema de gestión social en sus cultivos y les ofrece a los compradores una garantía adicional. Asimismo, ayuda a proteger uno de los recursos más importantes de las empresas: su gente. Aunque se menciona que es un módulo “voluntario” está claro que es un requisito para todos los importadores/distribuidores que le venden a las cadenas de supermercados.

Costos en Implementación GlobalGAP GRASP				
ACTIVIDAD	DESCRIPCION	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Registro ICA	Trampa Jakson	10,000	1	10,000
	Trampa McPhail	20,000	2	40,000
	Proteína Hidrolizada de Maíz (PHM)	18,000	1	18,000
	Tridimelure 3 cc	80,000	1	80,000
	Documentos	15,000	1	15,000
	Certificado de Libertad	20,000	1	20,000
	Certificado de uso del suelo	70,000	1	70,000
	Honorario Ingeniero Agrónomo solicitud registro ica	700,000	1	700,000
	Pagos de registro Exportador de 0 a 3 Ha	35,000	1	35,000
FORMATOS	Certificado de Calidad de Plántulas	0	1	0
	Carpeta AZ	7,000	1	7,000
	Fotocopias y Documentos GlobalGAP GRASP	100,000	1	100,000
INFRAESTRUCTURA	Cuarto de Agroquímicos, pequeño en bloque y con malla metálica	100,000	1	100,000
	Cuarto de Fertilizantes básico	60,000	1	60,000
	Estibas de madera	5,000	10	50,000
	Comedor Para trabajadores	70,000	1	70,000
	Baño con: ducha, lavamanos y sanitario	100,000	1	100,000
	Sillas para la mezcla de fitosanitarios	100,000	1	100,000
	Centro de acopio de fruta	200,000	1	200,000
	Garrafón con agua para beber	10,000	1	10,000
	Botiquín de Primeros Auxilios	30,000	1	30,000
	Cemento y Arena	70,000	1	70,000
	Medio Metro de Mixto	40,000	1	40,000
	Caneca plástica	70,000	1	70,000
	Ullave/ Grifo	5,000	2	10,000
	Estantería Metálica	50,000	1	50,000
	Probeta o vaso graduado	10,000	2	20,000
	Linterna	5,000	1	5,000
	Candado	5,000	1	5,000
	Jabón para lavado de manos	5,000	1	5,000
	Escoba, trapeo y recogedor	10,000	1	10,000
	Toallas desechables	5,000	2	10,000
	Señalización completa finca	300,000	1	300,000
	Equipo de Protección Personal / Equipo de Fumigación.	120,000	3	360,000
				0
CAPACITACIONES	Manejo seguro de plaguicidas y máquinas peligrosas.	150,000	1	150,000
	Manipulación de Alimentos.	150,000	1	150,000
	Higiene, salud y seguridad	150,000	1	150,000
	Defensa de los alimentos	150,000	1	150,000
	Norma Laboral Colombiana	200,000	1	200,000
	Primeros auxilios (Bomberos)	150,000	1	150,000
ANÁLISIS	Suelos	120,000	1	120,000
	Análisis microbiológico del Agua	70,000	1	70,000
	Análisis físicoquímico del Agua	150,000	1	150,000
	Fruta	690,000	1	690,000
IMPREVISTOS	Imprevistos	0		0
TRANSPORTE	Transporte	0		0
IMPLEMENTADOR	Pago implementador	6,000,000	1	6,000,000
INSPECCIONES INDIVIDUALES	Inspección Interna - Preauditoría	500,000	1	500,000
	Auditoría Externa - Organismo de Certificación	4,000,000	1	4,000,000
<b>Total</b>		<b>15,143,000</b>		

Fuente: Elaboración propia

### 4.3. AUDITORÍA ESMETA

SMETA, Auditoría de Comercio Ético de Afiliados a SEDEX, por sus siglas en inglés, es uno de los principales formatos auditoría ética más utilizado. Se trata de un procedimiento auditoría, que reúne buenas prácticas en una técnica de auditoría ética. Es decir, no es un código de conducta, o un proceso de certificación, es un esquema de auditoría basado en una recopilación de buenas prácticas en técnicas auditoría social.



de  
de  
de

Al utilizar SMETA, un proveedor puede llevar a cabo una auditoría y compartirla con varios clientes, en lugar de tener que hacer distintas auditorías para cada cliente.

La metodología de SMETA utiliza el código ETI y las leyes locales como herramienta de evaluación. Incluye cuatro módulos:

- Salud y seguridad
- Estándares laborales
- Medio ambiente (opcional)
- Ética comercial (opcional)

A pesar de que SMETA fue creado para los afiliados a Sedex, también se invitan a las empresas que no son miembros, a que lo utilicen y está diseñado para que los proveedores compartan una auditoría con múltiples clientes, cumpliendo con los múltiples requisitos de los compradores y reduciendo la duplicación en la auditoría social y ética. SMETA tiene tres elementos:

- Una guía común de mejores prácticas para realizar auditorías comerciales éticas
- Un formato de informe de auditoría común
- Un formato común de Plan de Acción Correctiva

El procedimiento para la auditoría consiste básicamente en que el auditor *in situ* en la empresa que lo ha solicitado, indicará las no conformidades, observaciones y las buenas prácticas que se realizan en la empresa alimentaria.

### 4.4. CERTIFICACIÓN FAIR TRADE

Fairtrade-Comercio Justo, es una certificación, que funciona como distintivo, ofreciendo al consumidor seguridad acerca de los valores éticos del producto, y que permite a los agricultores recibir un precio justo por sus productos, reduciendo la cadena de intermediación en la comercialización.



Los productos que llevan el sello Fairtrade han sido elaborados en condiciones de trabajo dignas y comprados a un precio justo que apoya el desarrollo sostenible de la organización productora.

Los principales beneficios de la certificación, son:

- Creación de oportunidades para productores en desventaja económica.
- Transparencia y responsabilidad – rendición de cuentas-.
- Prácticas comerciales justas.
- Pago de un precio justo.
- No al trabajo infantil y al trabajo forzoso.
- Compromiso a la no discriminación, la igualdad de género y el empoderamiento económico de la mujer y la libertad de asociación.

- Garantizar buenas condiciones de trabajo.
- Desarrollo de capacidades.
- Promoción del comercio justo.
- Respeto por el medio ambiente.

Es una certificación de alcance internacional, es decir, que por un lado encontrará proveedores registrados en el sistema Fairtrade en prácticamente todo el mundo y por otro lado puede vender productos con el sello Fairtrade a consumidores en 58 países

Es exigente y justa tanto con los productores como con los comerciantes. Para poder ofertar productos con el sello Fairtrade con su propia marca al consumidor final, es preciso registrarse en FLO-Cert, someterse regularmente a auditorias independientes, reportar las compras y ventas de productos Fairtrade y por supuesto comprar la materia prima en condiciones de Comercio Justo.

A cambio se obtiene un alto valor agregado, ya que el producto será reconocido como socialmente responsable, aceptado como tal por consumidores y puede tener la absoluta tranquilidad de estar ofertando un producto bueno en todos los sentidos: socialmente responsable, respetuoso con el medio ambiente y de alta calidad.

El sistema Fairtrade audita a todos los actores a lo largo de la cadena de suministro, desde el productor, pasando por el trader (intermediario que compra y vende) hasta el producto final. El sello FAIRTRADE garantiza a los consumidores que el producto que están adquiriendo cumple con los estándares sociales, económicos y medioambientales de Comercio Justo.

Se tiene conocimiento que actualmente la asociación Frutas Verdes del Patía, se encuentra avanzando en su proceso de certificación Fairtrade, buscando entre otras cosas, mejorar las condiciones de precio de sus miembros.

## 4.5. CERTIFICACIÓN ORGÁNICA

Los productos orgánicos certificados son aquellos que se producen, almacenan, elaboran, manipulan y comercializan de conformidad con especificaciones técnicas precisas (normas), y cuya certificación de productos "orgánicos" corre a cargo de un organismo especializado. Una vez que una entidad de este tipo ha verificado el cumplimiento de las normas que rigen el ámbito de los productos orgánicos, se concede una etiqueta al producto. Esta etiqueta variará de acuerdo con el organismo de certificación que la expida, pero puede tomarse como garantía de cumplimiento de los requisitos fundamentales de un producto "orgánico" desde la finca hasta el mercado.

- Es importante señalar que la etiqueta de calidad orgánica se aplica al proceso de producción, y garantiza que el producto se ha creado y elaborado en forma que no perjudique al medio ambiente. Esta etiqueta respalda, pues, un proceso de producción, a diferencia de la certificación de calidad.
- Los sistemas agrícolas orgánicos y sus productos no siempre están certificados, éstos se denominan "agricultura o productos orgánicos no certificados". Esta categoría no comprende los sistemas agrícolas que por defecto no utilizan insumos sintéticos (por ejemplo, aquellos sistemas que no llevan a cabo prácticas para enriquecer el suelo y degradan las tierras).



Los productos importados en la Unión Europea deben haber sido producidos y verificados según reglas por lo menos equivalentes a las vigentes en la UE, definidas por el Reglamento CE 834/2007 y sus reglamentos de aplicación.

Dependiendo del país, las certificadoras pueden ser entidades públicas o privadas. Se otorga a través de un certificado de conformidad una vez que se ha corroborado el cumplimiento de la norma y/o el Manual de la certificadora, según los casos.

Se certifica:

- Productores: individuales y grupos de productores. • Productos según alcance de cada norma (fertilizante o material de protección vegetal).
- Procesadores: almacenes, procesos primarios, manufactura, oficinas de exportación, administración. productos según alcance de cada norma.
- Comercializadores: traders

#### 4.6. CERTIFICACIÓN USDA

La certificación USDA se basa en las normas de producción orgánica para Estados Unidos (NOP-USDA) creadas por el Ministerio de Agricultura de los Estados Unidos. Este certificado es necesario para las empresas que desean exportar un producto orgánico a Estados Unidos, sean alimentos procesados o productos frescos.



ya

Cualquier agricultor o procesador, que quiere vender alimentos orgánicos en el mercado de los Estados Unidos, tiene que certificarse por una agencia certificadora acreditada por el USDA. También sus proveedores de materia prima orgánica necesitan la certificación NOP (USDA ORGANIC).

Los beneficios de tener la certificación, de acuerdo a USDA, son:

- Sello de calidad: al tener el sello USDA ORGANIC en sus productos, esto significa que se tiene un producto de calidad, amigable con el ambiente y sano para las personas, lo cual le ayuda a obtener más clientes, mejores precios y ser más atractivo frente a la competencia.
- Acceso a los mercados: debido a la creciente tendencia del consumo de productos orgánicos, muchos supermercados y tiendas prefieren comprar productos orgánicos y que estén certificados.
- Administración ambiental: la producción orgánica es mucho más que simplemente evitar los fertilizantes sintéticos, herbicidas y pesticidas. Es un sistema de gestión del suelo y ciclo de nutrientes para mantener, equilibrar, proteger la calidad del agua y mejorar la biodiversidad. Las prácticas orgánicas tienen el poder de aumentar la productividad de la tierra, la fertilidad y la biodiversidad para la próxima generación.

Las excepciones para comercializar un producto orgánico sin la certificación USDA, son:

- Pequeños productores con un volumen anual de ventas orgánicas de menos de US\$ 5,000, y que venden sus productos directamente a los consumidores (no aplica fuera de los Estados Unidos).
- Unidades que manejen productos, que contengan menos de 70% de ingredientes orgánicos, o no identifiquen el producto como tal como orgánico, sino solamente algunos de sus ingredientes.

Los productos orgánicos se dividen en cuatro categorías y cada categoría se rige por su propio conjunto de requisitos de etiquetado. La certificación estará dentro de una de estas cuatro categorías,

que, para el caso de las frutas, corresponderá a la categoría de “100 Por ciento Orgánico”, que son productos de un solo ingrediente agrícola (como frutas y verduras crudas) o productos elaborados completamente con ingredientes 100% orgánicos.

En Colombia pueden proveer esta certificación las siguientes empresas: Mayacert, Ecocert, Bio Latina, CERES, entre otras.

Se han identificado en Nariño, un número superior a 50 predios con certificación orgánica y se considera que desde el punto de vista comercial y técnico, se debe promover este tipo de certificaciones, para crear conciencia y cultura de protección ambiental y también para generar factores diferenciadores frente a la competencia nacional e internacional.

## CAPÍTULO 5. INFORMACIÓN SOBRE LOS ESTÁNDARES DE COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO REQUERIDOS POR LAS DISTINTAS COMBINACIONES MERCADO/CANAL DE DISTRIBUCIÓN.

### Generalidades

En el presente capítulo se ha realizado una fusión entre los conocimientos y experiencias del consultor y la norma UNECE STANDARD FFV-14 de Naciones Unidas la cual se considera que reúne los principales temas y contempla estándares de calidad comercial. Dicha norma que fomenta la calidad, la producción, mejora la rentabilidad y protege los intereses del consumidor es utilizada por gobiernos, productores, comerciantes, importadores y exportadores, y otras organizaciones internacionales.

---

*En el presente documento, se extrae la información de la norma UNECE STANDARD FFV-14 de Naciones Unidas, relativa exclusivamente a limones y limas y se contempla su utilización aplicada para los mercados objetivo.*

---

La norma UNECE STANDARD FFV-14 se aplica a los cítricos de variedades cultivadas de las siguientes especies, para ser suministrados frescos al consumidor, excluyendo los cítricos para procesamiento industrial:

- Limones cultivados de la especie Citrus limón (L.) Burm. F. y sus híbridos
- Limas persas cultivadas de la especie Citrus latifolia (Yu. Tanaka) Tanaka, lima ácida de gran tamaño conocida también como Tahití y sus híbridos
- Limas mexicanas cultivadas de la especie Citrus aurantiifolia (Christm.) Swingle, y Bearss también conocidos como limas agrias y limas clave e híbridos de las mismas.

En la FFV-14 clasifican los cítricos en las siguiente tres clases:

- Clase "Extra"  
Los cítricos en esta clase deben ser de calidad superior. Deben tener las características de la variedad y / o tipo comercial. Deben estar libre de defectos, con la excepción de daños superficiales muy leves, siempre que estos no afectan la apariencia general del producto, y su presentación en el empaque.
- Clase I  
Los cítricos de esta clase deben ser de buena calidad. Debe ser característico de la variedad y / o tipo comercial. Sin embargo, se pueden permitir los siguientes defectos leves, siempre que no afecten apariencia general del producto:
  - un ligero defecto en la forma
  - defectos leves en la coloración, incluidas ligeras quemaduras solares
  - defectos cutáneos leves y progresivos, siempre que no afecten la pulpa
  - defectos leves curados debido a una causa mecánica, como daños por granizo, roces o daños por manipulación
- Clase II  
Esta clase incluye cítricos que no califican para su inclusión en las clases superiores, pero cumple los requisitos mínimos especificados anteriormente.

Se pueden permitir los siguientes defectos, siempre que los cítricos conserven sus características esenciales en cuanto a la calidad y la presentación:

- efectos de forma
- efectos en la coloración, incluyendo quemaduras solares
- efectos progresivos de la piel, siempre que no afecten la pulpa
- efectos de la piel que se producen durante la formación de la fruta, como daños de plagas
- efectos curados debido a una causa mecánica, como daños por granizo, roces o daños del manejo
- alteraciones superficiales de la piel curada
- piel áspera

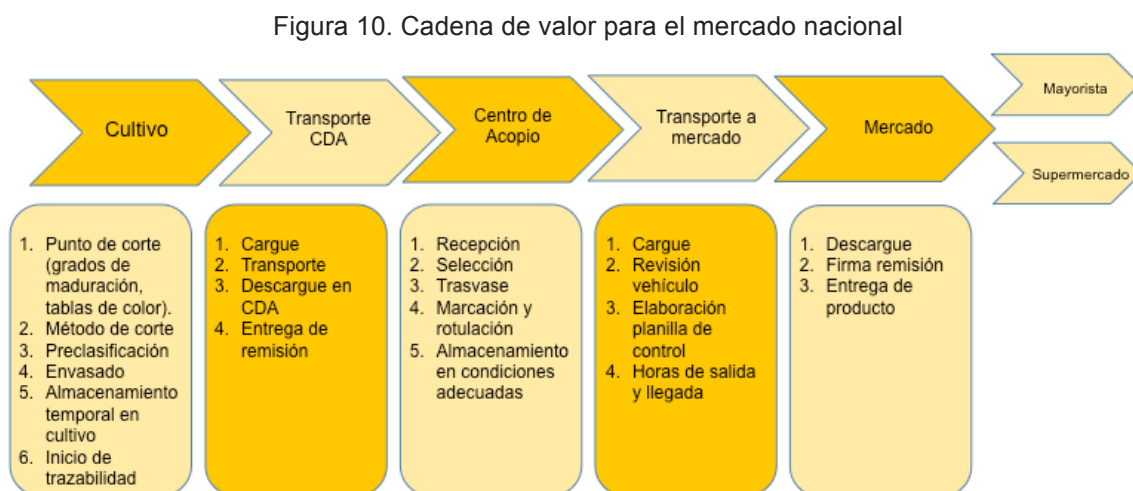
#### Tolerancias de calidad

- Clase "Extra": una tolerancia total del 5 por ciento, en número o peso, de frutas que no satisfacen requisitos de la clase
- Clase I: una tolerancia total del 10 por ciento, en número o peso, de los frutos que no satisfacen requisitos de la clase.
- Clase II: una tolerancia total del 10 por ciento, en número o peso, de frutos que no cumplen

## 5.1. Recorrido por la cadena de valor

Con el fin de describir los aspectos principales que inciden en los estándares comerciales, se presentan las siguientes figuras, la primera de ellas se inicia en el cultivo y finaliza en el mercado local y la segunda se inicia en el cultivo y termina en el cliente del exterior. La secuencia descrita permite hacer un recorrido por los procesos requeridos para llegar al mercado en buenas condiciones. Sin embargo, es importante anotar que en el anexo 2 se incluye un protocolo más detallado del proceso pos cosecha para la lima Tahití.

### 5.1.1. Cadena de valor para el mercado nacional



Nota: CDA – Centro de Acopio

Fuente: Elaboración propia

## i. Cultivo:

El agricultor deberá tener en cuenta que, para que una lima avance en la cadena de valor, desde la finca hasta el consumidor, sus frutos deben estar:

- Intactos
- Libres de hematomas y / o cicatrices
- Limpios, prácticamente libre de cualquier materia extraña visible
- Prácticamente libre de plagas
- Libre de daños causados por plagas que afectan la pulpa
- Libre de signos de marchitez y deshidratación
- Libre de daños causados por bajas temperaturas o heladas
- Libre de humedad externa anormal
- Libre de olores y / o sabores extraños.

Estas consideraciones incluidas en la FFV-14 se deben empezar a identificar desde el campo, bajo el concepto que se denomina pre-clasificación y posteriormente revisadas y ajustadas en el centro de acopio. Como se describe en la figura de la cadena de valor para el mercado nacional, este trabajo debe estar acompañado de un buen sistema de corte, identificación del punto correcto de maduración (tabla de color), un almacenamiento temporal en cultivo, que proteja el fruto de lluvias e insectos, entre otros, y el inicio del sistema de trazabilidad.

## ii. Transporte CDA

El transporte del almacenamiento temporal del cultivo hasta el centro de acopio, debe realizarse en las mejores condiciones de limpieza y mantenimiento del vehículo, evitando en todo momento el daño mecánico a la fruta. Son particularmente sensibles, los procesos de cargue y descargue y su posterior ubicación dentro del centro de acopio.



**Fuente:** centro de acopio temporal. Finca La Cabaña en el Vado, Nariño.

## iii. Centro de Acopio

El producto se recibe, selecciona y empaca de acuerdo con las condiciones de cada cliente. Independientemente de que el mercado nacional tenga, en general, bajos estándares de calidad, el agricultor debe realizar una labor rigurosa para suministrar la mejor calidad posible y mantenerse activo como proveedor del cliente. Por ejemplo, se debe establecer categorías de acuerdo con características del fruto; este ha sido uno de los factores de éxito de Agrolimón, empresa entrevistada en la primera parte de la presente consultoría.



Fuente: Agrolimón en el Tolima

#### iv. Transporte al mercado

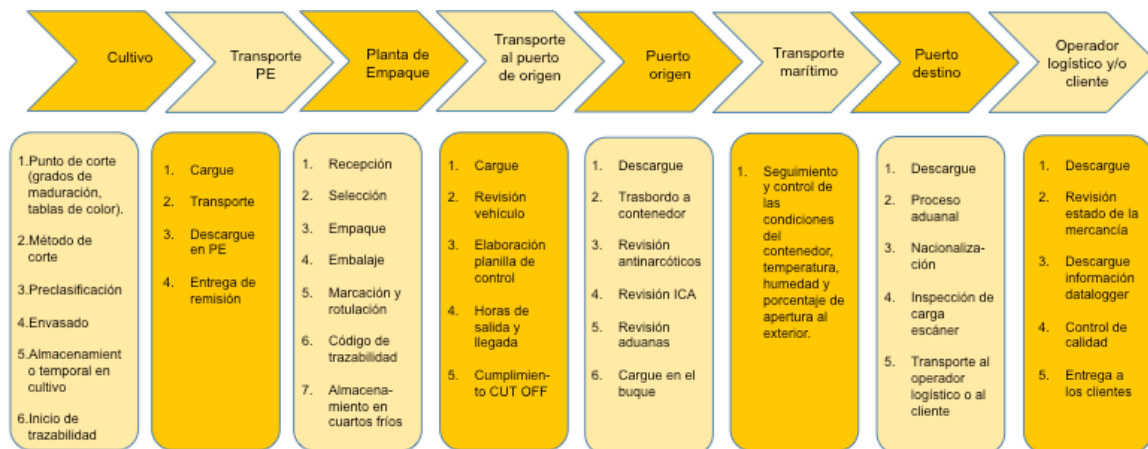
En esta etapa del proceso, es importante la revisión de las condiciones del vehículo, nuevamente buscando el menor daño mecánico posible. De igual manera son sensibles los cargues y descargues y el tiempo transcurrido entre la salida del cultivo y la llegada al cliente.

#### v. Mercado

Al llegar al mercado (bodega) es importante tener en cuenta el descargue y la ubicación dentro de la bodega del cliente, así como sus observaciones sobre temas de calidad y empaque.

### 5.1.2. Cadena de valor para el mercado de exportación

Figura 11. Cadena de valor para el mercado de exportación



Nota: PE – Planta de empaque

Fuente: Elaboración propia

#### i. Cultivo

En general se deben aplicar las mismas condiciones mencionadas en la cadena de mercado nacional. Sin embargo, se recomienda el uso de canastillas plásticas desde el cultivo hasta la planta de pos cosecha. Usualmente la canastilla de una capacidad de 23 kilos.

## ii. Transporte PE

El transporte del almacenamiento temporal del cultivo hasta la planta empacadora, debe realizarse en las mejores condiciones posibles (limpieza y mantenimiento) para evitar en todo momento, el daño mecánico a la fruta. El vehículo por lo tanto debe estar limpio y en buena condición de amortiguación.

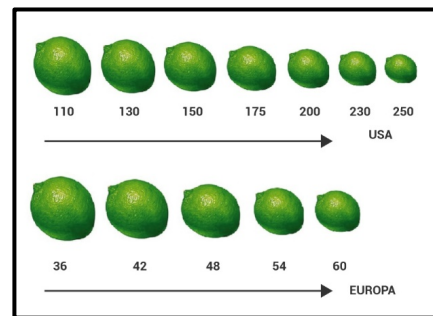
## iii. Planta empacadora

En la planta empacadora se llevan a cabo las labores típicas de recepción, selección, clasificación y empaque, teniendo en cuenta los siguientes criterios:

### • Tamaños

El tamaño de los frutos está determinado por el diámetro máximo de la sección ecuatorial de la fruta medido en milímetros:

- i) 58 – 67
- ii) 53 – 62
- iii) 48 – 57
- iv) 45 – 52
- v) 42 – 49



Fuente: Esmeralda Quality Fruit – Santander, Colombia

### • Tolerancias de tamaño

- Para todas las clases: una tolerancia total del 10 por ciento, en número o peso,
- En cualquier caso, la tolerancia del 10 por ciento se aplica solo a las frutas no más pequeñas que los siguientes mínimos: limas persas 40

Figura 10. Calibres y tipo de empaque para mercado europeo

PESO POR UNIDAD EN GRAMOS	CALIBRE EUROPEO (Caja 4,5 kg)
125	36
107	42
94	48
83	54
75	60
69	< 60



Fuente: Elaboración propia

En la figura anterior se establece la relación entre el peso en gramos de una unidad de lima y la cantidad de frutas que caben en la caja de 4,5kg en la cual se comercializa para la Unión Europea.

Figura 11. Calibres y tipo de empaque para el mercado de Estados Unidos

PESO POR UNIDAD EN GRAMOS	CALIBRE ESTADOUNIDENSE (Caja 17 kg)
136	125
113	150
97	175
85	200
74	230
68	250



Fuente: Elaboración propia

En la figura anterior se establece la relación entre el peso en gramos de una unidad de lima y la cantidad de frutas que caben en la caja de 40 libras (18kg) en la cual se comercializa para Estados Unidos.

En todas las etapas de comercialización, se permiten tolerancias con respecto a la calidad y el tamaño de cada lote, para productos que no satisfacen los requisitos de la clase indicada.

- **Madurez**

Los cítricos deben estar suficientemente desarrollados y mostrar una madurez satisfactoria definida por los siguientes parámetros especificados para cada especie abajo:

- Contenido mínimo de jugo: 42%
- Contenido mínimo total de sólidos solubles, es decir, contenido mínimo de azúcar
- Relación azúcar / ácido calculado según la norma OECD
- Coloración de la fruta: debe estar verde, pero se acepta hasta un 30% de superficie amarilla también conocida como "golpe de sol o de sombra":

- **Disposiciones relativas a la presentación.**

Uniformidad: el contenido de cada caja debe ser uniforme y contener solo frutos del mismo origen, variedad o tipo comercial, calidad y tamaño, y preferiblemente del mismo grado de madurez y desarrollo. Además, para la clase "Extra", se requiere uniformidad en la coloración.

- **Embalaje**

Las frutas deben empacarse de manera que se protejan adecuadamente los productos. Los materiales utilizados dentro de la caja de cartón deben estar limpios y de calidad para evitar daños externos o internos al producto. El uso de materiales, particularmente papel o sellos con especificaciones comerciales, se permite siempre que se imprima o rotule con tinta o pegamento no tóxico.

Los rótulos pegados individualmente al producto deberán ser tales que, cuando se retiren, no dejen rastros visibles de goma, ni genere defectos en la cáscara

La fruta envuelta debe usar papel fino, seco, nuevo e inodoro. El uso de cualquier sustancia que tienda a modificar las características naturales de los frutos especialmente en sabor u olor, está prohibido. Las cajas de cartón deben estar libres de toda materia extraña. Sin embargo, una presentación donde se incluya alguna rama con hojas verdes está permitido.

Caja de cartón tipo “Europa” para 4,5kg – empaque genérico

Cada caja de cartón debe llevar los siguientes datos, en letras agrupadas en el mismo lado, marcado legible e indeleblemente, y visible desde el exterior:

- Identificación: empacador y / o despachador / exportador. Nombre y dirección física (por ejemplo, calle / ciudad / región / código postal y, si es diferente del país de origen, el país) o una marca de código reconocida oficialmente por la autoridad nacional, si el país que aplica dicho sistema figura en la base de datos de la CEPE.
- Naturaleza del producto: “Limones”, “Limas”, “Limas persas”, “Limas mexicanas”, “Limas dulces indias” si el producto no es visible desde el exterior, “Mezcla de cítricos” o denominación equivalente y nombres comunes de diferentes especies, en el caso de una mezcla de cítricos de especies claramente diferentes
- Especificaciones comerciales: clase y tamaño expresado como mínimo y máximo (en mm), el código (s) de tamaño seguido, opcionalmente, por un tamaño mínimo y máximo y una referencia a tratamiento pos cosecha (opcional, basado en la legislación nacional de importación país).



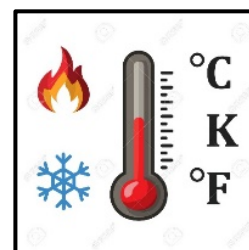
#### iv. Transporte al puerto de origen

El transporte de la planta empacadora al puerto de origen, debe hacer en contenedores o vehículos refrigerados en las mejores condiciones posibles (limpieza y mantenimiento) para evitar en todo momento, el daño mecánico a la fruta y el rompimiento de la cadena de frío. Es importante colocar termo registros para el trayecto a puerto.



#### v. Puerto de origen

Todas las actividades en el puerto que tengan que ver con la carga, deben realizarse en condiciones controladas de temperatura y humedad. En lo posible, las inspecciones antinarcóticas se deben hacer utilizando equipos no invasivos (escáner).



#### vi. Transporte marítimo

El contenedor en el cual se embarcan las frutas debe estar equipado con sistemas de control como el termo registro de tal manera que en



destino se pueda verificar si hubo rompimiento de las condiciones requeridas por la carga.

## vii. Puerto de destino

En el puerto se llevan a cabo todos los procedimientos de inspección y nacionalización de la mercancía. También se recomienda el uso de equipos de escáner.

## viii. Operador logístico y/o cliente

Cuando el producto llega al destino se recomienda solicitar un examen de calidad en donde se determine la condición de llegada. Los operadores logísticos tienen empresas aliadas que hacen dichos exámenes.

QUALITY REPORT			
Report number	: 10-3216	Client	:
Inspection date	: 26-08-10	Client reference	: HLXU 872460-0
Reference no.	: 871008033301	Shipper	:
Vessel/AWB/Truck	: Santa Carlotta	Shippers reference	: Santa Carlotta
Container(s)	: HLXU 872460-0		
Product	: Physalis	Brand	: Various
Cultivar	:	Grower / date	: 005 & 010
Pallets	: Reasonable - Bottom layers mild compressed		
Packaging	: Reasonable		
Temperature	: Around +7,4 °Celsius		

Nota: en el anexo 2 se incluye una propuesta de protocolo de poscosecha para lima Tahití.

## CAPÍTULO 6. INFORMACIÓN SOBRE PRECIOS EN EL MERCADO.

### Generalidades

Una de las características más distintivas del negocio de los productos perecederos es la permanente fluctuación de sus precios a través del año. Aspectos tales como el clima, que puede afectar por exceso o defecto de agua, radiación solar, vendavales, entre muchos otros; también se observan diferencias de precios cuando el producto es de estación y por lo tanto suele conseguir precios altos al inicio, medios o bajos en el pico de producción y altos al final de las cosechas, siempre y cuando la calidad se mantenga. E indudablemente la presencia de la competencia es otro de los factores que inciden en el comportamiento de los precios.

Para el caso específico de la lima Tahití que se exporta desde Colombia, se recogen a continuación comentarios relacionados con los precios y las expectativas:

- Los períodos de sequía en México han generado precios altos en Estados Unidos y una fuerte e inusitada demanda en las zonas de producción de Colombia.
- La coincidencia de Brasil y México en el mercado de la Unión Europea causa un fuerte descenso en los precios.
- La venta de producto de baja calidad cualquiera que sea su origen, ocasiona una tendencia a disminuir precios.
- La escasez de agua en las zonas de producción exportadora como Santander y Tolima, han causado abundancia de calibres pequeños de lima, que difícilmente se logran vender al mercado internacional.
- La falta de profesionalismo de muchos exportadores novatos que envían limas de mala calidad o mal empacadas y/o embaladas, han generado una mala imagen al producto colombiano y por lo tanto un descenso en los precios.
- Los exportadores colombianos consideran que cuando el precio en Estados Unidos supera los US\$20 por caja de 40 libras, es el momento para iniciar exportaciones. Sin embargo, el tiempo de tránsito desde la toma de la decisión de exportar y la llegada al cliente puede superar una semana y en ese lapso es posible que el precio se haya reducido. Son los peligros del mercado de Estados Unidos.

Influye también, la situación económica general, el poder adquisitivo, la diferencia en cambio y la oferta de otros productos (cítricos entre ellos) generando cambios en los precios.

Dice un artículo de la Asociación Europea de productos frescos Freshfel: "Las frutas y hortalizas frescas siguen siendo "baratas" en comparación con otros productos alimenticios y los consumidores siempre podrán encontrar en el mercado frutas y hortalizas a diferentes precios, lo que les permite adaptar sus decisiones de compra de acuerdo con sus posibilidades y deseos, para consumir al menos 400 g de frutas y verduras día."

### 6.1. Estructura de precios en la Unión Europea

Una gran parte de las frutas y hortalizas frescas se comercializa en los mercados abiertos (spot) y los precios se definen a través de negociaciones directas entre vendedor y comprador. El vendedor puede ser el productor / exportador y el comprador un importador o un funcionario de una cadena de supermercados. Una de las fórmulas más riesgosas para los exportadores son las ventas en consignación (o "a riesgo") muy utilizadas en el comercio de fruta fresca y verduras (especialmente para productos "tradicionales"). Estas ventas en consignación son ventas directas cuando el importador o agente vende los bienes a un tercero. Solo entonces, la propiedad del producto se transfiere. El importador o agente no toma posesión de los bienes en ningún momento. El precio se establece mediante negociaciones directas y su fijación es más libre que bajo contratos.

Los márgenes en el comercio internacional de frutas y hortalizas frescas están en permanente presión y fluctuación por parte de los importadores europeos y generalmente están por debajo del 10% e incluso pueden ser tan bajos como 2-3% para productos a granel. En un sector vasto y diverso, como las frutas y hortalizas, es difícil dar una idea precisa de precios y márgenes en toda la cadena. Hay grandes diferencias entre categorías, productos de gran escala y exóticos y entre productos de volumen. Los precios de consumo europeos para las limas frescas en los supermercados, varían desde aproximadamente 0,50 € hasta 1 € cada unidad. Los precios son más bajos en los mercados callejeros, donde las limas se venden en cantidades de 5 a 12 piezas por 1 €. Mientras que las limas orgánicas se pueden vender por aproximadamente 50 a 100% más en las tiendas.

Figura 12. Márgenes comercio internacional por eslabón



Fuente: CBI

Con base en la figura anterior, en donde CBI describe los márgenes para cada eslabón de la cadena, se plantean a continuación, tres escenarios de precios finales y a partir de dichos valores, se calcula cual debería ser el precio que el productor/exportador reciba por la caja de 4.5kg que se exporta al mercado europeo. Los precios utilizados en la tabla parten de la información de CBI que dice que estos varían entre 0,50 € hasta 1 € la unidad al consumidor final. Se utilizaron tres escenarios de precios de venta al consumidor, por unidad: 0,50; 0,75 y 1€.

Figura 13. Márgenes de precios por eslabón

	% margen	Escenarios precios (euros)		
Precio por unidad al consumidor		€0,50	€0,75	€1
Precio final por caja	100%	24	36	48
Vendedor final / Retail	45%	10,8	16,2	21,6
Importador / Distribuidor	18%	4,32	6,48	8,64
Transporte internacional	12%	2,88	4,32	5,76
Productor/exportador por caja de 4.5k	25%	€6	€9	€12

De acuerdo con la anterior simulación de precios y los respectivos márgenes de los diferentes eslabones de la cadena, los exportadores deberían estar recibiendo precios FOB entre €6 y €9 por caja de 4,5k. Algunos exportadores colombianos hablan de precios FOB entre US\$4 y US\$5 y solo excepcionalmente se superan los US\$5; sin embargo, en el análisis de precios por país que sigue a continuación, se observa que, en el 2018, Colombia vendió la caja a Europa en precios entre US\$4,5 y US\$8,5 y por lo tanto se situó en los márgenes de la tabla anterior.

Tabla 7. Evolución del precio del limón por calibres en Francia

(Cifras en euros por kilogramo)

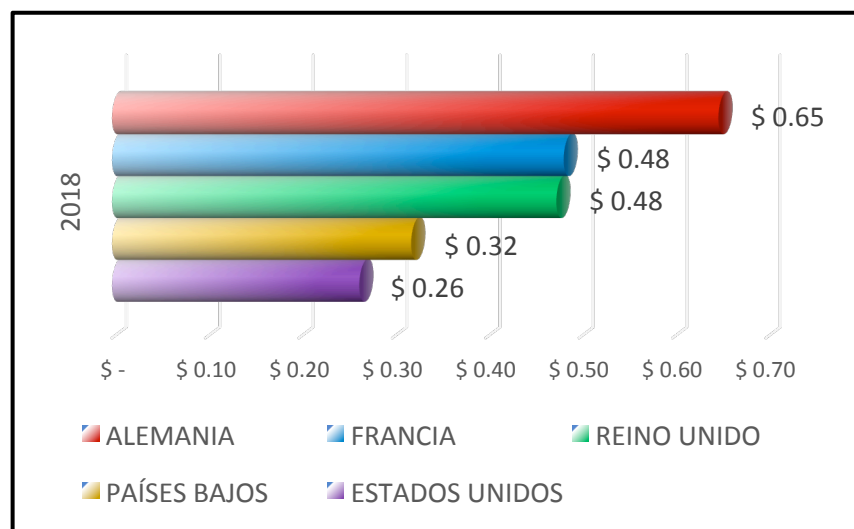
libellé	Octo. 2018	Nov. 2018	Déce. 2018	Janv. 2019	Févr. 2019	Mars 2019	Avril 2019	Mai 2019	Juin 2019	Juil. 2019	Août 2019	Septe. 2019
<b>Lyon</b> (cours Gros en € HT)												
LIME Brésil bateau (le kg)				1.10	1.16	1.67	2.39	2.35	1.56	1.63	2.24	2.03
LIME Mexique bateau (le kg)	1.62	1.75	2.10	1.63	1.39		2.70	2.58	1.87	1.98	2.40	2.21
<b>MIN Bordeaux-Brienne</b> (cours Gros en € HT)												
LIME Brésil bateau (le kg)	2.43				1.80	2.07	2.58	2.70	2.20	2.25	2.56	2.36
LIME Mexique bateau (le kg)	2.39	2.30	2.30	2.10	2.12		2.90	2.90	2.50	2.33	2.52	2.61
<b>MIN Nantes</b> (cours Gros en € HT)												
LIME Import avion (le kg)	5.80	5.69	5.50	5.48	5.49	5.81	6.20	6.20	6.02	5.89	6.00	6.00
LIME Import bateau (le kg)	1.91	1.90	2.23	1.94	1.57	1.77	2.76	2.86	1.87	1.79	2.19	2.20
<b>MIN Rungis F&amp;L Exotique Contresaison</b> (cours Gros en € HT)												
LIME Brésil avion (le kg)	5.16	5.50										
LIME Brésil bateau conteneur (le kg)	1.90	1.90	2.20	1.80	1.27	1.60	2.50	2.30	1.60	1.60	2.15	1.82
LIME Mexique avion (le kg)	3.67											
LIME Mexique bateau conteneur (le kg)		2.45	2.00									
<b>MIN Toulouse gros</b> (cours Gros en € HT)												
LIME Import bateau (le kg)		2.40	2.41	2.17	2.02							

La gráfica anterior presenta precios de lima Tahití en mercados mayoristas de algunas ciudades de Francia, entre €1,60 y 2,9 por kilo. De igual manera, se presentan precios para fruta importada por vía aérea que resultan significativamente más altos que aquellos del producto importado por barco alcanzando los €6 por kilo.

## 6.2. Precios exportación principales países oferentes lima Tahití

A continuación, y con base en los datos recopilados en el numeral 1 –oferta y demanda- se presentan los precios promedio de los principales países exportadores de lima Tahití

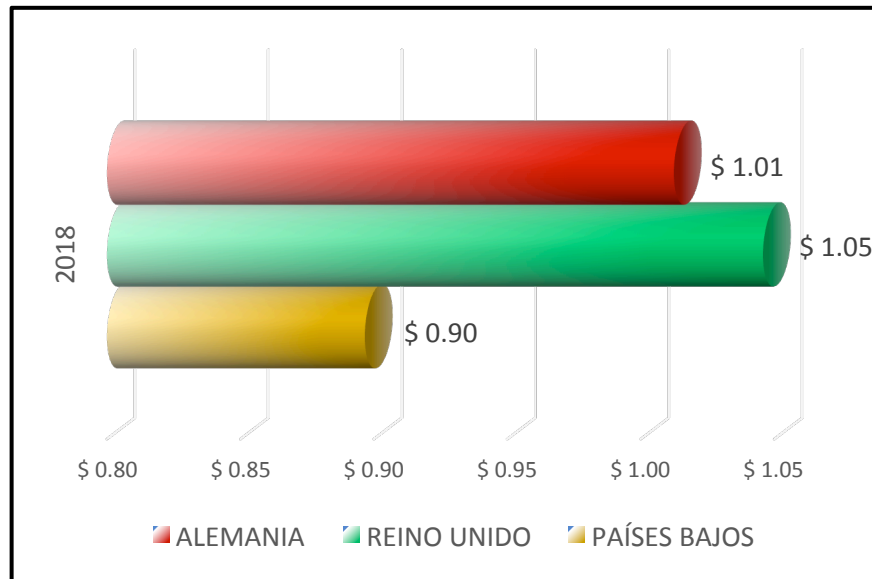
Gráfica 61. Precio promedio de exportación de la lima de México (Cifras en dólares)



Fuente: Elaboración propia – Cifras Legiscorex

En la gráfica anterior, se observa que México realizó para el año 2018, ventas FOB entre US\$0,26 (Estados Unidos) y \$0,65 (Alemania) por kilo. Esos valores calculados para las respectivas cajas, darían que los precios estuvieron entre US\$4,60 para la caja de 18 kilos (Estados Unidos) y US\$2,93 para la caja de 4,5 k (Alemania). Las diferencias tan marcadas deben estar relacionadas con ventas en momentos de gran producción de México, así como precios de limas de categoría 2.

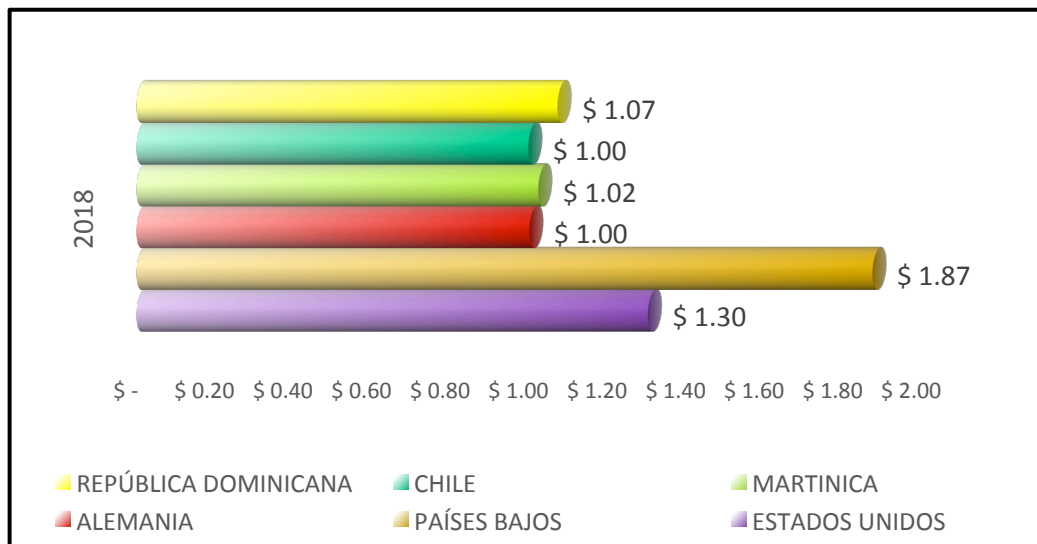
Gráfica 62. Precio promedio de exportación de la lima de Brasil (Cifras en dólares)



Fuente: Elaboración propia – Cifras Legiscomex

En la gráfica anterior, se observa que Brasil realizó para el año 2018, ventas FOB entre US\$0,90 (Países Bajos) y \$1,05 (Reino Unido) por kilo. Esos valores calculados para la caja europea (hay que recordar que Brasil no puede vender en USA), daría un precio aproximado de US\$4,5 para la caja de 4,5 k (Alemania).

Gráfica 63. Precio promedio de exportación de la lima de Colombia (Cifras en dólares)



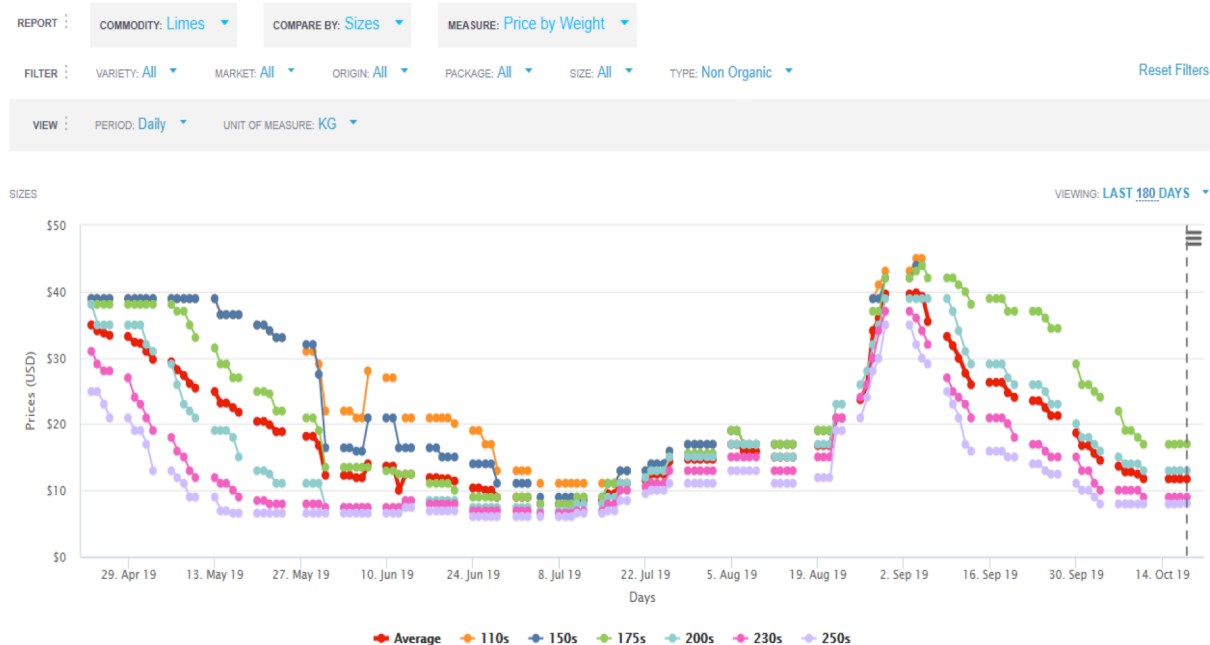
Fuente:

Elaboración propia – Cifras Legiscomex

En la gráfica anterior, se observa que Colombia realizó para el año 2018, ventas FOB entre US\$1,00 (Alemania) y \$1,87 (Países Bajos) por kilo. Esos valores calculados para las respectivas cajas, darían que los precios estuvieron entre US\$23 para la caja de 18 kilos (Estados Unidos) y US\$8,42 para la caja de 4,5 k (Países Bajos).

## 6.3. Comportamiento precios en los principales mercados

Gráfica 64. Evolución del precio de la lima por calibres en Estados Unidos  
(Cifras en dólares por caja de 40 libras)



Fuente: Agronometrics

En la gráfica anterior elaborada por Agronometrics, se puede observar la manera como han fluctuado los precios en Estados Unidos, entre los meses de mayo y septiembre del 2019. Los diferentes colores se relacionan con los calibres de la fruta y el valor está registrado para cajas de 40 libras (18k). Los precios por debajo de US\$10 (caja) se presentaron entre mayo y julio y posteriormente hay un incremento significativo hasta llegar a US\$45, seguramente debido a la escasez de producto mexicano por sequías en las regiones de producción.

Cuadro 13. Valor unitario en dólares del kilo de limón

MERCADO	VALOR US\$	%	CANTIDAD KG	%2
ESTADOS UNIDOS	466,342	66%	583,266	76%
UNIÓN EUROPEA	217,318	31%	160,784	21%
CONO SUR (CHILE)	12,500	2%	11,334	1%
CARIBE	7,462	1%	7,200	1%
<b>TOTAL</b>	<b>703,622</b>		<b>762,584</b>	

Fuente: Elaboración propia con cifras de Legiscomex y Trademap

En la gráfica anterior, se presentan precios unitarios de los 4 mercados objetivos del presente estudio y un promedio “de promedios” que se acerca al valor de US\$1 por kilo que usualmente se menciona en el medio de los exportadores.

Cuadro 14. Precios Importación Unión Europea

PAÍS	US\$	KG	US\$/KG
BRASIL	99,771	83,145	1.20
MEXICO	86,303	58,430	1.48
COLOMBIA	16,334	9,108	1.79
VIETNAM	8,725	5,606	1.56
GUATEMALA	6,185	4,495	1.38

Tomando los principales países proveedores de la Unión Europea se observan los diferentes precios registrados en las estadísticas de Trademap, en donde se observa que Colombia consiguió el mayor precio, US\$1,79 por kilo.

Cuadro 15. Precios Importación de Chile

PAÍS	US\$	KG	US\$/KG
PERÚ	6,038	7,232	0.83
ESTADOS UNIDOS	5,026	2,670	1.88
COLOMBIA	1,436	1,432	1.00

Es importante mencionar que, en la gráfica anterior, encontramos los tres tipos de limón, aparentemente compitiendo en el mercado chileno. Perú como proveedor de limón sutil, Estados Unidos vendiendo limones amarillos y Colombia surtiendo lima Tahití. Esas diferencias podrían ser la razón de las diferencias en precios.

Cuadro 16. Precios Importación de Estados Unidos

PAÍS	2017	2018	2019
MÉXICO	0.69	0.80	0.83
COLOMBIA	0.82	1.26	1.31
HONDURAS	0.64	0.88	0.96
ECUADOR	1.16	0.83	0.72
EL SALVADOR	0.47	0.53	0.68
REPÚBLICA DOMINICANA	1.21	1.59	1.18
VENEZUELA	0.69	0.77	
PERÚ	1.64	2.23	1.64
CHILE		1.15	
ESPAÑA		1.93	

Aparecen en la gráfica anterior, 10 países proveedores del mercado de Estados Unidos seguramente con diferentes tipos de limón. Así, por ejemplo, México y Colombia con Tahití y Persa, Perú con limón sutil y Chile y España con limón amarillo. Por lo anterior, la comparación puede generar conclusiones equivocadas.

Cuadro 17. Precios Importación Caribe

PAÍS	US\$	KG	US\$/KG
COLOMBIA	2	2	0,99
MÉXICO	731	766	0,95
VENEZUELA	128	370	0,35

Se observa en la gráfica anterior, los niveles tan bajos a los cuales Venezuela vendía sus limas al mercado del Caribe. Este fenómeno se presentaba en las demás frutas y verduras que el país vecino vendía en el Caribe. Sin embargo, en el último año, esta situación cambió a raíz del cierre de fronteras decretado por el gobierno venezolano.

## CAPÍTULO 7. DATOS DE CONTACTO DE EXPORTADORES Y, EN GENERAL, DE COMPRADORES DE LIMÓN TAHITÍ

### 7.1. LISTADO EXPORTADORES COLOMBIA

EXPORTADORES DE FRUTAS EXÓTICAS DE COLOMBIA			
NIT	EMPRESA	CONTACTO	TELÉFONO
9003901417	COLOMBIA PARADISE S.A.S	Mauricio Peña Gerente Comercial	300 329-7629
800026845	OCATI S. A	Sergio Lloreda Gerente	311 848-7246
8301177840	NOVACAMPO S.A. SOCIEDAD DE COMERCIALIZACION	Arbey Alarcón Jefe de operaciones	310 200-0298
800176428	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL CARIBBEAN	Alejandro Ángel Gerente	310 463-0180
830117145	C I FRUTIREYES S.A.S	Gilbert Reyes Jefe de operaciones	315 855-1479
800173004	FRUTAS COMERCIALES S.A. EN REORGANIZACION	Santiago Rojas Gerente	313 333-8883
8300618520	ANDES EXPORT COMPANY E.U.	Johan Beckers Gerente	300 266-1576
9004062234	C.I. FLP COLOMBIA S.A.S.	Nicolás Gutiérrez Gerente	311 532-3615
900462245	NATIVA PRODUCE S.A.S	Dario Cano Gerente	310 801-9836
900653229	JARDIN EXOTICS S.A.S.	Pedro Pablo Díaz Gerente	+(57)(4) 845 58 12
900983260	SAN BASILIO FRUIT'S S.A.S.		312 867-8407

## 7.2. DIRECTORIO ESTADOS UNIDOS

IMPORTADORES DE FRUTA DE ESTADOS UNIDOS				
EMPRESA	CIUDAD	CONTACTO	E-MAIL	PÁGINA WEB
COOSEMANS	MIAMI, FL	Mitch Brandfon G.M.  305-545-0824	<a href="mailto:MitchB@CoosemansMiami.com">MitchB@CoosemansMiami.com</a>	<a href="http://www.coosemansww.com">www.coosemansww.com</a>
BROOKS TROPICAL	HOMESTEAD, FL	305-247-3544	<a href="mailto:marketing@brookstropicals.com">marketing@brookstropicals.com</a>	<a href="http://www.brookstropicals.com">www.brookstropicals.com</a>
NEW LIMECO	PRINCETON, FL	305-258-1611  1 800 843 3508	<a href="mailto:info@newlimeco.com">info@newlimeco.com</a>	<a href="http://www.newlimeco.com">www.newlimeco.com</a>
LIMONEIRA	SANTA PAULA, CA	1 (805) 525- 5541	<a href="mailto:info@limoneira.com">info@limoneira.com</a>	<a href="http://www.limoneira.com">www.limoneira.com</a>
MELISSA'S	LOS ANGELES, CA	(800) 588-0151		<a href="http://www.melissas.com">www.melissas.com</a>
WONDERFUL CITRUS GLOBAL HQ	DELANO, CA	661-720-2400	<a href="mailto:contact.citrus@wonderful.com">contact.citrus@wonderful.com</a>	<a href="http://www.wonderfulcitrus.com">www.wonderfulcitrus.com</a>
FRES CO LLC	NEW YORK	+1 718-589-500	<a href="mailto:email@yourbusiness.com">email@yourbusiness.com</a>	<a href="http://www.frescony.com">www.frescony.com</a>
SEMINOLE PRODUCE DSITRIBUTING	SANFORD, FL	1-800-745-1102  (407) 322-7785	<a href="mailto:seminoleproduce@freshveggie.com">seminoleproduce@freshveggie.com</a>	<a href="http://www.freshveggie.com">www.freshveggie.com</a>
KALAMARY FRSH PRODUCTS LLC	PALMETTO BAY, FL	929-294-0752  786-478-6738	<a href="mailto:info@kalamaryfreshproducts.com">info@kalamaryfreshproducts.com</a>	<a href="http://www.kalamaryfreshproducts.com">www.kalamaryfreshproducts.com</a>
OLC FARMS CORPORATION	HIALEAH, FL	(305) 833-0775		
ABIB USA CORPORATION	MIAMI, FL	786-464-0407		
INTERCONTINENTAL MARKET INC	MIAMI, FL	305-984-5896  786-351-1907		
J R PRODUCE CORP	MIAMI, FL	305-258-1228  305-258-1230		
EARTH SOURCE TRADING INC	EPHRATA, PA	877-321-8200  717-721-2589	<a href="mailto:email@earthsource.com">email@earthsource.com</a>	<a href="http://www.earthsourcetrading.com">www.earthsourcetrading.com</a>

### 7.3. DIRECTORIO UNIÓN EUROPEA

IMPORTADORES DE FRUTA DE LA UNIÓN EUROPEA				
EMPRESA	PAÍS	CONTACTO	E-MAIL	OBSERVACIONES
YEX	HOLANDA	Martijn de Graaf	<a href="http://www.yex.nl">www.yex.nl</a>	Grandes importadores de frutas exóticas con mucha fuerza comercial y mercadeo
FRUTT xotic	ESPAÑA	Juan Rivas		Importa actualmente de Santander.
GROWERS AND MORE	HOLANDA	Hennie Van Es	<a href="http://www.growersandmore.com">www.growersandmore.com</a>	Empresa nueva en el mercado, pero con gente con gran experiencia.
DON LIMON	ALEMANIA	Mauro García	<a href="http://www.don-limon.com">www.don-limon.com</a>	Importadores de exóticos, incluyendo limas
SPREAFICO	ITALIA	Camilla Cugini	<a href="http://www.spreafico.net">www.spreafico.net</a>	Importadores de fruta exótica. Compradores de lima a granel, caja tipo americano
TORRES		Jenny Zuluaga		Importadores de lima de Brasil y actualmente compran a Frutales Las Lajas.
FRUITS CMR S. A	ESPAÑA	José Luis Mejías	<a href="mailto:joseluis.mejias@cmrfruits.com">joseluis.mejias@cmrfruits.com</a>	Empresa líder en importaciones de España
GEORGES HELFER	SUIZA	Manuel Rizzo	<a href="mailto:mr@helfer.swiss">mr@helfer.swiss</a>	Importadores de lima en Suiza
BRAVIN	SUIZA	Remy Shala	<a href="mailto:bravin.fruits@bluewin.ch">bravin.fruits@bluewin.ch</a>	Ídem
ROVEG	HOLANDA	Paul Hollander	<a href="mailto:paul_hollander@roveg.nl">paul_hollander@roveg.nl</a>	Empresa holandesa especialista en frutas exóticas. Trabaja con Ocatí
BUD HOLLAND	HOLANDA	Richard Van Den Akker	<a href="mailto:exotics@bud.nl">exotics@bud.nl</a>	Empresa holandesa especialista en frutas exóticas. Trabaja con Novacampo
FRUTAS OLIVAR	ESPAÑA	Andrés Álvarez	<a href="mailto:andresolivar@frutasolivar.com">andresolivar@frutasolivar.com</a>	Interesados en incursionar en el negocio de la lima
AROMA	SUECIA	Staffan Olausson	<a href="mailto:Staffan.olausson@aromafrukt.se">Staffan.olausson@aromafrukt.se</a>	Interesados en incursionar en el negocio de la lima
CAPEXO	FRANCIA	Vicente Soler	<a href="mailto:contact@capexo.fr">contact@capexo.fr</a>	Interesados en incursionar en el negocio de la lima
WESTFALIA FRUIT	COLOMBIA	Pedro Aguilar	<a href="http://westfaliafruit.com">westfaliafruit.com</a>	Exportador líder en aguacate e interesado en incursionar en limas.

## 7.4. DIRECTORIO PORTUGAL

Se quiso destacar aparte el caso Portugal, debido al interesante crecimiento que ha tenido este mercado en los últimos tres años.

IMPORTADORES DE FRUTA DE PORTUGAL				
EMPRESA	CIUDAD	CONTACTO	E-MAIL	PÁGINA WEB
EPORIFRUTAS, Sa PROTUGAL	JULIÃO DO TOJAL, PT	+(351) 219 524 810	geral@eporifrutas.pt	www.eporifrutas.pt
MARL	PAVILHÃO, PT	+(351) 219 927 440	marl@marl.pt	www.marl.pt

## 7.5. DIRECTORIO PUERTO RICO

IMPORTADORES DE FRUTA DE PUERTO RICO				
EMPRESA	CIUDAD	CONTACTO	E-MAIL	PÁGINA WEB
D & C PRODUCE CORP	SAN JUAN, PR	787-781-4343		
		787-706-9264		
		787-781-4320		
H L HERNANDEZ DISTRIBUTOR	CAGUA, PR	787-746-2636		
		787-746-7810		
FRIGORIFICO NACIONAL LLC	RIO PIEDRAS, PR	787-751-1476 787-756-5611		
CULTIVOS DEL NUEVO MILENIO INC	TOA ALTA, PR	787-870-6248		
FRIGORIFICO PLAZA AGUADILLA INC	AGUADILLA, PR	787-891-3555		
		787-637-5525		
		787-891-2040		
CARIBBEAN PRODUCE EXCHANGE	CATAÑO, PR	787-793-0750	info@caribbeanproduce.com	www.caribbeanproduce.com
DROUYN & CO INC	GUAYNABO, PR	787-765-6643	order@drouyn.com	www.drouyn.com
		787-765-6638		

## 7.6. DIRECTORIO GUADALUPE

IMPORTADORES DE FRUTA DE GUADALUPE				
EMPRESA	CIUDAD	CONTACTO	E-MAIL	PÁGINA WEB
SEADRY GUADELOUPE	BAIE MAHAULT	+590 590-942 619	Contact.import@seafrigo.com	www.seafrigo.com

## 7.7. DIRECTORIO REPÚBLICA DOMINICANA

IMPORTADORES DE FRUTA DE REPÚBLICA DOMINICANA				
EMPRESA	CIUDAD	CONTACTO	E-MAIL	PÁGINA WEB
RH MEJIA & CO., SRL	SANTO DOMINGO, RD	+1 809-532-5061		
DOMINICAN TROPICAL FRUITS SRL	BANÍ, RD	+1 829-755-3767 +1 809-756-2359	comercial@dominicantr opicalfruits.com  operaciones@dominican ropicalfruits.com	www.dominicantropicalfruit s.com

## 7.8. DIRECTORIO ARUBA

IMPORTADORES DE FRUTA DE ARUBA				
EMPRESA	CIUDAD	CONTACTO	E-MAIL	PÁGINA WEB
FRASA INTERNATIONAL TRADING NV	ORANJESTAD	Francis Saladin (Director) (297) 592 9229	fa.saladin@frasaaruba.co m	www.frasaonline.com
CARIBBEAN OVERSEAS LTD.	ORANJESTAD	George L. Wong (Gerente General) (297) 593 5202	george@caribbeanoverse as.com	www.caribbeanoverseas.c om
MERCAL TRADING NV	SAN NICOLÁS	Estefani Hernández (Gerente General) (297) 594 9455	estefanimercaltrading@g mail.com	-
DELI CARIBBEAN	ORANJESTAD	Rick Wouters (Gerente de ventas) (297) 583 2373	touters@delicaribbean.n et	www.delicaribbean.net
COMPRA NV	ORANJESTAD	Hubert A. Dirks (Director) (297) 5824891	dirksh@compra- aruba.com	-

## 7.9. DIRECTORIO CHILE

IMPORTADORES DE FRUTA DE CHILE				
EMPRESA	CIUDAD	CONTACTO	E-MAIL	PÁGINA WEB
ISABELITA SPA	REGIÓN METROPOLITANA, CHILE	(56-2) 273 262 90		
COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS DEL AGRO MACHU PICCHU LTDA	SANTIAGO DE CHILE	(56-2) 273 739 44	ventas@distribuidoramachupicchu.cl	www.distribuidoramachupicchu.cl

## **CAPÍTULO 8. SUGERENCIA DE 5 NICHOS DE MERCADO ESPECÍFICOS (AL MENOS 3 INTERNACIONALES Y 2 NACIONALES).**

En el enunciado del presente numeral, se determina que los dos parámetros establecidos para seleccionar los 5 nichos de mercado en el punto 8 son:

- Análisis del potencial del mercado
- Ventanas comerciales

Sin embargo, la primera actividad comercial que debería considerarse en el proyecto Colombia PUEDE, sería desarrollar programas de ventas a través de canales de comercialización nacionales, con el fin de ir creando las capacidades, conocimientos y experiencias en las asociaciones, para suministrar cantidades y calidades controladas y en lo posible de una manera sostenida. Tal y como lo señala el informe del grupo técnico establecido en Nariño, solo el 23% de los agricultores entrevistados realiza algún tipo de clasificación en campo y son básicamente aquellos que ya participan en programas de exportación. Allí también se recomienda cambiar la cultura de la venta a granel y comenzar a clasificar y cobrar según las diferentes categorías del producto.

En términos generales, este programa comercial implicaría un fortalecimiento en:

- a) Campo: técnicas de cosecha, pre-clasificación, otros
- b) Pos cosecha: clasificación y empaque, otros
- c) Transporte y logística (T&L): conocer la oferta automotriz de la zona y manejar los costos.
- d) Asociatividad: definición de roles, ventajas de trabajar en equipo, planeación, administración, controles y seguimiento,
- e) Desarrollo de la estrategia comercial: empaques, definición de precios, condiciones de pago, entre otros.

Este ejercicio comercial servirá como preparación para una etapa posterior enfocada a las exportaciones, e iría en el camino de suprimir la cadena de intermediación, que en el informe mencionado cuantificó su intervención en un 91% de las ventas; algo muy similar debe suceder en los márgenes ya que en el mes de julio 2019, un saco de lima de +70 kg estaba en \$20 mil pesos en Nariño y en \$80 mil pesos en la central de abastos de Bogotá. Un 300% de diferencia.

Como la selección de las empresas aliadas para atender los 5 nichos mercado será un proceso concertado entre las asociaciones y el equipo de trabajo de ITC, se propone considerar los siguientes aspectos algunos de ellos mencionados en el numeral 7 del presente documento:

Para mercado local

- Interés y compromiso para trabajar con asociaciones
- Reconocimiento del valor agregado por selección y empaque
- Políticas de precios y pagos
- Transparencia en la negociación en particular con respecto a devoluciones y descuentos
- Modelo de T&L: entrega en una central o distribución a cargo de la asociación.

### **8.1. SUGERENCIA NICHOS DE MERCADO NACIONAL**

Se tienen en cuenta aspectos, tales como:

- Experiencia con frutas colombianas
- Experiencia en los mercados objetivo

- Tamaño de la empresa y cultura empresarial
- Antigüedad y experiencia en exportaciones
- Capacidad de compra y financiación

Preliminarmente se proponen las siguientes 4 compañías para finalmente conformar el grupo de 2 que atenderían mercados específicos:

#### i. Almacenes la 14 (Cali, Valle)



La primera región cercana a las zonas de producción de Nariño es el Valle del Cauca, con un mercado significativo.

#### ii. Tiendas Olímpica (Cali, Valle)

Durante el desarrollo del primer entregable se llevó a cabo una reunión con la gerente de compras de la zona oriental (Santander) quien tiene a su cargo, el suministro de limas y limones a nivel nacional. Ella manifestó el interés en participar en el proyecto Colombia PUEDE a través de su filial de occidente (Cali).

#### iii. Almacenes Éxito (Bogotá)

Es una empresa multinacional colombiana cuyo mayor accionista es el grupo Casino de Francia. Llama la atención el siguiente programa anunciado en su página web:

**“Ruedas campesinas:** junto al Ministerio de Comercio impulsamos el crecimiento de nuestros proveedores productores de frutas y verduras, a través de espacios para la venta directa entre el agricultor y el consumidor para dar a conocer su negocio, fortalecer sus capacidades y apoyar e impulsar al agro colombiano.”

#### iv. Merqueo: (Bogotá)

En conversaciones preliminares con el director administrativo de Merqueo, el ingeniero Oscar Consuegra, ha manifestado el interés en estudiar la conformación de una alianza para comercializar las limas de Nariño, a través de su sistema de ventas por internet.

De las anteriores 4 alternativas se escogerían 2 para desarrollar el negocio doméstico.

## 8.2. SUGERENCIA NICHOS DE MERCADO INTERNACIONAL

Durante el desarrollo del presente trabajo se han llevado a cabo reuniones con las siguientes firmas exportadoras:

- i. Rosdel: actualmente es el mayor exportador de lima Tahití de Colombia. Su mercado principal es Puerto Rico, y están interesados en vincularse a Colombia PUEDE.

- ii. Westfalia Fruit Co: es uno de los mayores exportadores de aguacate de Colombia y también líder a nivel mundial. La empresa en Colombia tiene capital surafricano y chileno. Están interesados en participar en Colombia PUEDE.
- iii. Nativa Produce: empresa colombiana con una larga experiencia en exportación de frutas exóticas. Tiene un canal propio en el mercado Rungis de París, Francia. Insistentemente han manifestado su interés de iniciar una alianza lo antes posible.
- iv. Excoagro: es el aliado comercial de la firma holandesa OTC, especializada en productos orgánicos. Trabajan con lima Tahití de Nariño, producida por los miembros de Aspromayo.
- v. Aurora Natural: trabaja en alianza con Frutas Verdes del Patía y se encuentran en pleno desarrollo del negocio exportador de lima Tahití orgánica desde Nariño.
- vi. Fresh & Natural: empresa exportadora con operaciones en el Valle del Cauca y Tolima (con planta empacadora). En una reunión realizada el pasado mes de septiembre, confirmo su interés (y necesidad) de aumentar su volumen de exportación.
- vii. Otros: en el capítulo 7 se puede consultar un listado de otras posibles empresas interesadas en el producto de Nariño, ya sea convencional u orgánico.

En conclusión, el proyecto Colombia PUEDE tiene a su disposición 10 alternativas para conformar 5 alianzas comerciales encaminadas a mejorar los ingresos de los agricultores vinculados al programa.

## BIBLIOGRAFÍA

[www.unece.org/trade/agr](http://www.unece.org/trade/agr)

<https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/citrus.pdf>

<https://www.agronet.gov.co/estadistica/Paginas/home.aspx?cod=1>

<https://www.cbi.eu/>

<https://www.usda.gov/>

<https://www.odepa.gob.cl/>

<http://www.procolombia.co/>

<http://www.fao.org/home/es/>

<https://www.cirad.fr/>

<https://www.ibge.gov.br/>

<https://www.minsalud.gov.co/Paginas/default.aspx>

<https://freshfel.org/>

<https://sicex.com/>

<https://www.freshplaza.es/>

<https://ec.europa.eu/eurostat>

<https://www.fruitlogistica.es/>

<https://www.sedexglobal.com/es/auditoria-smeta/>

<https://www.fairtrade.net/>

<https://www.agronometrics.com/>

<https://www.fruitlogistica.es/>

<https://ifydaconsultores.com/guia-rapida-para-implantar-smeta-en-la-industria-alimentaria/>

<https://www.globalgap.org/es/>

<http://www.fao.org/organicag/oa-faq/oa-faq2/es/>

<http://www.fedeorganicos.com/wp-content/uploads/2017/07/PROCESO-CERTIFICACION-ORGANICA-CONTROL-UNION-COLOMBIA.pdf>

