

**Congreso Internacional de Investigación en Ciencias de la Administración  
(CIICADM) 2022, 19 de agosto**

**EJE TEMÁTICO:**

**Estrategia y competitividad**

**Estrategia y competitividad**

**TÍTULO EN ESPAÑOL:**

**LA VIGILANCIA NORMATIVA ESTRATÉGICA Y GLOBALIZACIÓN: UNA  
APLICACIÓN COMPETITIVA PARA LA IDENTIFICACIÓN DE MEDIDAS NO  
ARANCELARIAS EN EXPORTACIÓN DE PITAHAYA.**

**TÍTULO EN INGLÉS:**

**STRATEGIC NORMATIVE VIGILANCE AND GLOBALIZATION: A COMPETITIVE APPLICATION TO IDENTIFY  
NON-TARIFF MEASURES IN EXPORTATION OF PITAHAYA**

**Autor (es)**

Nely Pérez Martínez<sup>1</sup>

Iván David Ruiz Rosas<sup>2</sup>

Cristian Ferney Cely Acero<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Magíster, Docente Tiempo Completo de la Escuela de Administración de Empresas de la Universidad Pedagógica y Tecnológica, Investigadora del Grupo CREPIB. Correo-e: [rosa.perez@uptc.edu.co](mailto:rosa.perez@uptc.edu.co)

<sup>2</sup> Administrador de empresas, Investigador, Centro Regional para la Gestión de la Productividad y la Innovación de Boyacá CREPIB, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. Correo-e: [productividad@crepib.org.co](mailto:productividad@crepib.org.co)

<sup>3</sup> Estudiante Investigador escuela de Administración de empresas de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. Correo-e: [cristian.cely04@uptc.edu.co](mailto:cristian.cely04@uptc.edu.co)

## **RESUMEN:**

La investigación busca identificar mercados atractivos para la exportación de pitahaya amarilla desde Colombia y conocer las medidas no arancelarias (MNA) que regulan este tipo de comercio. Tiene un enfoque cualitativo tipo exploratorio donde se usaron herramientas propias de la vigilancia tecnológica, adecuadas para vigilancia normativa estratégica, diseñando cadenas de búsqueda en bases de datos de entidades arancelarias, aduaneras y otras relacionadas con comercio internacional. En los países seleccionados, los resultados evidencian a las medidas -sanitarias y fitosanitarias- del Análisis de requerimientos como las más restrictivas y de priorización, dentro de un marco de relación inversa entre el número de MNA y volumen de importación de la fruta presentada. Esta situación insta a empresas interesadas en entrar o fortalecer su competitividad en el mercado a adecuar el producto a dichas regulaciones para aprovechar un prometedor y creciente consumo, algunas de ellas explícitas en el resultado. Finalmente, se concluye que este tipo de barreras se incrementaron en las últimas décadas provocando reducción de exportaciones en la región y comercialización informal.

## **Palabras clave:**

Barreras No Arancelarias BNA; comercio internacional; vigilancia normativa; estrategias competitivas

## **ABSTRACT:**

The research seeks to identify attractive markets for the export of yellow pitahaya from Colombia and to know the non-tariff measures (NTM) that regulate this type of trade. It has an exploratory-type qualitative approach where technological surveillance tools were used, suitable for regulatory and strategic surveillance. For this, search strings applied to databases of tariffs, customs, and other entities related to international trade were designed. In the selected countries, the results show the measures -sanitary and phytosanitary- of the Analysis of requirements as the most restrictive and prioritizing, within a framework of inverse relationship between the number of MNA and the import volume of the fruit

presented. This situation encourages fresh fruit exporting companies to strengthen their competitiveness by adapting the product to these regulations to take advantage of a promising and growing market. Finally, it is concluded that these types of barriers have been increasing in recent decades, causing a reduction in exports in the region and stimulating non-formal forms of product marketing.

**Keywords:**

Non-tariff measures; international trade; regulatory monitoring; competitive strategies

## 1. INTRODUCCIÓN

En Colombia la producción agrícola enfrenta diversos retos respecto a su crecimiento, lo cual implica que los productores se cohesionen para subsistir y mejorar sus ingresos involucrando procesos relacionados con la exportación de productos como alternativa de negocios, lo cual podría asegurar mejores ingresos, disminuir las pérdidas y un incremento en el aprovechamiento de las tierras cultivadas (Pinto, 2020). Para ello, es necesario adelantar procesos de investigación competitiva acerca del contexto del mercado internacional para comprender particularidades de cada mercado y reducir costos a la hora de realizar operaciones de exportación de productos agrícolas (Botero, 2014), específicamente frutas y verduras en los que el país tiene gran potencial (Otálvaro & Niño, 2013; Perfetti, 2011).

En Colombia, por ejemplo, los mercados de región recién inician procesos de internacionalización con inquietudes frente al desconocimiento del mercado global (Tabares, 2012) que pueden ser superadas estudiando la complejidad de los mercados internacionales y los procesos de globalización para elaborar una planeación adecuada, toda vez que se ha encontrado que las medidas no arancelarias (MNA) aplicadas a la agricultura son más restrictivas que las aplicadas al sector manufacturero (Organización Mundial del Comercio, 2012).

En este contexto los procesos de vigilancia - definidos como un conjunto de técnicas que permiten organizar, seleccionar de manera permanente información del exterior, para ser analizada y convertida en conocimiento (AENOR, 2006)- permiten tomar decisiones con bajo riesgo y anticipar cambios o mutaciones del entorno, específicamente a cambios de carácter normativo, en países hacia los cuales existen mayores posibilidades para la exportación de frutas colombianas como la pitahaya amarilla.

Conocer los requerimientos que rigen este tipo de importación (a través de una vigilancia normativa) y cómo una organización de productores colombiana puede adaptar sus procesos para satisfacer los requerimientos de estos mercados, es el objetivo de la

presente investigación. Se trata entonces de identificar aquellos países a los cuales Colombia exporta fruta actualmente y en ellos conocer de manera detallada las MNA que rigen dicho proceso, a fin de ofrecer un panorama claro a esta asociación en su intención de convertirse también en exportadores directos de su producción. Finalmente, y de acuerdo a los hallazgos, se proponen una serie de estrategias que le ayudarían a la asociación en su capacidad competitiva para satisfacer dichos requerimientos y acceder en un determinado tiempo a este atractivo mercado internacional de frutas exóticas.

## **2. FUNDAMENTO TEÓRICO**

La pitahaya es una fruta tropical cultivada en Centroamérica, descubierta por los conquistadores españoles en México, Colombia, Centroamérica y las Antillas. La llamaron "pitaya" que significa fruta con escamas. También se le conoce como flor de cáliz, *pitaha*, *pitajaj* o *pitahaya* (Ascencio, 2020). En Colombia es considerada como la “apuesta exportadora” dado su atractivo nutricional (Medina & Kondo, 2012) y el área cultivada ha aumentado vertiginosamente (Betancourt et al., 2010). Esto ha provocado un especial interés hacia la exportación lo cual implica conocer el mercado en términos de condiciones, especialmente las no arancelarias.

En este sentido, el uso de procesos de vigilancia permite acceder a información relevante para la toma de decisiones (Giménez-Toledo & Román, 2001; Morcillo, 2003; Palop & Vicente, 1999), lo cual favorece la competitividad de las empresas. De acuerdo a Bernal, Fracica y Frost (2012), esta última cualidad se refleja en la capacidad organizacional para poder producir bienes y/o servicios con dirección al mercado internacional, manteniendo o incrementando su rentabilidad. En efecto, el conjunto de elementos inmersos en la gestión del conocimiento permite a la empresa crear estrategias

adecuadas al tipo de negocio, promoviendo el incremento del nivel de competitividad (Silva & Guerrero ,2017), en este caso enfocada hacia la preparación de Pitafcol para enfrentarse a este mercado, dentro del marco de la globalización de mercado.

La información puede facilitar el acceso a la economía en la globalización concepto que hace referencia a la liberación del tráfico de mercancías tangibles e intangibles, además de servicios, dinero y capitales (Hirsch, 2000), lo cual genera una interdependencia entre países, generada por un aumento en el número transacciones transfronterizas de bienes y servicios, en la que interviene fuertemente el uso de la tecnología, de acuerdo con al Fondo Monetario Internacional. También implica que las organizaciones empresariales se fortalezcan e implementen procesos internos de fortalecimiento de internacionalización de productos y servicios, la cual se entiende como estrategia para el desarrollo e incluso la supervivencia de la empresa (Pla & León, 2004), como consecuencia de la competitividad y globalización.

### **3. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Participantes**

Los participantes son productores de pitaya amarilla vinculados a la Asociación de Pitayas y Frutas de Colombia (en adelante Pitafcol), ubicada en el municipio de Miraflores, departamento de Boyacá, a unos 150 Km al sureste de Bogotá, capital de Colombia. Está integrada por 65 integrantes, 36 de ellos cultivadores de pitahaya. Su producción alcanza alrededor de 100.000Kg al año de la calidad para exportación (Uptc- Crepib, 2022).

#### **3.2 Técnicas e instrumentos**

Para esta investigación se utilizaron técnicas propias de la vigilancia tecnológica, adaptadas al medio normativo, a partir de bases de datos de fuentes oficiales en Colombia, dedicadas al registro de la actividad comercial como el Departamento Nacional de Estadística (Dane) y arancelaria como la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Igualmente, se consultaron bases de datos de registro de tráfico comercial a nivel mundial de acceso

libre como: Legiscomex, TradeMap y VeritradeCorp. A continuación, se presenta el detalle de la cadena de búsqueda para cada una de las bases de datos consultada:

1. DANE: (base de exportaciones) código arancelario 0810904000 pitahaya en fresco

2. Legiscomex: código arancelario 0810904000 pitahaya en fresco

3. VeritradeCorp: código arancelario 0810904000 pitahaya en fresco

4. TradeMap:

. REQUIREMENT OF Importing-Exporting AND DESTINATION COUNTRY  
Hong Kong AND EXPORTING COUNTRY Colombia AND PRODUCT 08109070  
– Dragon fruit, fresh

. REQUIREMENT OF Importing-Exporting AND DESTINATION COUNTRY  
Spain AND EXPORTING COUNTRY Colombia AND PRODUCT 0810902010 –  
Fresh tamarinds, cashew apples, lychees, jackfruit, sapodillo plums, passion fruit,  
carambola and pitahaya: Pitahaya (dragon fruit)

. REQUIREMENT OF Importing-Exporting AND DESTINATION COUNTRY  
Brazil AND EXPORTING COUNTRY Colombia AND PRODUCT 08109000 –  
Outra fruta fresca: Outra

. REQUIREMENT OF Importing-Exporting AND DESTINATION COUNTRY  
United Arabe Emirates AND EXPORTING COUNTRY Colombia AND  
PRODUCT 08109090 – "Fresh tamarinds, cashew apples, jackfruit, lychees,  
sapodillo plums, passion fruit, carambola, pitahaya and other edible fruit (excl. nuts,  
bananas, dates, figs, pineapples, avocados, guavas, mangoes, mangosteens, papaws  
""papayas""", citrus fruit, grapes, melons, apples, pears quinces, apricots, cherries,  
peaches, plums, sloes, strawberries, raspberries, mulberries, blackberries,  
loganberries, cranberries, fruits of the genus Vaccinium, kiwifruit, durians,  
persimmons, black-, white- and redcurrants and gooseberries): Other"

. REQUIREMENT OF Importing-Exporting AND DESTINATION COUNTRY Netherlands AND EXPORTING COUNTRY Colombia AND PRODUCT 0810902010 – Fresh tamarinds, cashew apples, lychees, jackfruit, sapodillo plums, passion fruit, carambola and pitahaya: Pitahaya (dragon fruit)

. REQUIREMENT OF Importing-Exporting AND DESTINATION COUNTRY Italy AND EXPORTING COUNTRY Colombia AND PRODUCT 0810902010 – Fresh tamarinds, cashew apples, lychees, jackfruit, sapodillo plums, passion fruit, carambola and pitahaya : Pitahaya (dragon fruit)

Para el análisis y tratamiento de la información se empleó el software *Business Intelligence and Analytics Software-Tableau* determinando la pertinencia y relevancia de la información.

### **3.3 Procedimiento:**

El procedimiento para el desarrollo de la vigilancia se presenta en tres fases: 1. Diagnóstico - identificación de necesidades y factores críticos de la vigilancia normativa. 2. Desarrollo de la vigilancia normativa y 3. Estrategias para afrontar los resultados de la vigilancia. Los hallazgos en cada una de las fases se presentan en el ítem seguido de resultados.

## **4. RESULTADOS**

Los resultados de la presente investigación se estructuran en tres partes. La primera relata cómo, a través de un ejercicio participativo con la comunidad involucrada, se identifica el Factor Clave de Éxito FCE, centrado en la comercialización. La segunda describe las condiciones para ese factor el cual se centra en la vigilancia normativa, como mecanismo que satisface la necesidad informacional para el FCE identificado. Aquí se muestran los

principales hallazgos que, en términos de requerimientos normativos, exigen los países seleccionados importadores de pitaya. La tercera fase presenta algunas, de las muchas estrategias posibles, que la asociación puede implementar para alcanzar el sueño de dicha comunidad el cual consiste en convertirse también en exportadores de su propia producción.

**Fase 1:** Diagnóstico - identificación de necesidades y factores críticos de la vigilancia normativa.

La definición de necesidades se realizó a través de una interacción con los integrantes de la Asociación Pitafcol, a través de la socialización de una herramienta diagnóstico que incluía los tres eslabones de la cadena productiva: aprovisionamiento, transformación y comercialización. Dicha herramienta consistía en identificar, por cada eslabón el estado actual y el estado futuro, enfocado en los requerimientos que hoy debería realizar para llegar a un estado futuro. Como resultado se identificó que el eslabón de comercialización era determinante para el futuro de la organización y, como eje central del mismo, se priorizó la vigilancia normativa y dentro de ésta el Factor Crítico de Éxito (FCE) más valorado es: el *Análisis de requerimientos y oportunidades para abordar nuevos mercados internacionales a países priorizados* (como resultado de un ejercicio de vigilancia comercial desarrollado con anterioridad).

**Fase 2:** Desarrollo de la vigilancia normativa.

La vigilancia parte de la identificación de las fuentes de información pertinentes al FCE de la fase 1, la cual se presenta a continuación determinado la calidad y confiabilidad de la misma para el ejercicio investigativo:

### **Tabla 1**

*Fuentes de información vigilancia normativa pitaya amarilla*

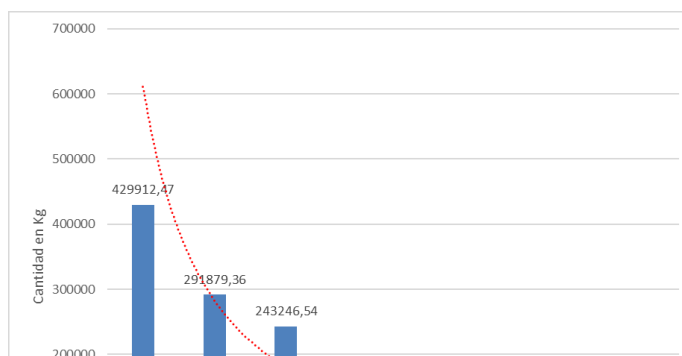
Fuente de Información Secundaria	Confiabilidad	Cantidad	Calidad
Proporcionan datos de datos pre-elaborados	*Veracidad de la fuente Alta-Media-Baja	* Volumen de documentación.	*integridad y solidez de la información. Alta-Media-Baja
Publicaciones en pitaya amarilla ) artículos, libros, tesis, disertaciones y otros documentos	ALTA	# de documentos estudiados	ALTA
Información sectorial e informes institucionales referentes al tema.	ALTA	# de documentos estudiados	ALTA
Bases de datos en línea ( Dane, Legiscomex, VeritradeCorp, Trade-map)	ALTA	# de Bases de Datos Consultadas	ALTA

Nota: Elaboración propia de los autores basado en (Spendolini, 1992)

Para el desarrollo de la búsqueda y recolección de la información se vigiló principalmente las regulaciones o requerimientos aplicables a la exportación de la pitahaya fresca desde Colombia a los países de destino priorizados. Se usaron las bases de datos ya mencionadas. A partir de la identificación de estas bases de datos, y con base en las cadenas de búsqueda, se procedió a indagar sobre el volumen de exportaciones de pitahaya amarilla. Se evaluaron las cantidades exportadas a seis países de mayor preferencia por los competidores colombianos de Pitafcol (la identificación de estos seis mercados se obtuvo de un previo análisis de vigilancia comercial).

### Figura 1

*Cantidad de Pitaya exportada desde Colombia en el periodo de 2018 a 2021*

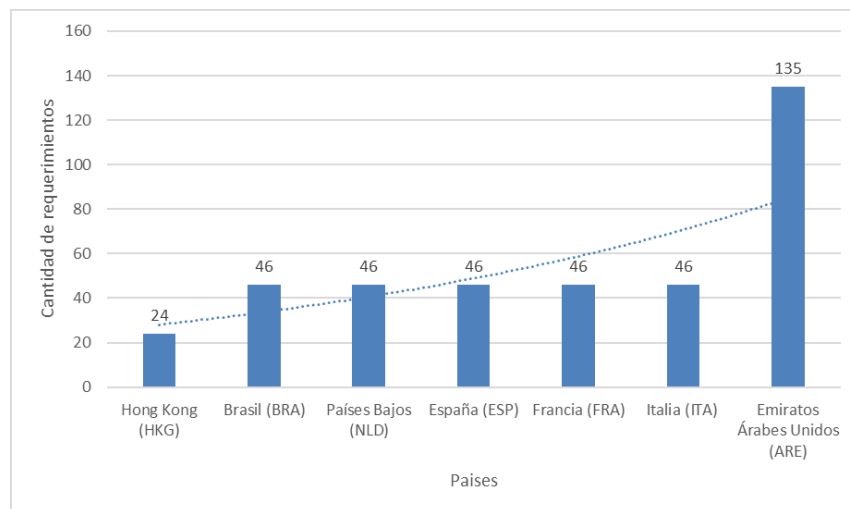


Nota: Elaboración propia de los autores a partir de los resultados de las cadenas de búsqueda

Como se observa, Brasil, Hong-Kong y Países Bajos, representan la mitad del total de la exportación de fruta colombiana. Ahora se contrasta esta información con la cantidad de requerimientos que esos mismos países imponen a los países exportadores

**Figura 2**

*Número de requerimientos por país para exportar pitahaya*



Nota: Elaboración propia de los autores a partir de los resultados de las cadenas de búsqueda

Para los países del estudio, se evidencia una relación inversa entre la cantidad de normas exigibles para exportar y la cantidad de producto (kg) exportada hacia ellos. En efecto, los países de Brasil y Hong Kong que mostraron menor número de reglamentaciones presentaron un mayor interés por parte de los productores colombianos para exportar la Pitahaya hacia estos destinos.

Las medidas o barreras arancelarias y no arancelarias en el contexto del comercio internacional varían de acuerdo al tipo de producto a exportar, como por ejemplo una licencia obligatoria, una norma técnica, la práctica del "engavetamiento" (obstaculización) entre otras. A continuación, se exponen estos dos tipos de barreras arancelarias para el producto de Pitahaya amarilla.

**Figura 3**

*Requisitos Regulatorios (MNA) Aplicables a la Pitahaya Fresca en los países de estudio.*



Nota: Información obtenida por los autores en la investigación

Con esta información se realiza un comparativo con la cantidad de normas internacionales exigidas para la exportación del producto Pitahaya.

Desconocer estas normas hace que los contratos de compraventa internacional se incumplan, lo cual frena el flujo de la transacción entre quien importa y quien exporta, lo cual ocasiona una pérdida de credibilidad que se extiende hasta la imagen del país (Ortiz, Acevedo, & Martínez, 2002).

Una de las medidas clásicas de proteccionismo comercial es la MNA y se entiende distinta a la del arancel que afecta necesariamente el intercambio comercial. En esta categoría son de medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) injustificadas, aspectos técnicos al comercio que implica ajustar y, en muchos casos, cambiar totalmente las características técnicas de las importaciones, lo cual se convierte generalmente en una serie de restricciones encubiertas que conducen fácilmente a una discriminación arbitraria o injustificable a en las importaciones (Boza & Fernández, 2014, p. 67). Esto evidenciando en la figura 3 con las MSF como las de mayor restricción.

Así mismo se identificaron los aranceles aduaneros (MA o BA), contingentes arancelarios, remedios comerciales, requisitos regulatorios y regímenes preferenciales aplicables a la pitahaya fresca, como se presentan en la tabla 2.

Tabla 2

*Medidas regulatorias internacionales para exportadores*

	EMIRATOS ARABES	ESPAÑA	PAISES BAJOS	HONG KONG	BRASIL			
ARANCELES ADUANEROS	Derechos NMF (aplicados)	Derechos NMF (aplicados)	Derechos NMF (aplicados)	Derechos NMF (aplicados)	Derechos NMF (aplicados)	Arancel preferencial (AAP.CE59) para Colombia	Arancel preferencial (AAP.CE72) para Colombia	Preferencia arancelaria regional (Aladi: AR.PAR4) para Colombia

	Tarifa Aplicada 0%	0% Tarifa Aplicada	Tarifa Aplicada 0%	Tarifa Aplicada 0%	Tarifa Aplicada 10%	0 Tarifa Aplicada %	Tarifa Aplicada 0%	Tarifa Aplicada 7,20%
	CRA 0%	CRA 0%	CRA 0%	CRA 0%	CRA 10%	CRA 0%	CRA 0%	CRA 7,20%
LOS REQUISITOS REGLAMENTARIOS	Medidas totales 108	Medidas totales 46	Medidas totales 46	Medidas totales 21	No hay datos disponibles para la combinación seleccionada de reportero, socio y producto.	No hay datos disponibles para la combinación seleccionada de reportero, socio y producto.	No hay datos disponibles para la combinación seleccionada de reportero, socio y producto.	No hay datos disponibles para la combinación seleccionada de reportero, socio y producto.
REMEDIOS COMERCIALES	Emiratos Árabes Unidos no aplica ningún remedio comercial al producto seleccionado .	España no aplica ningún remedio comercial al producto seleccionado .	Holanda no aplica ningún remedio comercial al producto seleccionado .	La Región Administrativa Especial de Hong Kong. China no aplica ningún remedio comercial al producto seleccionado	Brasil no aplica ningún remedio comercial al producto seleccionado .	Brasil no aplica ningún remedio comercial al producto seleccionado .	Brasil no aplica ningún remedio comercial al producto seleccionado .	Brasil no aplica ningún remedio comercial al producto seleccionado .
ACUERDOS COMERCIALES	Ninguna	UE para países SPG+ y TLC, CAN-UE	UE para países SPG+ y TLC, CAN-UE	Ninguna	1. AAP.CE 59: MERCOSUR-Colombia, Ecuador, Venezuela 2. ECA, Colombia-MERCOSUR 3. Grupo regional, Aladi: A.REG 3. Grupo regional, Aladi: A.REG 07 (Bienes culturales) 4. Grupo regional, Aladi: AAP.AG 02 (Semillas)			

Fuente: Elaboración propia de los autores

Atendiendo lo expuesto por Botero (2014) es importante desarrollar, por parte de los líderes de las empresas, como lo podría ser Pitafcol, un mejor perfil internacional que les permita incentivar una cultura organizacional y una dinámica de operación general en la empresa, más proclive a enfrentar los retos de la competencia foránea.

### Fase 3. Estrategias para afrontar los resultados de la vigilancia normativa

En este sentido, Pitafcol debe ajustar su dinámica de operación, a su vez, debe contemplar la concientización respecto a las implicaciones de hacer cada tarea enmarcados en un estilo que no se limite a reforzar las autoconcepciones que la empresa y su personal tengan respecto a la competencia internacional y a su normatividad, con las siguientes estrategias sugeridas en la tabla 3.

Tabla 3.

*Estrategias para afrontar los requerimientos*

<b>Tipo de Requerimiento</b>	<b>Descripción</b>	<b>Estrategia desde la organización</b>
Medidas sanitarias y fitosanitarias (A)	Estos requerimientos tienen que ver con las medidas que restringen el uso de sustancias, garantizan la inocuidad de los alimentos o evitan la propagación de enfermedades y plagas. Dichas medidas se enfocan en la evaluación de la conformidad relacionadas con la inocuidad de los alimentos, certificación, prueba e inspección y cuarentena (Naciones Unidas, 2019)	De acuerdo con los requerimientos la asociación debe implementar estrategias en la adopción de tecnologías que garanticen la trazabilidad en el uso de sustancias en la etapa de producción y la inocuidad de la pitaya. Dichas tecnologías podrían identificarse a través de una vigilancia tecnológica o desarrollarse en alianzas con universidades o centros de investigación. La innovación es el principal eje para cumplir dichos requerimientos.
Obstáculos técnicos al comercio. (B)	Estos requerimientos tienen que ver con las medidas propias de la característica de la fruta, que tienen que ver con requisitos de calidad, método de producción y la forma en que se realiza la logística, etiquetado y embalado de la fruta	La asociación debe desarrollar un análisis exhaustivo de la logística de acopio y del empaque que hoy utiliza para almacenar y transportar la pitaya. Así mismo, desarrollar estrategias de sensibilización y apropiación de mejores prácticas de postcosecha para aumentar la cantidad de fruta que satisfaga los requerimientos.
Inspección previa a la expedición y otras formalidades (C)	Estos requerimientos tienen que ver con el cumplimiento de los tramites y requisitos para desarrollar la exportación de la fruta	De acuerdo al requerimiento la asociación deberá construir alianzas con operadores logísticos y aduaneros para exportaciones bajos los parámetros exigidos y ampliar su Personería Jurídica como exportador de fruta.
Licencias no automáticas, contingentes, prohibiciones, medidas de control de la cantidad y otras restricciones establecidas por motivos distintos de las medidas sanitarias y fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio (E)	Estos requerimientos se refieren a las medidas de control que se aplica habitualmente en política comercial, comprende entre otras licencias, contingentes y otras medidas de control de la cantidad, incluidos los contingentes arancelarios	La naturaleza de estas medidas implica su cumplimiento estricto sin la posibilidad de evadirlas, lo cual implica: <ul style="list-style-type: none"> <li>● Profundizar en el conocimiento detallado de las normas que cada país exige.</li> <li>● Implementar un sistema de monitoreo y actualización permanente de las regulaciones en cada país de interés.</li> <li>● Hacer los ajustes necesarios para satisfacer los requerimientos exigidos.</li> </ul>
Medidas financieras (G)	Estos requerimientos se refieren a medidas de tipo financiero que aplica un país, como restricciones y/ o condiciones para el pago o límites de pago etc.	
Medidas relacionadas con las exportaciones (P)	Estos requerimientos se refieren a los requisitos que aplica un país para la exportación de la fruta, como prohibiciones, impuestos, contingentes etc.	

Nota: Construcción de los autores

Estas estrategias competitivas son de gran prioridad para la proyección hacia un mercado internacional de Pitafcol, y para ello es necesaria la articulación de la ciencia, la tecnología e innovación para lograr la eficiencia y la eficacia en los cultivos de la pitaya amarilla y sus derivados (Castro, 2007).

## **5. CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN**

Las implicaciones comerciales para exportación de fruta hacia países con alto número de regulaciones no arancelarias, implica un precio alto del producto que es transferido a los consumidores (Departamento Nacional de Planeación. República de Colombia, 2005), lo cual puede convertirse a la postre en una desventaja en un mercado altamente competitivo. La intervención, vía reducción de costos de producción, puede ser estimulada por el gobierno nacional a través de la exoneración de impuestos y apoyo efectivo en la comercialización, además de que el sector debe hacer esfuerzos para superar los problemas fitosanitarios (Lozano, 2017), causantes del control incisivo en mercados europeos, principalmente.

La utilización de barreras no arancelarias es perjudicial, desde la perspectiva del bienestar agregado, para los países que no han generado políticas de protección y de integración económica a su producción agrícola (Blanco & Naya, 2004) como el caso de Colombia, e incluso para muchos países con fuerte producción agrícola, estas representan fuertes barreras para el comercio de mercancías (Gallo, 2015) imposibilitando el acceso a mercados de gran potencial como China y países de la Unión Europea. En Colombia, desde la apertura económica en la década de los años 90, si bien los han venido en descenso, las barreras no arancelarias afectan cerca del 81% de los bienes de consumo y han pasado de 1.3. a 10, tan solo en el Área Andina, lo cual que incide en la disminución de las exportaciones (Echavarría, Giraldo, & Jaramillo, 2019). Esta situación estimula otros mecanismos de comercialización (al menos en Latinoamérica) como el contrabando y la subfacturación (Badillo, 2008) lo cual sugiere la regulación subregional del mercado a través de la modalidad de comercio administrado con base en acuerdos multilaterales de protección tanto interna como externa para productos agrícolas de la región (Tello, 2008).

La estimación de las implicaciones para el mercado Asiático y Europeo de la exportación de frutas en fresco, aún se desconoce y puede ser una beta de investigación que arroje luces en la construcción de sistema de protección a pequeñas empresas y asociaciones de productores interesados en hacer el encadenamiento entre producción y comercialización directa a fin de mejorar sus actuales y precarias condiciones económicas.

Para el caso de la Asociación Pitafcol, construir e implementar estrategias para superar cada una de estas barreras, implica esfuerzos tecnológicos para mejorar la calidad de la fruta; rediseño del modelo de negocios e incluso ajuste en la naturaleza jurídica de su organización.

## REFERENCIAS

- AENOR. (2006). Norma UNE 166006 EX. Gestión de la I+D+i: sistema de vigilancia tecnológica. In. Madrid, España.
- Ascencio, L. (2020). *Análisis de Exportación de la Pitahaya ecuatoriana hacia mercados internacionales*. Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil., Ecuador.
- Badillo, A. (2008). Las barreras no arancelarias al comercio agropecuario intrasubregional en la comunidad andina. *Agroalimentaria*, 13(26).
- Betancourt, G., Mosquera, A., Castellanos, R., Martínez, M., Aguilera, A., Perdomo, L., & Franco, A. (2010). Agenda prospectiva de investigación y desarrollo tecnológico para la cadena productiva de la pitaya amarilla en fresco en el Valle del Cauca. *Minsiterio de Agricultura y Desarrollo Rural*.
- Bernal Torres, C. A., Fracica Naranjo, G., & Frost González, J. S. (2012). Análisis de la relación entre la innovación y la gestión del conocimiento empresarial en una muestra de empresas en la ciudad de Bogotá. *Estudios Gerenciales*, 28, 303-315.
- Blanco, A., & Naya, J. (2004). Integración económica, barreras no arancelarias y bienestar social. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*(814), 91-96.
- Botero, L. (2014). La empresa entre los mitos de la globalización y los retos la internacionalización. *Ciencias Estratégicas*, 22(31), 7-15.
- Boza, S., & Fernández, F. (2014). Chile frente a la regulación sobre medidas no arancelarias de la Organización Mundial del Comercio. *Estudios internacionales*, 46(178), 65-82.

- Castro, S. (2007). *Guía práctica de vigilancia estratégica*. Pamplona: ANAIN - AGENCIA NAVARRA DE INNOVACIÓN.
- Departamento Nacional de Planeación. República de Colombia. (2005). Tratado de Libre Comercio y barreras no arancelarias : un análisis crítico. *Planeación y Desarrollo*, XXXVI(1), 99- 162.
- Echavarría, J., Giraldo, L., & Jaramillo, F. (2019). La estimación del equivalente arancelario de las barreras no arancelarias y de la protección total en Colombia. *Borradores de Economía*, 1083.
- Gallo, R. (2015). Barreras no arancelarias: entre el proteccionismo y la legitimidad. *Revista Cubana de Economía Internacional*(2), 15.
- Giménez-Toledo, E., & Román, A. (2001). Vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva: conceptos, profesionales, servicios y fuentes de información. Technology watch and competitive intelligence: concepts, professionals, services and information sources. *El profesional de la información*, 10(5), 11-20.
- Hirsch, J. (2000). *Globalización, capital y Estado*. México: Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.
- Lozano, A. (2017). Las barreras no arancelarias, como dificultad a superar para exportar a Canadá por productores colombianos. *Revista Logos, Ciencia & Tecnología*, 8(2), 221-234.
- Medina, J., & Kondo, T. (2012). Listado taxonómico de organismos que afectan la pitaya amarilla, *Selenicereus megalanthus* (K. Schum. ex Vaupel) Moran (Cactaceae) en Colombia. *Ciencia y Tecnología Agropecuaria*, 13(1), 41-46.
- Morcillo, P. (2003). Vigilancia e inteligencia competitiva: fundamentos e implicaciones. *Madrid+*, 17.
- Naciones Unidas. (2019). Clasificación Internacional de las Medidas No Arancelarias. . *Publicaciones de las Naciones Unidas. New York -Estados Unidos*:. .
- Organización Mundial del Comercio. (2012). D. Los efectos de las medidas no arancelarias y las medidas relativas a los servicios en el comercio. Retrieved from [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/wtr12-2d\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr12-2d_s.pdf)
- Ortiz, X., Acevedo, X., & Martínez, H. (2002). *Características y estructura de los frutales de exportación en Colombia*. In M. d. A. y. D. Rural (Ed.). Retrieved from <http://52.165.25.198/bitstream/handle/11324/6907/BVE18040074e.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Otálvaro, M., & Niño, M. (2013). *El Arazá en Colombia. Características, producción y potencial exportador*. Universidad del Rosario,
- Palop, F., & Vicente, J. M. (1999). *Vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva*: Cotec Madrid.

- Perfetti, J. (2011). Oferta potencial agrícola de Colombia en un nuevo entorno de mercado. *Cuadernos de Fedesarrollo*, 38, 103-133.
- Pinto, N. (2020). *Plan de negocio: diseño de red de campesinado como alianza estratégica para la exportación de pitahaya y granadilla a Europa*. Universidad de Los Andes, Bogotá.
- Pla, J., & León, F. (2004). *Dirección de empresas internacionales*. Madrid: Pearson Prentice Hall.
- Spendolini, M. (1992). *Benchmarking*. Bogotá- Colombia: Grupo Editorial Norma.
- Silva Siu, D. R., & Guerrero Bejarano, M. A. (2017). La gestión del conocimiento y los sistemas

de información como fuentes de ventaja competitiva para las empresas. *INNOVA Research Journal*, 2(4), 73-76.

- Tabares, S. (2012). Revisión analítica de los procesos de Internacionalización de las PYMES. *Pensamiento y Gestión*, 33, 67-92.
- Tello, M. (2008). *Barreras no arancelarias y protección externa e interna de los productos transables agropecuarios: el caso del Perú, 2000-2008* (Vol. 267): CIESPA.
- Uptc- Crepib. (2022). Informe Técnico de manejo de poscosecha de Piataya. Proyecto: Fortalecimiento de las condiciones de producción, comercialización y gestión de la cadena productiva de la pitahaya amarilla en el municipio de Miraflores (Boyacá). Gobernación de Boyacá - Minciencias. In.

## **RESUMEN HOJA DE VIDA**

### **Nely Pérez Martínez**

Magíster en Administración, Candidato a Doctor en Administración de la Universidad Autónoma de Querétaro, integrante del Grupo de Investigación Crepib, Docente Escuela de Administración de Empresas de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, [rosa.perez@uptc.edu.co](mailto:rosa.perez@uptc.edu.co) . Avenida Central del Norte 39-115, PBX: (57+8) 740562603

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9299-1272>

### **Iván David Ruiz Rosas**

Administrador de empresas, Investigador, Centro Regional para la Gestión de la Productividad y la Innovación de Boyacá CREPIB, [productividad@crepib.org.co](mailto:productividad@crepib.org.co) , Barrio la Colina Bloque 6 Casa 3, Avenida Central del Norte 39-115 UPTC, Tunja, Boyacá, Colombia.  
Teléfono: +57 3108024164  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1826-2693>

**Cristian Ferney Cely Acero**

Grupo de Investigación Crepib, estudiante de la Escuela de Administración de Empresas. Tunja Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. [cristian.cely04@uptc.edu.co](mailto:cristian.cely04@uptc.edu.co) , Avenida Central del Norte 39-115, PBX: (57+8) 740562603

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0367-1614>