

**Análisis del bocachico producido en el municipio de Barrancabermeja como oportunidad  
hacia los mercados internacionales**

**Emanuel Hernández Cardiles**

**Trabajo de grado para optar el título de Profesional en Negocios Internacionales**

**Director**

**Alejandra María Gutiérrez Espalza**

**Mg. Profesional en Negocios Internacionales**

**Universidad Santo Tomás, Bucaramanga**

**División de Ciencias Económicas y Administrativas**

**Facultad de Negocios Internacionales**

**2022**

### **Agradecimientos**

Agradezco a Dios por permitirme culminar este logro, a mi Alma Máter la Universidad Santo Tomás por la formación académica y ética brindada, a la docente asesora Alejandra Maria Gutiérrez Espalza, quien con su guía contribuyo en la realización de la investigación propuesta, y a la Piscícola San Silvestre por la disposición e información brindada para la consecución de los objetivos propuestos.

### **Dedicatoria**

Lleno de regocijo, amor, y fe, dedico este proyecto a mi madre Martha Cecilia Cardiles por ser el pilar más importante en mi vida, a mi papá Edwin Hernández por ser ese ser incondicional y a mis compañeros que sin duda me enseñaron a ser perseverante, a soñar, pero sobre todo a ser muy fuerte a pesar de las adversidades y sin dejar atrás a toda mi familia y hermanos.

Gracias por ser parte de mi vida y por permitirme llenarlos de orgullo y ser un ejemplo de superación.

Los amo infinitamente.

## Contenido

Introducción .....	10
1. Protocolo de investigación .....	12
1.1 Justificación .....	12
1.2 Objetivos.....	13
1.2.1 Objetivo general .....	13
1.2.2 Objetivos específicos .....	13
2. Marco referencial .....	13
2.1 Marco teórico.....	13
2.1.1 Teoría clásica de la ventaja absoluta.....	14
2.1.2 Teoría del comercio internacional.....	15
2.1.3 Teoría de la ventaja competitiva .....	15
2.1.4 Teoría de la mercadotecnia internacional .....	16
2.1.5 Teoría de las restricciones (TOC) .....	17
2.2 Estado del arte .....	18
2.3 Marco legal.....	20
3. Aspectos metodológicos .....	23
3.1 Participantes .....	24
3.2 Herramientas.....	24
3.2.1 Entrevista personal .....	24
3.2.2 Revisión de fuentes secundarias de información .....	25
3.3 Procedimiento.....	25

3.4 Tipo y alcance de estudio .....	26
3.5 Variables del estudio .....	26
4. Caracterización de los mercados potenciales del bocachico.....	27
4.1 Identificación y análisis de mercados potenciales.....	27
4.2 Ficha técnica país objetivo .....	41
4.3 Condiciones de Ingreso .....	45
4.3.1 Requisitos y trámites en Colombia .....	45
4.3.2 Requisitos y trámites en Estados Unidos .....	47
4.4 Análisis tendencias de consumo.....	50
5. Análisis de la oferta del bocachico en el municipio de Barrancabermeja .....	52
5.1 Mercado piscícola en Colombia .....	53
5.2 Producción bocachico en Colombia .....	54
5.3 Producción de bocachico cuenca del Magdalena .....	55
5.4 Potencial de exportación.....	57
5.5 Diamante de Porter .....	59
6. Posibilidades de exportación de bocachico.....	62
6.1 Condiciones de acceso por tratados comerciales.....	63
6.2 Estrategias de exportación .....	63
7. Conclusiones .....	66
8. Recomendaciones.....	67
Referencias.....	68

### Lista de tablas

<b>Tabla 1.</b> <i>Fases y actividades.</i> .....	25
<b>Tabla 2.</b> <i>Países que más importan la subpartida 030439.</i> .....	27
<b>Tabla 3.</b> <i>Países que más importan la subpartida 030319.</i> .....	28
<b>Tabla 4.</b> <i>Porcentaje por indicador y variable.</i> .....	29
<b>Tabla 5.</b> <i>Matriz evaluación china.</i> .....	32
<b>Tabla 6.</b> <i>Intercambio comercial de Colombia con China en las subpartidas seleccionadas, año 2020.</i> .....	34
<b>Tabla 7.</b> <i>Matriz evaluación República de Corea.</i> .....	34
<b>Tabla 8.</b> <i>Intercambio comercial de Colombia con República de Corea en las subpartidas seleccionadas, año 2020.</i> .....	35
<b>Tabla 9.</b> <i>Matriz evaluación Estados Unidos.</i> .....	36
<b>Tabla 10.</b> <i>Intercambio comercial de Colombia con Estados Unidos en las subpartidas seleccionadas, año 2020.</i> .....	37
<b>Tabla 11.</b> <i>Matriz evaluación Japón.</i> .....	38
<b>Tabla 12.</b> <i>Intercambio comercial de Colombia con Japón en las subpartidas seleccionadas, año 2020.</i> .....	39
<b>Tabla 13.</b> <i>Matriz evaluación Tailandia.</i> .....	39
<b>Tabla 14.</b> <i>Intercambio comercial de Colombia con Tailandia en las subpartidas seleccionadas, año 2020.</i> .....	40
<b>Tabla 15.</b> <i>Calificación por países.</i> .....	41

**Lista de figuras**

<b>Figura 1.</b> <i>Ficha técnica Estados Unidos.</i> .....	42
<b>Figura 2.</b> <i>Medidas aplicables subpartida 030439.</i> .....	46
<b>Figura 3.</b> <i>Documentos soporte exigibles.</i> .....	47
<b>Figura 4.</b> <i>Comportamiento adquisición de bienes por grupos de producto.</i> .....	50
<b>Figura 5.</b> <i>Ficha técnica bocachico.</i> .....	52
<b>Figura 6.</b> <i>Especies piscícolas cultivadas en Colombia 2013.</i> .....	54
<b>Figura 7.</b> <i>Producción anual de bocachico Prochilodus Magdalenae - cuenca del Magdalena.</i> ..	56
<b>Figura 8.</b> <i>Producción bocachico 2006-2016 por meses.</i> .....	57
<b>Figura 9.</b> <i>Especies pesqueras amenazadas en Santander.</i> .....	59
<b>Figura 10.</b> <i>Diamante de Porter oferta de bocachico en Barrancabermeja.</i> .....	62

### **Resumen**

El presente proyecto de investigación tiene como objeto realizar un análisis de la oferta del Bocachico que se produce en el municipio de Barrancabermeja con el fin de establecer oportunidades en mercados potenciales para el fortalecimiento de cadenas productivas de la región. Esto a través de: la caracterización de los mercados potenciales del Bocachico; el análisis de la oferta del Bocachico en el municipio de Barrancabermeja por medio de un Diamante de Porter; y la identificación de las posibilidades como producto de exportación al mercado seleccionado.

Lo anterior se desarrolla bajo los parámetros de la investigación cualitativa-descriptiva.

Entre los principales resultados se encuentra el análisis la caracterización de diferentes mercados potenciales y a la selección de Estados Unidos como mercado objetivo, la caracterización de la industria asociada al Bocachico en Barrancabermeja y la proposición de una serie de estrategias para su fortalecimiento.

*Palabras claves:* bocachico, producción, exportación, Estados Unidos

### **Abstract**

The purpose of this research project is to carry out an analysis of the Bocachico offer that occurs in the municipality of Barrancabermeja in order to establish opportunities in potential markets for the strengthening of productive chains in the region. This through: the characterization of the potential markets of Bocachico; the analysis of the Bocachico offer in the municipality of Barrancabermeja through a Porter Diamond; and the identification of the possibilities as an export product to the selected market.

The above is developed under the parameters of qualitative-descriptive research.

Among the main results is the analysis of the characterization of different potential markets and the selection of the United States as a target market, the characterization of the industry associated with Bocachico in Barrancabermeja and the proposal of a series of strategies for its strengthening.

*Key words:* bocachico, production, export, United States

## Introducción

El comercio exterior juega un papel importante en la dinámica comercial de los países, de acuerdo con Adam Smith, el Mercado interno tiene limitaciones como vía para incrementar la acumulación de capital, de tal manera que tanto las importaciones como las exportaciones son mecanismos que se deben utilizar con el ánimo de aumentar la riqueza y bienestar de los habitantes de una nación. En otras palabras, el desarrollo del comercio exterior supone ciertos beneficios para aquellas naciones que lo practica (Corzo, 2013, p. 149). En este sentido, el desarrollo de las exportaciones de un país supone un impacto económico importante, por lo que la presente investigación tiene como objeto realizar un análisis de la oferta del Bocachico que se produce en el municipio de Barrancabermeja, esto con el fin de establecer oportunidades en mercados potenciales para el fortalecimiento de cadenas productivas de la región.

Al considerar el porqué del análisis de la oferta de Bocachico en Barrancabermeja cabe resaltar que, de acuerdo con (Semana, 2019, p. 2), aunque en Colombia las exportaciones de pescado se estiman tienen un valor de US\$500 millones, este valor es poco frente a países como Ecuador, que comercializan alrededor de US\$6.000 millones en sólo mariscos y pescado. Lo anterior resalta la importancia de desarrollar estrategias con el objeto de fortalecer el sector pesquero en el país, del cual se estima dependen alrededor de 350.000 personas.

Al considerar a importancia de lo anterior cabe resaltar que a nivel macroeconómico la exportación de bienes y servicios resulta positiva para la balanza comercial, cuenta corriente y de pagos de cualquier país. Es una fuente de demanda para la producción doméstica de bienes y multiplica el producto y los ingresos de la economía en general y de los agentes económicos participantes en particular. A nivel empresarial, la exportación de bienes y servicios resulta beneficiosa porque permite diversificar riesgos frente a mercados internos inestables y amortiguar

los efectos de problemas macroeconómicos; dinamiza el desarrollo de economías a escala, logrando así una utilización más eficiente de las capacidades internas existentes y el mejoramiento del nivel de productividad logrando una reducción de los costos; son una fuente de crecimiento y consolidación de cualquier empresa si es que los mercados internos son extremadamente competitivos, entre otros (Guía Exportacion, 2021, p. 23). En este orden de ideas, la importancia del análisis de la oferta de Bocachico producido en el municipio de Barrancabermeja reside en que, a partir de esta, se ofrece un acercamiento sobre el análisis de la oferta de este, la caracterización sus mercados potenciales y su identificación como producto de exportación.

Así mismo, este impacto económico supone a su vez un impacto social, ya que contribuye al desarrollo de empresas en esta línea de negocio, lo cual genera empleo y bienestar social.

Por otra parte, la presente investigación constituye un aporte académico al abordar un tema sobre el cual no se han realizado investigaciones a profundidad, sentando así las bases para futuros proyectos productivos dedicados a la producción y comercialización de Bocachico en el mercado extranjero.

## **1. Protocolo de investigación**

### **1.1 Justificación**

A nivel macroeconómico la exportación de bienes y servicios resulta positiva para la balanza comercial, cuenta corriente y de pagos de cualquier país. Es una fuente de demanda para la producción doméstica de bienes y multiplica el producto y los ingresos de la economía en general y de los agentes económicos participantes en particular. A nivel empresarial, la exportación de bienes y servicios resulta beneficiosa porque permite diversificar riesgos frente a mercados internos inestables y amortiguar los efectos de problemas macroeconómicos; promueve la operación con economías a escala, de tal forma que se aprovechen mejor las instalaciones existentes y se tenga un nivel de producción que implique menores costos unitarios; son una fuente de crecimiento y consolidación de cualquier empresa si es que los mercados internos son extremadamente competitivos, entre otros (Guía Exportación, 2021, p. 30) En este orden de ideas, la importancia del análisis de la oferta de Bocachico producido en el municipio de Barrancabermeja reside en que, a partir de esta, se ofrece un acercamiento sobre el análisis de la oferta de este, la caracterización sus mercados potenciales y su identificación como producto de exportación.

Así mismo, este impacto económico supone a su vez un impacto social, ya que contribuye al desarrollo de empresas en esta línea de negocio, lo cual genera empleo y bienestar social.

Por otra parte, la presente investigación constituye un aporte académico al abordar un tema sobre el cual no se han realizado investigaciones a profundidad, sentando así las bases para futuros proyectos productivos dedicados a la comercialización y producción de Bocachico para los mercados extranjeros.

## **1.2 Objetivos**

### ***1.2.1 Objetivo general***

Realizar un análisis de la oferta del Bocachico que se produce en el municipio de Barrancabermeja con el fin de establecer oportunidades en mercados potenciales para el fortalecimiento de cadenas productivas de la región

### ***1.2.2 Objetivos específicos***

- Caracterizar los mercados potenciales del Bocachico mediante una matriz de variables que permita la preselección y el establecimiento de condiciones generales de ingreso.
- Analizar la oferta del Bocachico en el municipio de Barrancabermeja por medio de un Diamante de Porter con el fin de conocer el grado de competitividad para la comercialización en los mercados internacionales.
- Identificar las posibilidades como producto de exportación a los mercados potenciales seleccionados para el fortalecimiento de cadenas productivas de la región.

## **2. Marco referencial**

En el desarrollo de este apartado se presentarán todos aquellos aspectos que permiten fundamentar el Análisis de la oferta del Bocachico producido en el municipio de Barrancabermeja.

### **2.1 Marco teórico**

Un marco teórico se define como el eje bajo el cual se desarrolla una investigación, esto partiendo de la identificación de las teorías existentes que tienen relación con el objeto de estudio.

De acuerdo con (Daros, 2002, pp. 73-112) el marco teórico reúne las interpretaciones disponibles sobre un tema existente con el fin contribuir a la interpretación de temas análogos.

En línea con lo anterior, (Hernández, 2014, p. 35) establece que un marco teórico es un compendio de información que arroja información sobre el estado de determinado tema de interés.

Partiendo de lo abordado, a continuación, se presenta el marco teórico propuesto para la investigación presentada.

### ***2.1.1 Teoría clásica de la ventaja absoluta***

Concepto económico planteado por Adam Smith, para el año de 1776, que detalla que los países requieren especializarse en aquellos bienes capaces de producir con bajos costos y con la suficiente calidad, haciéndose visible la ventaja absoluta en relación a otros. Esto supone que el país en cuestión siempre tendrá una ventaja, ya sea por razones naturales o por cómo se ha buscado acrecentar la economía en cada una de las naciones.

Esta teoría parte de la existencia de ventajas absolutas para la producción de determinado bien y servicio, dada por la posibilidad de producir dicho bien o servicio en grandes volúmenes utilizando menos recursos que otras economías (Garcés, 2014, p. 14).

Al contextualizar la Teoría Clásica de la Ventaja Absoluta en el mercado del Bocachico que se produce en Barrancabermeja, se encuentran una serie de limitantes en la aplicación práctica de la teoría. Una está dada por la distribución geográfica del Bocachico, ya que, al estar presente en Sudamérica y Panamá, su producción se da en un entorno con competidores de carácter internacional. Además, al estar el país inmerso en una crisis en el sector pesquero - Bocachico, dada por la pesca indiscriminada, la contaminación de ríos y afluentes, la falta de desarrollo

industrial del sector, entre otros, el posicionamiento del país como único productor de Bocachico se ve comprometido.

### ***2.1.2 Teoría del comercio internacional***

El surgimiento del comercio internacional nace de la apertura de los mercados mundiales a causa de la necesidad de intercambiar bienes o servicios que satisfagan sus necesidades. En este sentido, se puede decir que la teoría del comercio internacional es la primera teoría que, de manera coherente, detallada e integrada intenta explicar los patrones que guían el intercambio internacional de bienes y servicios entre los habitantes de los distintos países, en función de las diferencias entre las naciones en términos de tecnología y dotación de factores productivos, los cuales son fuente de ventaja bien sea, absoluta o comparativa.

### ***2.1.3 Teoría de la ventaja competitiva***

La teoría de la ventaja competitiva fue planteada por Michael Eugene Porter en su libro “*La ventaja competitiva de las naciones 1991*”. Este plantea que la ventaja competitiva es aquella creada y apropiada por determinado actor. Esta se diferencia de la ventaja comparativa en el sentido en que la ventaja es creada más no está dada por determinadas capacidades o condiciones propias de los países.

Al puntualizarla en el sector productor de Bocachico en el país cabe resaltar que el país cuenta con elementos como el clima y las vías de salida del comercio a través del mar que le suponen importantes ventajas, que de utilizarse de forma óptima le permitirían al país posicionarse como uno de los principales actores a nivel mundial en la producción de Bocachico. Sin embargo, dicho posicionamiento debe partir del despliegue de una estrategia que aborde la pesca

indiscriminada, la contaminación de fuentes hídricas y el avance industrial, principales limitantes del sector actualmente.

Otro de los elementos teóricos importantes, a considera para el desarrollo de la presente investigación, se relaciona con el diamante de Porter. Para el autor, la base de las estrategias competitivas consiste en hallar una posición dentro del mercado en el que participa una empresa y diseñar estrategias defensivas frente a las diferentes fuerzas del mercado. El primer de enfoque de Porter lo constituyen las cinco fuerzas del mercado, estas son: Rivalidad entre empresas existentes, Ingreso potencial de otras empresas, Amenaza de productos sustitutos, Poder de negociación de los clientes, y Poder de negociación de los proveedores. La representación gráfica de estas es lo que se conoce como diamante de Porter (Codas, 2012, p. 75-82).

#### ***2.1.4 Teoría de la mercadotecnia internacional***

En principio, Philip Kotler define el concepto de marketing o mercadotecnia como un proceso social y administrativo mediante el cual grupos e individuos obtienen lo que desean a través de generar, ofrecer e intercambiar productos de valor con sus semejantes (Kotler, s. f., p. 12).

Al abordar dicho concepto en el ámbito internacional, se resalta que el funcionamiento de una organización en el contexto internacional implica la adaptación de esta a una serie de elementos culturales, económicos y legales propios del país sobre el que se espera iniciar operación. Esto implica que, los diferentes elementos propios del despliegue de estrategias de marketing, debe ajustarse a los nuevos parámetros del mercado a atender (Quiñones, 2012, p. 23)

Partiendo de lo formulado en esta teoría se hace pertinente la definición de una serie de parámetros y elementos a tener en cuenta a la hora de identificar los criterios de preselección y las

condiciones de ingreso, del Bocachico barranqueño, a diferentes mercados internacionales. Variables como la cultura, religión, idiosincrasia, entre otras, deben considerarse en la planeación de estrategias de ingreso del Bocachico a mercados internacionales.

### ***2.1.5 Teoría de las restricciones (TOC)***

La teoría de las restricciones o también conocida como la teoría de las limitaciones fue formulada por el físico empresario Eliyahu Goldratt en 1984. La Teoría de las Restricciones tiene como eje direccionador la consideración de aquellas actividades que suponen una afectación para el funcionamiento de la empresa en general. Esta teoría postula que, el adecuado desarrollo de las organizaciones, depende de la estandarización y planeación de las actividades, por lo que se hace necesaria la identificación y de aquellas variables o procesos contraproducentes. Entonces, se hace conveniente crear un "patrón o modelo que incluya no apenas conceptos, sino principios orientadores y prescripciones, con sus respectivas herramientas y aplicaciones (Aguilera, 2000, p. 43).

Un ejemplo de la aplicación de esta teoría al sector productor de Bocachico en Barrancabermeja está dado por el control de la mortalidad, el cual incide de forma directa en el aseguramiento de unas condiciones mínimas de productividad y calidad del pescado en cuestión. Es decir, el control de la mortalidad es un factor clave que determina los niveles de producción de Bocachico, y el funcionamiento de la cadena productiva en general está condicionado por esta. De no desarrollarse estrategias que aseguren un correcto afrontamiento de esta variable, se puede constituir como un cuello de botella.

La única estrategia para garantizar el mantenimiento y el nivel productivo de las especies de pesca de captura está ligada al control de la mortalidad. Lo anterior se logra a partir del manejo

adecuado del volumen de pesca, lo cual supone la consideración de variables como el peso, tamaño y edad al momento de realizada la faena de pesca.

## **2.2 Estado del arte**

En cuanto al tratamiento que se le ha dado al tema a partir de otras investigaciones, se hace pertinente mencionar investigaciones como “Evaluación de la situación financiera de la actividad colombiana para la comercialización de pescados y mariscos en el mercado internacional” elaborada por (Madariaga, 2019, p. 15) y la cual se tuvo en cuenta para el desarrollo de la presente investigación dado que evalúa la situación financiera de la actividad comercializadora y exportadora de pescados y mariscos en Colombia con el objeto de presentar lineamientos para la incursión en el mercado internacional, esto a través de una investigación interdisciplinar de tipo descriptivo, correlacional y explicativa. Entre los principales hallazgos de la investigación, que suponen una contribución a la presente investigación, está: el diagnóstico de los mercados destino para el sector de comercialización de pescados y mariscos arrojó que existe una intención de compra por parte de importadores extranjeros sin embargo la cadena logística necesaria para la conservación de los productos supone la principal barrera para el ingreso a tales mercados, esto dado que se depende de la infraestructura y logística para la elaboración de una cadena en frío que garantice la conservación del producto.

Por otra parte, (Chirivi, 2017, p. 8) en la investigación titulada “Evaluar el estudio de factibilidad de producción y comercialización de tilapia roja en el municipio de Barbosa, Santander” definió como eje de análisis la evaluación de la factibilidad de producción y comercialización de tilapia roja en el municipio de Barbosa, Santander, esto a través de un estudio de mercado, técnico, legal y financiero. La principal contribución de esta investigación a la tesis

propuesta se relaciona con la caracterización del sector agropecuario y la definición de una serie de parámetros a partir de los cuales evaluar la producción de determinada zona geográfica, los cuales se tendrán en cuenta para el desarrollo del análisis de la oferta de Bocachico en el municipio de Barrancabermeja.

Desde otra óptica (Carreño, 2015, p. 11), en su investigación titulada “Análisis y Evaluación Financiera del Sistema Policultivo de Bocachico y Tilapia Roja en los Departamentos del Atlántico y Magdalena” realizan un análisis y evaluación financiera del sistema Policultivo de Bocachico - Tilapia Roja, como elemento de soporte para la toma de decisiones estratégicas que favorezcan al sector piscícola de los departamentos del Atlántico y Magdalena, esto a partir de los lineamientos de metodologías para la evaluación de proyectos. La principal contribución de esta tesis el desarrollo de la investigación propuesta se relaciona con la caracterización de los diferentes sistemas de cultivos bajo los cuales se produce Bocachico y Tilapia en el país y el análisis del impacto que estos suponen en la competitividad del sector. Cabe resaltar que las variables analizadas en este abordaje se tendrán en cuenta para conocer el grado de competitividad del producto objeto de estudio en los mercados internacionales.

Así mismo, en la tesis titulada “Plan de Negocios para la Cría, Producción y Comercialización de Pescado” cuya autoría es de (Ariza, 2020, p. 9), se estructuró un plan de negocios para la creación de una empresa productora de mojarra roja, mejorando los actuales procesos de producción artesanales bajo la aplicación de componentes de innovación y base tecnológica en el proceso productivo, esto a través de un estudio de mercado, técnico, legal y financiero. Entre los principales aportes de esta tesis al documento propuesto está la definición de una serie de parámetros bajo los cuales caracterizar un mercado, los cuales se incluirán en el análisis de mercados potenciales.

El informe titulado “Comercialización de productos pesqueros en los principales centros de consumo de Colombia: una visión desde la base de datos del SIPSA” por (SEPEC, 2018, p. 7) informa sobre aspectos inherentes a la actividad pesquera desde el ámbito económico incluyendo datos agregados del volumen comercializado de los productos pesqueros más comunes en los principales centros de consumo de Colombia. Entre sus principales consideraciones a tener en cuenta está el análisis en cuanto a la estacionalidad de las ventas y la variación de los precios para diferentes productos del sector, analizando estos tanto en el contexto nacional como internacional. Tal análisis se hace importante para la presente investigación dado que analiza variables incidentes en los niveles de competitividad de la oferta de Bocachico en Barrancabermeja.

Por último, (Heredia, 2015, p. 10), en la investigación titulada “Estrategias de Internacionalización Para el Sector Piscícola del Departamento Atlántico de Colombia Hacia Alemania” se centró en proponer estrategias de internacionalización en el sector piscícola del departamento Atlántico de Colombia dirigidas hacia Alemania, esto a partir de los lineamientos de estudios descriptivos de tipo mixto y la utilización del método deductivo. Entre sus principales aportes está la identificación de debilidades en cuanto al desarrollo de la actividad piscícola en el país y la caracterización de las exportaciones esporádicas y los agentes intermediarios como elementos importantes en la proposición de estrategias de competitividad.

### **2.3 Marco legal**

Para el desarrollo del presente proyecto se consideran las exigencias legales referentes a la pesca y exportación de este tipo de productos, así como el marco normativo general del comercio exterior en Colombia. Algunas de ellas son:

- Ley 7 de 1991: Ley marco del Comercio Exterior: Esta ley se considera en el desarrollo del presente marco legal porque es la que dicta una serie de lineamientos generales a partir de los cuales el gobierno debe regular la gestión del comercio exterior en Colombia. Algunas de las principales consideraciones de esta ley se relacionan con la creación del Banco de Comercio Exterior y la creación del Ministerios de Comercio Exterior (Minjusticia, Ley 7 de 1991, 1991, p. 5).
- Decreto 2505 de 1991: Este decreto dicta consideraciones a partir de las cuales se modifica el Fondo de Promoción de Exportaciones, esto a partir de la especificación de una serie de consideraciones sobre la organización, funciones y ordenamiento legal de este (Minjusticia, Decreto 2505 de 1991, 1991, p. 2).
- Decreto 1894 de 2015: Este contiene una serie de lineamientos sobre las modificaciones realizadas al decreto 3568 de 2011. Cabe resaltar que el decreto que modifica es el encargado de establecer el Operador Económico Autorizado en Colombia (Minjusticia, Decreto 1894 de 2015, 2015, p. 1).
- Ley 154 de 1938: Esta ley crea el instituto de Piscicultura y Pesquería y establece una serie de consideraciones respecto a su funcionamiento y ordenamiento jurídico (Minjusticia, Ley 154 de 1938, 1938, p. 3).
- Ley 13 de 1990: Esta ley específica el Estatuto General de Pesca. Cabe resaltar que esta tiene como objeto establecer una serie de lineamientos para garantizar la gestión responsable de los recursos pesqueros del país, esto bajo la observancia de principios de utilización y explotación sostenible (Minjusticia, Ley 13 de 1990, 1990, p. 3).
- Decreto No 1334 de 1991: Este decreto tiene como objeto ratificar los estatutos del

- INPA - Instituto Nacional de Pesca y Acuicultura. Cabe resaltar que tales estatutos fueron regulados por el acuerdo 001 firmado el 11-04-1991 (Minjusticia, Decreto 1334 de 1991, 1991, p. 1).
- Decreto 1300 de 2003: Este establece la creación de por el Instituto Colombiano de Desarrollo Rural, Incoder y especifica su estructura (Minjusticia, Decreto 1300 de 2003, 2003, p. 1).
- Decreto 1165 de 2019: Por medio de este decreto se dictan las disposiciones relativas al régimen de aduanas en desarrollo de la ley 1609 de 2013 (Minjusticia, Decreto 1165 de 2019, 2019, p. 1).
- Decreto 360 de 2021: Establece una modificación del decreto 1165 de 2019, relativo al Régimen de Aduanas y se dictan otras disposiciones (Minjusticia, Decreto 360 de 2021, 2021, p. 1).
- Así mismo, con el objeto de ampliar el marco normativo entorno al objeto de investigación propuesto, a continuación, se especifican los Acuerdos de Promoción Comercial relacionados con la presente investigación.
- Acuerdo de promoción comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América: Este regula la relación comercial entre Colombia y Estados Unidos a través del establecimiento de medidas como la eliminación de los aranceles a los que estaban sujetos más del 80% de las exportaciones provenientes de Estados Unidos, especificando que el restante 20% se eliminaría paulatinamente en los próximos 10 años tras la firma del tratado (Tratado de Libre Comercio I. , 2011, p. 5).
- Acuerdo de integración subregional andino, acuerdo de Cartagena: Este tratado se firmó con el objetivo de establecer una serie de medidas de carácter comercial que regulan el intercambio de bienes y servicios entre Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, más

específicamente este tratado define una serie de estrategias y mecanismos con el objeto de promover la dinámica del sector agroindustrial y agropecuario de los firmantes, esto bajo la observancia de principios de aprovechamiento y protección del medio ambiente (Tratado de Libre Comercio C. , 1969, p. 3).

- Acuerdo de complementación económica No. 72 Colombia Mercosur: Este tratado enmarca la dinámica comercial de las exportaciones existente entre Colombia, Argentina, Uruguay y Paraguay. Más específicamente, este acuerdo presenta una serie de consideraciones a tener en cuenta a la hora de ingresar al mercado de los países firmantes, las cuales buscan promover la competencia justa entre empresas al igualar una serie de condiciones incidentes en la dinámica comercial (Mercosur, 2017, p. 3).
- Acuerdo comercial entre la Unión Europea, Colombia, Perú y Ecuador: Este tratado se firmó con el objetivo de establecer una serie de medidas de carácter comercial que regulan el intercambio de bienes y servicios entre la Unión Europea, Colombia, Perú y Ecuador. Específicamente el tratado establece una serie de condiciones que condicionan la comercialización de bienes, los flujos de inversión, y demás variables propias del desarrollo de la actividad comercial entre países (Tratado de Libre Comercio U. E., 2012, p. 4).

### **3. Aspectos metodológicos**

A continuación, se describe la metodología bajo la cual se propone el desarrollo de la presente investigación.

### **3.1 Participantes**

La población objeto corresponde a las asociaciones pesqueras, en particular la Piscícola San Silvestre quien suministró la información caracterizada como fuente primaria. Dado que la recolección de datos partió de esta población, se considera una muestra no probabilística con fines especiales.

De acuerdo con (Hernández, 2014, p. 15), el muestreo no probabilístico se estructura a partir del acceso que se tiene a la muestra, por lo que depende del criterio del investigador, el cual debe evaluar la disposición y facilidad con la que puede recabar los datos en la muestra especificada.

En este orden de ideas, la muestra seleccionada corresponde a individuos o casos “típicos” con el fin de recopilar y analizar datos críticos de la investigación en función de los cuales estructurar los objetivos específicos propuestos.

### **3.2 Herramientas**

En el trabajo de grado propuesto se desarrolla un proceso de investigación, el cual requiere la obtención de diferentes tipos de información; esto se realiza mediante instrumentos de recolección clave:

#### ***3.2.1 Entrevista personal***

La entrevista propuesta como herramienta de recolección es de carácter semiestructurado. Este instrumento se caracteriza por suponer un mayor grado de flexibilidad en comparación a las entrevistas estructuradas ya que parte de una serie de preguntas orientadoras, las cuales pueden ajustarse dependiendo del desarrollo de la entrevista (Díaz, 2013, p. 25).

(Esta se aplicó al director del grupo de investigación en peces nativos –GIPEN, Jonny Andrés Yepes, Coordinador de Investigación de la Piscícola de San Silvestre).

### 3.2.2 Revisión de fuentes secundarias de información

Esta técnica partió de la consideración de bibliografía existente respecto al objeto de estudio propuesto, la cual se tomó como base para cada uno de los análisis propuestos.

### 3.3 Procedimiento

Para el desarrollo de la investigación se diferencian una serie de fases, las cuales corresponden a cada uno de los objetivos específicos propuestos y para el logro de las cuales se proponen las siguientes actividades.

**Tabla 1.** Fases y actividades

Fases	Actividades
<ul style="list-style-type: none"> <li>Caracterizar los mercados potenciales del Bocachico mediante una matriz de variables que permita la preselección y el establecimiento de condiciones de ingreso</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elaboración de la ecuación de búsqueda (Parámetros de inclusión y exclusión de las fuentes bibliográficas)</li> <li>Ejecución de la búsqueda de fuentes bibliográficas</li> <li>Organización y análisis comprensivo a partir de la matriz de análisis cualitativo</li> <li>Construcción caracterización de los mercados potenciales del Bocachico</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Analizar la oferta del Bocachico en el municipio de Barrancabermeja por medio de un Diamante de Porter con el fin de conocer el grado de competitividad para la comercialización en los mercados internacionales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realización de entrevistas</li> <li>Análisis de la información recolectada en la entrevista</li> <li>Estructuración del Diamante de Porter</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar las posibilidades como producto de exportación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elaboración de la ecuación de búsqueda (Parámetros de inclusión y exclusión de las fuentes bibliográficas)</li> </ul>

Fases	Actividades
a los mercados potenciales seleccionados para el fortalecimiento de cadenas productivas de la región”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ejecución de la búsqueda de fuentes bibliográficas</li> <li>• Organización y análisis comprensivo a partir de la matriz de análisis cualitativo</li> <li>• Contraste entre la información recabada en el tercer objetivo frente a los dos objetivos anteriores</li> <li>• Identificación de las posibilidades como producto de exportación.</li> </ul>

Adaptado del presente documento: Análisis del Bocachico Producido en el Municipio de Barrancabermeja como Oportunidad hacia los Mercados Internacionales (Hernández, 2014, p. 15).

### 3.4 Tipo y alcance de estudio

La investigación cualitativa tiene como objeto la descripción de acontecimientos en función del contexto en el que se desarrollan. Esta caracterización de la investigación parte de la forma en la que los sujetos interactúan y se sirve de herramientas como la observación in situ, las entrevistas, análisis bibliográfico, triangulación, etcétera. Cabe resaltar que los datos recolectados bajo este tipo de investigación no son numéricos, sino que dependen de lo expresado por el objeto de estudio (Namakforoosh, 2000, p. 35). Este método es visible en el presente proyecto en el desarrollo de los objetivos, para lo cual se aplican entrevistas a asociaciones pesqueras de Barrancabermeja.

Así mismo, la presente investigación se caracteriza como descriptiva ya que busca identificar quién, dónde, cuándo, cómo y por qué se presenta el objeto de estudio (Gómez, 2006, p. 15).

### 3.5 Variables del estudio

- Condiciones de ingreso a mercados potenciales
- Condiciones de los factores de producción
- Condiciones de la demanda

- Industrias relacionadas y de apoyo
- Estrategia, estructura y rivalidad

#### 4. Caracterización de los mercados potenciales del bocachico

##### 4.1 Identificación y análisis de mercados potenciales

Con el objetivo de identificar los mercados potenciales del Bocachico se partió de la selección de dos subpartidas arancelarias en función de las cuales diseñar la caracterización de los mercados. Estas son:

- 030439: Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados.
- 030319: Salmónidos, excepto los despojos comestibles de pescado.

Teniendo en cuenta estas subpartidas se realizó una búsqueda de los países con un mayor nivel de importaciones en relación a las partidas especificadas. A continuación, se presentan los mayores importadores a nivel mundial para la primera subpartida seleccionada, de los cuales cabe resaltar países como Estados Unidos, Japón y Alemania. Cabe mencionar que Japón y Alemania presentan una variación del 39% y 57% en cuanto al volumen de las importaciones, respectivamente, frente a Estados Unidos.

**Tabla 2.** Países que más importan la subpartida 030439.

<b>Países con mayor importación - 030439</b>		
Estados Unidos de América	772,203	6,100,882
Japón	472,782	3,092,649
Alemania	335,357	1,707,812
China	276,463	527,108
Francia	238,777	1,486,273
Polonia	200,240	678,198

España	198,341	884,670
Reino Unido	178,605	1,139,582
República de Corea	172,102	584,136
Países Bajos	123,514	726,297
Italia	119,730	841,029
Suecia	107,855	811,066
Tailandia	96,826	242,589
Canadá	90,087	655,494
Rusia, Federación de	64,096	192,944

Tomado de TradeMaps, (2021, p. 5).

Por otra parte, frente a los mayores importadores a nivel mundial para la segunda subpartida arancelaria seleccionada sobresalen países como China, Tailandia y República de Corea. Cabe señalar que Tailandia y República de Corea cuentan con una variación de 45% y 70% frente a China en cuanto al volumen de las importaciones.

**Tabla 3.** Países que más importan la subpartida 030319

PAISES CON MAYOR IMPORTACIÓN - 030319		
China	2,203,269	3,925,432
Tailandia	1,211,510	1,905,917
República de Corea	666,788	1,188,737
Japón	599,644	2,692,425
Costa de Marfil	447,417	417,733
Nigeria	390,152	837,449
España	342,133	797,816
Países Bajos	327,058	371,209
Egipto	301,967	487,808
Rusia, Federación de	291,022	703,084
Vietnam	284,440	784,380
Ucrania	270,597	365,096
Filipinas	257,970	345,606
Ghana	184,632	175,741
Estados Unidos de América	182,977	703,684

Tomado de TradeMaps, (2021, p. 12).

A partir de la comparación en los niveles de importación de los países para cada una de las subpartidas arancelarias, se seleccionaron aquellos cinco países con un mayor nivel de importación. Estos son China, Tailandia, República de Corea, Japón y Estados Unidos.

Posterior a tal selección se realizó una preselección de los mercados potenciales, esto a partir de una matriz de evaluación la cual se construyó en función de diferentes indicadores relevantes en la medición del potencial de un mercado y se asignó un valor a tales indicadores. Estos porcentajes se evidencian a continuación.

**Tabla 4.** *Porcentaje por indicador y variable.*

<b>Indicadores</b>	<b>Puntaje</b>
PIB	20%
PIB Per cápita	30%
Inflación	15%
Tasa de cambio	35%
Total	100%
Ponderaciones variables económicas	
Idioma	60%
Población 2019	40%
Total	100%
Ponderaciones variables culturales	
Tipo de gobierno	25%
Duración del periodo de gobierno	20%
Relaciones bilaterales con Colombia	30%
Probabilidad de conflictos Internacionales	25%
Total	100%
Ponderaciones variables políticas	
Importaciones del mundo en cantidades (2020)	15%
Exportaciones desde Colombia en cantidades	25%
Tasa de crecimiento de las exportaciones desde Colombia	20%
Participación de las exportaciones desde Colombia	15%
Arancel general vs específico	10%

<b>Indicadores</b>	<b>Puntaje</b>
Gravamen arancelario	15%
Total	100%
Ponderaciones variables comerciales	
Doing business	30%
Tiempo en tránsito(días) desde el Pto salido a Pto llegada	70%
Total	100%
Ponderaciones variables de acceso	
Líneas directas marítimas	30%
Navieras	30%
Frecuencia (días)	40%
Total	100%
Ponderaciones variables de transporte	

Tomado de Alvarez, (2021, p. 10).

Cabe resaltar que las variables económicas establecidas en la matriz de análisis se definieron teniendo en cuenta que, aunque existen muchos indicadores macroeconómicos que sirven a los analistas como instrumento para medir y registrar a gran escala el comportamiento de la economía de un país, de acuerdo a expertos el Producto Interno Bruto —PIB—, la inflación y la tasa de cambio, se caracterizan como los indicadores más relevantes en el entendimiento de la dinámica económica de un país (Castañeda, 2019, p. 5).

Por otra parte, para las variables culturales se tuvo en cuenta el idioma dado que este se caracteriza como una posible barrera de entrada al ser un condicionante del flujo de comunicación en el desarrollo de la negociación. En consecuencia, la creación de equipos de trabajo bilingües o multilingües suponen una necesidad para el ingreso y desarrollo en mercados extranjeros (Molina, 2019, p. 7). De igual forma, se consideró el índice poblacional como otra variable a medir dado que esta puede ser condicionante al estar directamente ligada a los niveles de consumo de los diferentes productos y servicios (Caribe, 2019, p. 11).

Respecto a la selección de las variables políticas se tuvo en cuenta el tipo y periodo de gobierno, así como la relación bilateral con el país y la probabilidad de conflicto. Cabe resalta que el ámbito político se considera en el análisis de mercados potenciales dado que la estabilidad de este ámbito puede ser limitante o impulsador de la economía de un país. En general, los sistemas políticos de un país cambian los sistemas económicos y sociales del mismo, por lo que cada país clasificará cada empresa entrante según los estándares que tenga (Cañaveral, 2016, p. 5).

Para las variables comerciales se tuvieron en cuenta los principales datos de comercio exterior, los cuales corresponden a los componentes de la cuenta corriente, es decir, las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, así como las variaciones de los mismos. Estos son indicadores ampliamente conocidos, y que definen en gran medida el nivel de internacionalización de una economía o país (Durán, 2008, p. 8). De igual forma se tuvieron en cuenta los aranceles ya que proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas por lo que condicionan la competitividad del bien a ofrecer (OMC, 2021, p. 3).

Uno de los indicadores considerado en las variables de acceso es el índice de facilidad para hacer negocios (Doing Business) ya que a partir de este se puede hacer un análisis de las regulaciones que promueven o restringen la actividad empresarial de un país. Cabe resaltar que este indicador se tiene en cuenta porque comprende 12 dimensiones diferentes para la consideración de la facilidad para hacer negocios. Estas son: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de los inversionistas minoritarios, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y resolución de insolvencia, mercado laboral y las contrataciones con el gobierno (Banco Mundial, 2020, p. 5).

Por otra parte, se consideró la logística comercial internacional, en especial lo relacionado con el tiempo en tránsito, esto teniendo en cuenta que este es incidente en los costos y tiempos de entrega del bien comercializado (Bull Importer, 2020, p. 3). Así mismo, se tuvieron en cuenta otras variables relacionadas al transporte del producto como lo son las líneas directas marítimas, Navieras y Frecuencia (días). Lo anterior considerando las diferentes modalidades logísticas que supone el transporte del producto de forma marítima con la adecuada refrigeración y la correcta manipulación de la cadena de frío. Cabe resaltar que, aunque el transporte aéreo supone una reducción en el tiempo frente al marítimo pero su costo es elevado comparado al mismo (Alvarez, 2021, p. 16).

Cada uno de los indicadores y variables presentados se calificarán de 1 a 5 siendo 1 el menos atractivo y 5 el más atractivo. Cabe resaltar que inicialmente se le asignara la calificación a cada uno de los indicadores del país. Dicha calificación se multiplica por el porcentaje asignado para cada valor, los cual nos dará como resultado (R) el ponderado de cada una de las variables. Finalmente, los ponderados de cada grupo de variables por país se suman y con esto se obtiene la calificación final para cada país, mediante esta última calificación se seleccionará el mercado objetivo, alternativo y contingente.

A continuación, se presenta la matriz de evaluación para cada uno de los países 5 países teniendo en cuenta las 2 subpartidas:

China

**Tabla 5.** *Matriz evaluación china.*

<b>Variables</b>	<b>Valores</b>	<b>%</b>	<b>C</b>	<b>R</b>
PIB (Dólares)	14.722.730,70	20%	4	0.8
PIB Per cápita (Dólares)	10.500,4	30%	2	0.6
Inflación (%)	0,7	15%	4	0.6

<b>Variables</b>	<b>Valores</b>	<b>%</b>	<b>C</b>	<b>R</b>
Tasa de cambio (Yuan a COP)	590,23	35%	2	0.7
Total		100%		2.7
Ponderaciones variables económicas				0.675
Idioma	Mandarín	60%	2	1.2
Población 2019	1.402.112,00	40%	5	2
Total		100%		3.2
Ponderaciones variables culturales				0.16
Tipo de gobierno	República Socialista	25%	5	1.25
Duración del periodo de gobierno	5 años	20%	5	1
Relaciones bilaterales con Colombia	Acuerdo Bilateral	30%	5	1.5
Probabilidad de conflictos Internacionales (de 1=ninguna a 5= Muy alta)	4	25%	1	0.25
Total		100%		4
Ponderaciones variables políticas				0.4
Importaciones del mundo en cantidades (2020)	2,479,732	15%	5	0.75
Exportaciones desde Colombia en cantidades	0	25%	1	0.25
Tasa de crecimiento de las exportaciones desde Colombia	(0-0)	20%	1	0.2
Participación de las exportaciones desde Colombia	0,000%	15%	1	0.15
Arancel general vs específico	7%	10%	1	0.1
Gravamen arancelario	7%	15%	1	0.15
Total		100%		1.6
Ponderaciones variables comerciales				0.4
Doing business	85.3	30%	5	1.5
Tiempo en tránsito(días) desde el Pto salido a Pto llegada	San Andrés - Shanghái (25D y 8H)	70%	3	2.1
Total		100%		3.6
Ponderaciones variables de acceso				0.72
Líneas directas marítimas	5	30%	4	1.2
Navieras	15	30%	4	1.2
Frecuencia (días)	7	40%	2	0.8
Total		100%		3.2
Ponderaciones variables de transporte				0.10

Adaptado de Alvarez, (2021, p. 10 -32)

**Tabla 6.** *Intercambio comercial de Colombia con China en las subpartidas seleccionadas, año 2020.*

Intercambio Comercial Países: Colombia - China				
030439	276,463	0	0	0,000%
030319	2,203,269	0	0	0,000%
	2,479,732	0	(0-0)	0,000%

Adaptado de Alvarez, (2021, p. 32) y TradeMaps, (2021, p. 10).

Los indicadores de las variables comerciales de China en las subpartidas arancelarias (030319 y 030439) permitieron determinar que el país importa 2,479,732, siendo los salmónidos el producto más importado ya que representa el 89% de las importaciones totales. Por su parte Colombia no exporta ninguna de las dos subpartidas arancelarias lo que deja con un 0% en la participación de las exportaciones de las subpartidas anteriormente nombradas en el mercado chino.

**Tabla 7.** *Matriz evaluación República de Corea.*

Variables	Valores	%	C	R
PIB (Dólares)	1.630.525,01	20%	2	0.4
PIB Per cápita (Dólares)	31.489,1	30%	3	0.9
Inflación (%)	1,3	15%	1	0.15
Tasa de cambio (Won a COP)	3,34	35%	5	1.75
Total		100%		3.2
Ponderaciones variables económicas	0.8			
Idioma	Coreano	60%	2	1.2
Población 2019	51.780,58	40%	1	0.4
Total		100%		1.6
Ponderaciones variables culturales	0.08			
Tipo de gobierno	Presidencialista con separación de poderes.	25%	5	1.25
Duración del periodo de gobierno	5 años	20%	5	1
Relaciones bilaterales con Colombia	TLC Vigente	30%	5	1.5

Variables	Valores	%	C	R
Probabilidad de conflictos Internacionales (de 1=ninguna a 5= Muy alta)	3	25%	2	0.5
Total		100%		4.25
Ponderaciones variables políticas	0.425			
Importaciones del mundo en cantidades (2020)	838,890	15%	1	0.15
Exportaciones desde Colombia en cantidades	0	25%	1	0.25
Tasa de crecimiento de las exportaciones desde Colombia	(0-0)	20%	1	0.2
Participación de las exportaciones desde Colombia	0,000%	15%	1	0.15
Arancel general vs específico	6%	10%	2	0.2
Gravamen arancelario	6%	15%	2	0.3
Total		100%		1.25
Ponderaciones variables comerciales	0.3125			
Doing business	84	30%	4	1.2
Tiempo en tránsito(días) desde el Pto salido a Pto llegada	Buenaventura Busan (22 D)	- 70%	4	2.8
Total		100%		4
Ponderaciones variables de acceso	0.8			
Líneas directas marítimas	8	30%	5	1.5
Navieras	14	30%	3	0.9
Frecuencia (días)	7	40%	2	0.8
Total		100%		3.2
Ponderaciones variables de transporte	0.10			

Adaptado de Alvarez, (2021, p. 33) y TradeMaps, (2021, p. 7).

**Tabla 8.** Intercambio comercial de Colombia con República de Corea en las subpartidas seleccionadas, año 2020.

INTERCAMBIO COMERCIAL PAISES: COLOMBIA – REPÚBLICA DE COREA				
030439	172,102	0	0	0,000%
030319	666,788	0	0	0,000%
	838,890	0	(0-0)	0,000%

Adaptado de Alvarez, (2021, p. 32) y TradeMaps, (2021, p. 7).

Con base en la información suministrada en las tablas anteriores se puede evidenciar que las importaciones totales de República de Corea en las subpartidas arancelarias (030319 y 030439) para el 2020 fueron de 838,890 toneladas, por otro lado, hasta el momento Colombia no cuenta con participación en este mercado, ya que no exporta ninguno de los productos a República de Corea.

**Tabla 9.** *Matriz evaluación Estados Unidos.*

<b>Variables</b>	<b>Valores</b>	<b>%</b>	<b>C</b>	<b>R</b>
PIB (Dólares)	20.936.600,00	20%	5	1
PIB Per cápita (Dólares)	63.543,6	30%	5	1.5
Inflación (%)	1,2	15%	2	0.3
Tasa de cambio (Dólares a COP)	3.824,08	35%	1	0.35
Total		100%		3.15
Ponderaciones variables económicas				0.7875
Idioma	Ingles	60%	4	2.4
Población 2019	329.484,12	40%	4	1.6
Total		100%		4
Ponderaciones variables culturales				0.2
Tipo de gobierno	República Federal Constitucional con un sistema presidencialista.	25%	5	1.25
Duración del periodo de gobierno	4 años	20%	5	1
Relaciones bilaterales con Colombia	Acuerdo de Promoción Comercial	30%	5	1.5
Probabilidad de conflictos Internacionales (de 1=ninguna a 5= Muy alta)	5	25%	1	0.25
Total		100%		4
Ponderaciones variables políticas				0.4
Importaciones del mundo en cantidades (2020)	955,180	15%	2	0.3
Exportaciones desde Colombia en cantidades	8,432	25%	3	0.75
Tasa de crecimiento de las exportaciones desde Colombia	(11-79)	20%	3	0.6

Variables	Valores	%	C	R
Participación de las exportaciones desde Colombia	1.30%	15%	3	0.45
Arancel general vs específico	0%	10%	5	0.5
Gravamen arancelario	0%	15%	5	0.75
Total		100%		3.35
Ponderaciones variables comerciales				0.8375
Doing business	84	30%	4	1.2
Tiempo en tránsito(días) desde el Pto salido a Pto llegada	Barranquilla – Houston (5 D y 6 H)	70%	5	3.5
Total		100%		4.7
Ponderaciones variables de acceso				0.94
Líneas directas marítimas	2	30%	3	0.9
Navieras	16	30%	5	1.5
Frecuencia (días)	1	40%	5	2
Total		100%		4.4
Ponderaciones variables de transporte				0.13

Adaptado de Alvarez, (2021, p. 35) y TradeMaps, (2021, p. 7).

**Tabla 10.** Intercambio comercial de Colombia con Estados Unidos en las subpartidas seleccionadas, año 2020.

Intercambio comercial países: Colombia – EE. UU				
030439	772,203	7,923	11	1.026%
030319	182,977	509	79	0.278%
	955,180	8,432	(11-79)	1.304%

Adaptado de Alvarez, (2021, p. 35) y TradeMaps, (2021, p. 11).

Colombia exporta a Estados Unidos un total de toneladas de 8,432 toneladas de las subpartidas arancelarias (030319 y 030439), por su parte este último importa un total de 955,180 toneladas de la subpartida arancelaria anteriormente nombradas, evidenciando una representación mínima de 1,3% de total de las importaciones de Colombia y que permite evidenciar una tasa de crecimiento de exportaciones desde Colombia de un intervalo de (11-79).

**Tabla 11.** *Matriz evaluación Japón.*

<b>Variables</b>	<b>Valores</b>	<b>%</b>	<b>C</b>	<b>R</b>
PIB (Dólares)	5.064.872,88	20%	3	0.6
PIB Per cápita (Dólares)	40.113,1	30%	4	1.2
Inflación (%)	0,6	15%	3	0.45
Tasa de cambio (Yen a COP)	34,65	35%	4	1.4
Total		100%		3.65
Ponderaciones variables económicas				0.9125
Idioma	Japonés	60%	2	1.2
Población 2019	125.836,02	40%	3	1.2
Total		100%		2.4
Ponderaciones variables culturales				0.12
Tipo de gobierno	Monarquía parlamentaria	25%	3	0.75
Duración del periodo de gobierno	IND	20%		0
Relaciones bilaterales con Colombia	Acuerdo de Asociación Económica	30%	5	1.5
Probabilidad de conflictos Internacionales (de 1=ninguna a 5= Muy alta)	3	25%	2	0.5
Total		100%		2.75
Ponderaciones variables políticas				0.275
Importaciones del mundo en cantidades (2020)	1,072,426	15%	3	0.45
Exportaciones desde Colombia en cantidades	406	25%	2	0.5
Tasa de crecimiento de las exportaciones desde Colombia	(0-9)	20%	2	0.4
Participación de las exportaciones desde Colombia	0.07%	15%	2	0.3
Arancel general vs específico	4%	10%	4	0.4
Gravamen arancelario	4%	15%	4	0.6
Total		100%		2.65
Ponderaciones variables comerciales				0.6625
Doing business	78	30%	2	0.6
Tiempo en tránsito(días) desde el Pto salido a Pto llegada	Barranquilla- Tokio (26 D Y 19 H)	70%	2	1.4
Total		100%		2
Ponderaciones variables de acceso				0.4
Líneas directas marítimas	1	30%	2	0.6

<b>Variab</b> les	<b>Valores</b>	<b>%</b>	<b>C</b>	<b>R</b>
Navieras	13	30%	2	0.6
Frecuencia (días)	7	40%		0
Total		100%		1.2
Ponderaciones variables de transporte				0.04

Adaptado de Alvarez, (2021, p. 36) y TradeMaps, (2021, p. 8).

**Tabla 12.** Intercambio comercial de Colombia con Japón en las subpartidas seleccionadas, año 2020.

Intercambio comercial países: Colombia - Japón				
030439	472,782	0	0	0,000%
030319	599,644	406	9	0.068%
	1,072,426	406	(0-9)	0.068%

Adaptado de Alvarez, (2021, p. 36) y TradeMaps, (2021, p. 8).

Japón cuenta con un total importado de 1,072,426 toneladas de las subpartidas arancelarias (030319 y 030439), Colombia tiene una participación total en las exportaciones a Japón de 406 toneladas de la subpartida arancelaria 030319, representando un total mínimo del 0.068% de las importaciones realizadas por Japón.

**Tabla 13.** Matriz evaluación Tailandia.

<b>Variab</b> les	<b>Valores</b>	<b>%</b>	<b>C</b>	<b>R</b>
PIB (Dólares)	501.794,96	20%	1	0.2
PIB Per cápita (Dólares)	7.189,0	30%	1	0.3
Inflación (%)	-1,0	15%	5	0.75
Tasa de cambio (Baht a COP)	117,03	35%	3	1.05
Total		100%		2.3
Ponderaciones variables económicas				0.575
Idioma	Tailandés	60%	2	1.2
Población 2019	69.799,98	40%	2	0.8
Total		100%		2
Ponderaciones variables culturales				0.1

Variables	Valores	%	C	R
Tipo de gobierno	Monarquía constitucional.	25%	2	0.5
Duración del periodo de gobierno	IND	20%		0
Relaciones bilaterales con Colombia	N/A	30%	1	0.3
Probabilidad de conflictos Internacionales (de 1=ninguna a 5= Muy alta)	2	25%	4	1
Total		100%		1.8
Ponderaciones variables políticas				0.18
Importaciones del mundo en cantidades (2020)	1,308,336	15%	4	0.6
Exportaciones desde Colombia en cantidades	0	25%	1	0.25
Tasa de crecimiento de las exportaciones desde Colombia	(0-0)	20%	1	0.2
Participación de las exportaciones desde Colombia	0,00%	15%	1	0.15
Arancel general vs específico	5%	10%	3	0.3
Gravamen arancelario	5%	15%	3	0.45
Total		100%		1.95
Ponderaciones variables comerciales				0.4875
Doing business	80	30%	3	0.9
Tiempo en tránsito(días) desde el Pto salido a Pto llegada	Santa Marta - Songkhla (31D)	70%	1	0.7
Total		100%		1.6
Ponderaciones variables de acceso				0.32
Líneas directas marítimas	0	30%	1	0.3
Navieras	3	30%	1	0.3
Frecuencia (días)	15	40%	3	1.2
Total		100%		1.8
Ponderaciones variables de transporte				0.05

Adaptado de Alvarez, (2021, p. 36) y TradeMaps, (2021, p. 5).

**Tabla 14.** Intercambio comercial de Colombia con Tailandia en las subpartidas seleccionadas, año 2020.

Intercambio comercial países: Colombia - Tailandia				
030439	96,826	0	0	0,00%
030319	1,211,510	0	0	0,00%

1,308,336	0	(0-0)	0,00%
-----------	---	-------	-------

Adaptado de Alvarez, (2021, p. 36) y TradeMaps, (2021, p. 7).

Las importaciones totales de Tailandia por parte de las subpartidas arancelarias (030319 y 030439) es de 1,308,336 toneladas, una cantidad relevante. Sin embargo, hasta el momento Colombia no presenta exportaciones, por lo cual no tiene participación en este mercado. Llevando a cabo el respectivo análisis por país en las anteriores matrices, se da como resultado final, la clasificación por puntaje, recordando que el máximo valor es 5, el país que más se acerca es Estados Unidos convirtiéndose este en el mercado objetivo, seguido de Corea que será el mercado contingente y finalmente en tercer lugar China como mercado alternativo.

**Tabla 15.** *Calificación por países.*

	<b>Calificación</b>	<b>Tipo mercado</b>
Estados Unidos	3.30	Mercado Objetivo
República de Corea	2.51	Mercado Contingente
China	2.45	Mercado Alternativo
Japón	2.41	
Tailandia	1.72	

Adaptado de Alvarez, (2021, p. 37) y TradeMaps, (2021, p. 8).

#### **4.2 Ficha técnica país objetivo**

Con el objeto de asegurar la consecución del objetivo propuesto, a continuación, se presentará la ficha técnica del mercado objetivo, las condiciones de ingreso al mismo y su respectivo análisis de las tendencias de consumo.

Figura 1. Ficha técnica Estados Unidos.



Datos básicos	
Nombre oficial	Estados Unidos de América.
Superficie	9.833.517 km².
Población	332.021.000 habitantes.
Religiones	46,5% protestantes, 20,8% católicos, 1,9% judíos, 1,6% mormones y 5,8% otras, sin afiliación religiosa 22,8%.
Lenguas	Oficial: inglés en 32 de los 50 estados, hawaiano (en Hawái) y 20 lenguas indígenas oficiales en Alaska. Otras: español (13,4%) y otras lenguas procedentes de todo el mundo.
División administrativa	50 estados y un distrito federal (Distrito de Columbia).
Formalidades de entrada	pasaporte con datos biométricos. Supeditado el programa de exención de visados. Más información en <a href="http://www.exteriores.gob.es">www.exteriores.gob.es</a> y en la página web de la Embajada de EE.UU. en España.

Indicadores sociales	
Índice de desarrollo humano (ranking mundial sobre 189 países, 2020)	17
Coefficiente Gini de desigualdad (2018)	0,414

Fuente: Naciones Unidas - <http://undp.org>

Divisa	
Denominación (ISO)	Dólar estadounidense (USD)
Evolución de los tipos de cambio. Promedios del período	
Dólar estadounidense / Euro	2017 2018 2019 2020
	1,1 1,2 1,1 1,1

Fuentes: Unión Europea - <https://europa.eu> | Banco Central Europeo - [www.ecb.europa.eu](http://www.ecb.europa.eu)

Indicadores económicos	
Producción (2020)	
PIB corriente (millones de dólares USA)	20.932.000
PIB PPA (millones de dólares USA)	20.807.270
Variación del PIB (2019)	-3,5%
Índice de Competitividad Global (ranking mundial sobre 141 países, 2019)	2
Renta per cápita en PPA (precios corrientes, dólares USA)	66.140
Distribución sectorial del PIB (2017)	Servicios 80,0% Industria 19,1% Agricultura 0,9%

Empleo (2020)		
Población activa / población con más de 15 años		61,4%
Mujeres activas / población activa total (2019)		46,2%
Población ocupada por sectores	Servicios Industria Agricultura	78,7% 19,9% 1,4%
Tasa de desempleo		8,3%

Sector público (2020)		
Saldo presupuestario / PIB		16,0%
Deuda pública		136,0%
Tipo impositivo máximo	Empresas Individual	21,0% 37,0%

Energía (2020)		
Composición de la generación eléctrica	Hidroelectricidad	7,3%
	Carbón	19,3%
	Petróleo	0,4%
	Gas natural	40,3%
	Nuclear	19,7%
	Renovables	12,5%
	Otros	0,3%
Importación de energía (% de uso, 2018)		-0,6%

Comercio (2020)		
Tasa de apertura comercial		18,0%
Tasa de cobertura comercial		61,3%
Saldo por cuenta corriente (2019)	Millones de dólares USA / PIB	-480.228 / 2,2%
Deuda externa	Millones de dólares USA / PIB	21.234.497 / 101,4%
Servicio de la deuda externa / exportaciones de bienes y servicios		n.d.
Doing business (2020) (ranking mundial sobre 190 países)		6

Tomado de ICEX, (2021, p. 1)

### 4.3 Condiciones de ingreso

#### 4.3.1 Requisitos y trámites en Colombia

Entre las condiciones de ingreso al mercado estadounidense para los productos escogidos cabe considerar los requisitos a nivel empresarial colombiano para los exportadores, los gravámenes y demás imposiciones en función de las partidas arancelarias bajo las que se caracterizan los productos seleccionados, los acuerdos de libre comercio que regulan la actividad comercial a desarrollar, los requerimientos sanitarios existentes, entre otros.

En cuanto a los requisitos a nivel empresarial cabe mencionar la siguiente documentación, la cual acredita el cumplimiento de los mismos:

- Estar inscrito en el RUT como exportador.
- Declaración Juramentada.
- Certificado de Origen.
- Certificado de inspección Sanitaria, expedida por el INVIMA.
- Certificado Fitosanitario.
- Registro sanitario para alimentos nacionales.
- Ficha técnica del producto.
- Lista de Empaque.
- Factura comercial.
- Documentos de transporte.
- Requisitos sanitarios de alimentos y materias primas de alimentos (Alvarez, 2021, p. 15).

Frente a los gravámenes y demás imposiciones en función de las partidas arancelarias bajo las que se caracterizan los productos seleccionados cabe resaltar que, para la subpartida 030439: Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados, aplican las

siguientes imposiciones, las cuales, al contratar las medidas para la subpartida 030319, son las mismas.

**Figura 2.** Medidas aplicables subpartida 030439.

MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen			
IVA			
Otras tarifas generales			
Gravámenes por acuerdos internacionales			
Medidas de protección comercial			
Régimen de comercio			
Bienes de capital			
Índice Alfabético Arancelario			
Notas de nomenclatura			
Correlativas por apertura			
Correlativas por cierre			
Requisitos Específicos de Origen (REO)			
Documentos soporte			
Características especiales			
Restricciones			
Restricciones por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Tarifas por Zonas de Régimen Aduanero Especial			
Modalidades permitidas			
Descripciones de mercancías			
Documentos soporte por zona de RAE			
Cupos de Mercancia			

Tomado de DIAN, (2021, p. 3)

En cuanto a los acuerdos de libre comercio que regulan la actividad comercial a desarrollar para las partidas arancelarias seleccionadas se encontró que, si bien es cierto Colombia mantiene acuerdos comerciales con Estados Unidos, estos no son aplicables para las dos subpartidas arancelarias seleccionadas para el análisis del mercado, lo que supone para las mismas no se cuentan con exenciones o condiciones específicas favorables. Así mismo, frente a los requerimientos sanitarios existentes se exigen una serie de documentos soporte a partir de los cuales el interesado en exportar puede garantizar el cumplimiento de las condiciones sanitarias

fijadas para la comercialización del producto en cuestión. A continuación, se especifican estos para las dos partidas arancelarias seleccionadas:

**Figura 3. Documentos soporte exigibles.**

Documentos soporte para exportaciones – 0303190000				
Documento - Entidad	Trámite	Requisito	Electrónico	Desde
Cert inspec sanitaria exportac alimentos y materias primas - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos	EMBARQUE/DESEMB	OPCIONAL	NO	26-ago-2008
Certificado de exportabilidad - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos	PREVIO	OPCIONAL	SI	05-ago-2008
Certificado de no obligatoriedad - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos	PREVIO	OPCIONAL	SI	05-ago-2008
Documento zoosanitario - Instituto Colombiano Agropecuario	PREVIO	OPCIONAL	SI	05-ago-2008
Documento Zoosanitario de Importación - Instituto Colombiano Agropecuario	EMBARQUE/DESEMB	OPCIONAL	NO	01-jun-2008
Visto Bueno para exportaciones - Instituto Colombiano De Desarrollo Rural - Incoder Liquidado	PREVIO	OPCIONAL	SI	05-ago-2008

Tomado de DIAN, (2021, p. 3).

#### **4.3.2 Requisitos y trámites en Estados Unidos**

Para el desarrollo de este apartado se analizarán los requisitos que exige la FDA para la comercialización de los productos pertenecientes a las dos subpartidas arancelarias especificadas, los canales de comercialización existentes para las mismas y los sellos y certificaciones que avalan buenas prácticas y que son requisito en la nación estadounidense.

Frente a los requisitos de la FDA cabe resaltar que, todos los alimentos exportados a Estados Unidos deben cumplir como mínimo los mismos requisitos a los que están sujetos los productos alimentarios propios del país, siendo estos dictados por la Agencia de Alimentos y medicamentos de los Estados Unidos (FDA). Específicamente los productos cárnicos y avícolas son regulados en conjunto con el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA).

Algunas de las consideraciones a tener en cuenta para la exportación de los productos pertenecientes a las dos subpartidas arancelarias, además de las especificadas en el apartado Requisitos y trámites en Colombia, son:

- Registro ante la FDA: toda organización que manufacture, procese, empaque, distribuya, reciba o manipule alimentos a exportarse a Estados Unidos debe registrarse ante la FDA.
- Operación bajo los parámetros de un sistema de gestión de inocuidad alimentaria, esto supone que tanto la empresa que desea exportar como sus proveedores deben contar con un sistema de inocuidad establecido.
- Etiquetado de alimentos: los alimentos exportados a Estados Unidos deben cumplir con la normatividad de etiquetado fijada por la Federal Food, Drug and Cosmetic Act (Mondragón, 2017, p. 5)

Frente a los canales de comercialización, el mercado estadounidense tiene diferentes segmentos: pescados vivos, pescados congelados enteros, filetes congelados y filetes frescos. Estos operan bajo diferentes canales de distribución que incluyen actores como los empacadores, los procesadores, los distribuidores (mayor/ detal) y los diferentes operadores de la cadena. Sin embargo, las agencias de carga re-empacan el pescado con hielo en los diferentes puertos de acceso a Estados Unidos (Bionica, 2013, p. 12). De acuerdo con (Procolombia, 2021, p. 3), la industria acuícola en Estados Unidos se caracteriza como fragmentada al operar a partir de múltiples figuras como lo son los importadores, distribuidores regionales, mayoristas y brokers, siendo estos los actores más significativos en la cadena de distribución.

En cuanto a las certificaciones internacionales para la exportación de agroalimentos, las cuales competen a las dos subpartidas arancelarias seleccionadas, se diferencian dos tipos: obligatorias y voluntarias. Las obligatorias son aquellas que rectifican que un producto cumpla

condiciones mínimas para el ingreso a un mercado y son exigibles dependiendo de la normatividad de cada país, mientras que, las voluntarias, corresponden a aquellas que avalan un conjunto de prácticas, generalmente ligadas a responsabilidad social, empresarial, ambiental o económica, y que dependiendo del mercado suponen un atractivo para el consumidor. Las primeras se especificaron en la figura 3 y en la ampliación realizada frente a los requisitos exigibles por la FDA, por lo que este apartado se centrará en las voluntarias, puntualmente aquellas que son recomendables para las dos subpartidas arancelarias objeto de la presente investigación. Estas son:

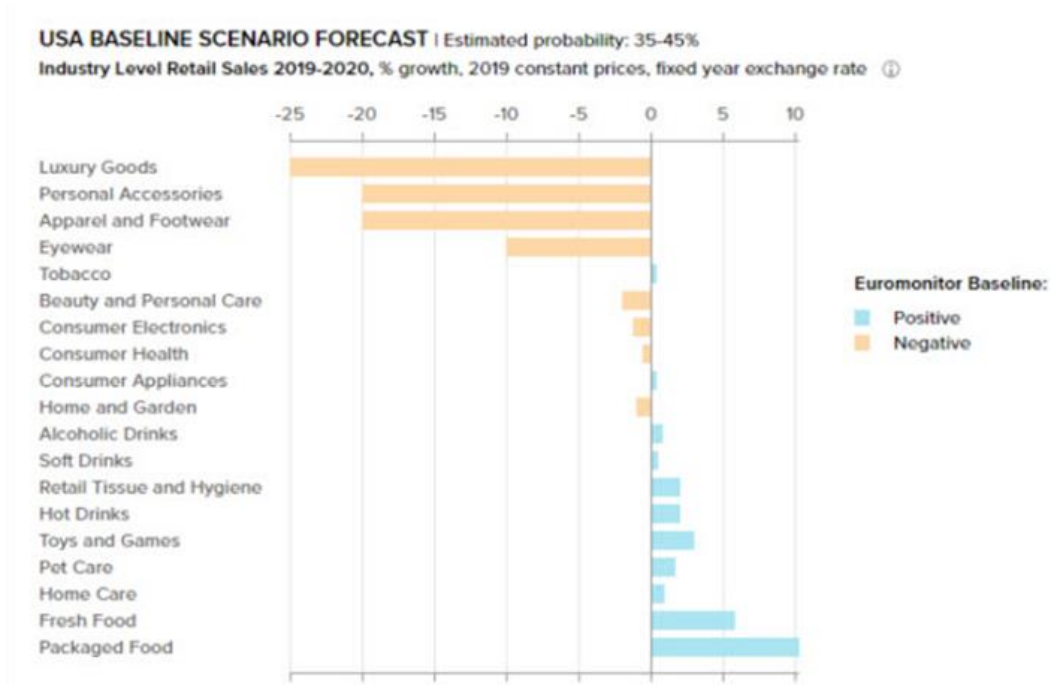
- BPA: “conjunto de principios, normas y recomendaciones técnicas aplicables a la producción, procesamiento y transporte de alimentos, orientadas a asegurar la protección de la higiene, la salud humana y el medio ambiente, mediante métodos ecológicamente seguros, higiénicamente aceptables y económicamente factibles” (Casafe, 2019, p. 3).
- HACCP: Hazard Analysis Critical Control Point es un sistema preventivo cuyo objeto es evitar la contaminación alimentaria a partir de la identificación, evaluación, prevención y documentación de los diferentes riesgos de contaminación a los que está sujeto determinado producto (ProColombia., 2019, p. 4).
- Global GAP: reúne los estándares para las Buenas Prácticas Agrícolas (en inglés Good Agricultural Practice G.A.P.). Es una normatividad reconocida a nivel mundial que tiene como objeto garantizar la producción agrícola segura y sostenible (Control Union, 2018, p. 2).
- Fair Trade: sello que garantiza que determinado producto cumple con los estándares de comercio justo establecidos por Fairtrade Labelling Organizations International (FLO) (RSE, 2014, p. 5).

#### 4.4 Análisis tendencias de consumo

En Estados Unidos, similar a la tendencia en otras partes del mundo, cuando se genera una desaceleración en la economía los consumidores tienden a reducir el gasto. Esto supone una disminución en la adquisición de productos “Premium” reemplazados por gamas de bienes más accesibles. Esta dinámica, que se estimaba como reflejo del impacto de la pandemia en el bolsillo de los consumidores, pese a las proyecciones no se materializó. En su lugar, los consumidores mostraron una clara predilección por productos “Premium” dentro de la categorización de productos orgánicos o saludables (LETIS, 2021, p. 2).

Al visualizar el panorama en general dado por la pandemia frente al comportamiento de diferentes grupos de productos durante la pandemia cabe presentar la siguiente gráfica.

**Figura 4.** *Comportamiento adquisición de bienes por grupos de producto.*



Tomado de AGEXPORT, (2021, p. 1).

Más específicamente, está dinámica ha generado nuevos hábitos de consumo positivos para el sector de Acuicultura y Pesca a nivel mundial, el cual ha percibido el aumento en la demanda de productos con valor agregado como los salmónidos, marinados, ahumados, empanizados, picados, entre otros por su fácil preparación y componente nutricional (AGEXPORT, 2021, p. 1).

Otro de los motivantes tras la predilección de los consumidores por productos propios del sector de la acuicultura y pesca, además de la búsqueda de un estilo de vida más saludable, se relaciona con el aumento en los precios de la carne roja y de ave que se ha presentado en el país. De acuerdo con el análisis realizado por la empresa de medición (Nielsen, 2020, p. 10), al aumento en los rubros de producción se relacionan con las restricciones impuestas por el gobierno estadounidense para la operación de procesadoras de carne en el contexto de la pandemia y ha conllevado el aumento en la adquisición de sustitutos de la carne roja y de ave como lo son los mariscos y el pescado.

Puntualizando lo anterior en cifras, tan sólo para el mes de mayo de 2020 las ventas de productos de mar aumentaron en un 48%, siendo que, para los tres meses siguientes este aumento se mantuvo, aunque en un 26% mensual (Nielsen, 2020, p. 10).

En general, se observa que el consumo de pescados ha aumentado en el mercado estadounidense, tanto por el aumento en los precios de otro tipo de productos cárnicos como por la preocupación de los consumidores respecto a la incorporación de alimentos saludables en su dieta diaria. Puntualmente, en el caso de las dos subpartidas arancelarias escogidas para el análisis del mercado en la presente investigación, el consumo de estas se considera en aumento dado que entra dentro de la caracterización de salmónido y picado, dos de los rasgos más favorecidos de acuerdo a las cifras analizadas por los consumidores estadounidenses. Así mismo, se observa la

importancia de la observancia respecto a las normas y requisitos establecidos para el desarrollo de productos a partir del bocachico que cumpla con las exigencias del mercado estadounidense.

### 5. Análisis de la oferta del bocachico en el municipio de Barrancabermeja

Para la consecución del segundo objetivo específico propuesto se partirá de la construcción de la ficha técnica del producto objeto de estudio, el Bocachico.

Figura 5. Ficha técnica bocachico.



Adaptado a partir del análisis documental del presente documento.

Partiendo de la ficha técnica anteriormente descrita y con el fin de dar logro al segundo objetivo propuesto, a continuación, se caracterizará el mercado de Bocachico en el país, partiendo del contexto nacional hasta abordar la oferta de Barrancabermeja.

### **5.1 Mercado piscícola en Colombia**

La cadena de suministro, a partir de la cual opera el sector piscícola en el país, está compuesta por múltiples actores como lo son: productores, comercializadores, industrias procesadoras, proveedores de insumos y el sector académico. Este último a través de múltiples centros de investigación asociados al sector piscícola (SIOC, 2017, p. 5).

El sector piscícola está compuesto fundamentalmente por el cultivo y procesamiento de tilapia, trucha y especies nativas. De acuerdo con (ProColombia., 2019, p. 5), la producción a nivel país de este sector se encuentra en crecimiento, en especial respecto a la participación en mercados extranjeros, esto dado que el país se ha posicionado como el primer proveedor de filete de tilapia en el mercado estadounidense desde 2017 y ha tomado participación en mercados como el de España, Reino Unido e Islandia. Así mismo, respecto a la presencia del sector en mercados extranjeros cabe resaltar que, mientras que en 2002 se exportaron 495 toneladas de productos pesqueros, para 2012 esta cifra se elevó a 4.999 lo que supone un ingreso de US\$ 33.7 millones (MinAgricultura., 2015, p. 14).

Al puntualizar en la oferta del sector a nivel país cabe resaltar que esta se concentra en su mayoría en tres departamentos: Huila, Meta y Antioquia, cada una con el 45, 13 y 6% respectivamente. Respecto a la camaronicultura, uno de los subsectores más representativos de la cadena productiva descrita, la producción de este se centra en Bolívar y Nariño en un 80 y 20% respectivamente (ProColombia R. , 2019, p. 5).

Así mismo cabe resaltar que, por las condiciones de la producción del sector piscícola, Colombia es el primer país certificado en buenas prácticas para la tilapia y participa en el mercado de múltiples países, comercializando pescado tanto fresco como congelado en países como lo son Canadá, Costa Rica, Aruba, Bélgica, Alemania, Francia, España y Aruba.

Frente a las importaciones de pescado en Colombia, cabe resaltar que en su mayoría estas se resumen en especies que no se producen en el país, que se producen en pequeñas cantidades o de las cuales hay desabastecimiento por temporadas, es decir, cuya producción está ligada a determinada estacionalidad.

## 5.2 Producción bocachico en Colombia

Respecto a la producción de Bocachico en Colombia cabe resaltar que esta, frente a otros productos pesqueros y cuando es cultivada, se posiciona como se indica a continuación:

**Figura 6.** *Especies piscícolas cultivadas en Colombia 2013.*

Especie	Toneladas	Participación %
Tilapia	58.065	65.34
Cachama	18.437	20.75
Trucha	7.110	8.00
Bocachico	2.648	2.98
Carpa	1.183	1.33
Otros	1.428	1.61
<b>Total</b>	<b>88.871</b>	<b>100</b>

Tomado de Restrepo, (2015, p. 8).

Partiendo de esto, se observa que el Bocachico ocupa el 2,98% de la producción piscícola nacional de productos pesqueros cultivados. Respecto a su producción por departamentos,

Córdoba y Sucre son los principales productores tanto de Cachama como Bocachico, siendo Córdoba el principal productor de alevinos de Bocachico (Restrepo, 2015, p. 8).

Frente al volumen de la producción, esto para Bocachico capturado, de acuerdo a cifras del Instituto Nacional de Pesca y Acuicultura INPA, para 1987 se capturaron alrededor de 31.800 toneladas, las cuales se redujeron a 9.900 en 1991 y 3.700 en 1997. Esta dinámica se ha ido modificando hasta la actualidad a través de repuntes progresivos (Tiempo C. E., 2012, p. 3). Entre las causas de esta disminución en los niveles de producción se identifican las siguientes: técnicas inadecuadas de pesca; sobreexplotación de la especie; condiciones de reproducción de la especie, dado que de los 100.000 huevos que un espécimen hembra expulsa y un macho fertiliza, por la acción de depredadores, sólo dos serán ejemplares de la talla de sus padres; entre otras.

En este sentido, el Bocachico, junto a especies como la Carpa, Yamú, Pirarucú y Arawanas, es considerada una especie con volúmenes pequeños de oferta.

### **5.3 Producción de bocachico cuenca del Magdalena**

En 1976, el potencial pesquero se estableció entre 80.000 y 120.000 t. año-1, representado por 26 especies comerciales de un total registrado de 167. Para el 2010 las especies representativas de la cuenca y su porcentaje de participación se especificaron así: *Prochilodus magdalenae* (37,8%), *Pseudoplatystoma magdaleniatum* (26,11%), *Pimelodus "blochii"* (Caribe-Magdalena) (9%), *Plagioscion magdalenae* (5%) y *Pimelodus grosskopfii* (2%) (Lasso, 2011, p. 11).

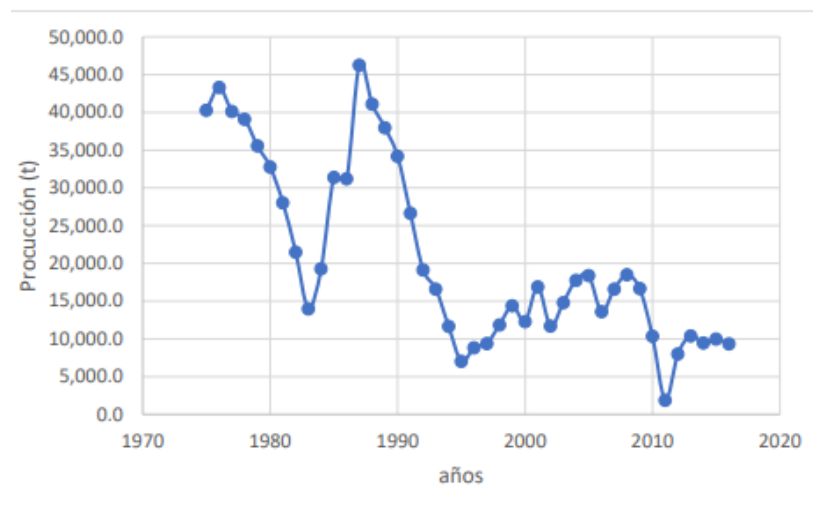
Cabe resaltar que en Colombia, no existe un sistema estructurado de información integral para la acuicultura (caracterización de los productores y sistemas de producción, normativa, formación para el trabajo, buenas prácticas, insumos, equipos, materiales, mercados, canales, destinos, precios y costos nacionales e internacionales, tendencias, roles institucionales y

estadísticas por especies y regionalización), en este sentido la información presentada a continuación parte de los documentos facilitados por la empresa objeto de estudio complementados con la revisión documental realizada por el investigador.

El Bocachico conforma alrededor del 53% del total de la producción histórica de la misma. De acuerdo con (Reyes, 2017, p. 38), la producción de Bocachico en la cuenca se diferencia en tres fases significativas: la primera que se extiende por diez años y se caracteriza por la baja producción y el descenso sostenido de esta; la segunda que se caracteriza por presentar un pico de mejoría para 1987 el cual antecede un descenso considerable cuyo punto más bajo se dio en 1995; y por último, una tercera etapa en la cual se da una lenta recuperación de los niveles de producción en la cuenca, aunque presentó un pico a la baja en 2011 con 1.882 toneladas, el cual se ha ido superando paulatinamente.

Con el objeto de profundizar en los márgenes de producción de la cuenca, a continuación, se presenta esta desde 1975 hasta 2015.

**Figura 7.** Producción anual de bocachico *Prochilodus Magdalenae* - cuenca del Magdalena.



Tomado de Reyes, (2017, p. 17).

Partiendo de lo anterior, cabe puntualizar la producción de la cuenca, entre 2006 y 2016, diferenciada por meses.

**Figura 8.** Producción bocachico 2006-2016 por meses.

AÑOS	MESES												TOTAL
	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
2006	2.086,7	1.244,9	463,3	618,0	677,7	675,8	781,6	774,9	770,0	1.676,8	2.091,4	1.740,9	13.601,9
2007	2.546,8	1.519,4	565,5	754,2	827,1	824,8	954,0	945,8	939,8	2.046,6	2.552,7	2.124,8	16.601,5
2008	2.840,5	1.694,6	630,7	841,2	922,5	920,0	1.064,0	1.054,8	1.048,2	2.282,5	2.847,0	2.369,7	18.515,6
2009	2.557,3	1.525,6	567,8	757,3	830,5	828,2	957,9	949,7	943,7	2.055,0	2.563,1	2.133,5	16.669,5
2010	1.587,8	947,2	352,6	470,2	515,6	514,2	594,7	589,6	585,9	1.275,9	1.591,4	1.324,6	10.349,8
2011	288,8	172,3	64,1	85,5	93,8	93,5	108,2	107,2	106,6	232,0	289,4	240,9	1.882,3
2012	1.229,9	733,7	273,1	364,2	399,4	398,3	460,7	456,7	453,9	988,3	1.232,7	1.026,1	8.017,2
2013	1.597,2	952,9	354,7	473,0	518,7	517,3	598,3	593,1	589,4	1.283,5	1.600,9	1.332,5	10.411,5
2014	1.452,8	866,7	322,6	430,3	471,8	470,5	544,2	539,5	536,1	1.167,5	1.456,2	1.212,1	9.470,4
2015	1.531,2	913,5	340,0	453,5	497,3	495,9	573,5	568,6	565,0	1.230,4	1.534,7	1.277,4	9.981,0
2016	1.434,3	855,7	318,5	424,8	465,8	464,5	537,2	532,6	529,3	1.152,6	1.437,6	1.196,6	9.349,5
<b>Total</b>	<b>134.781</b>	<b>80.407</b>	<b>29.927</b>	<b>39.916</b>	<b>43.772</b>	<b>43.652</b>	<b>50.488</b>	<b>50.053</b>	<b>49.736</b>	<b>108.307</b>	<b>135.090</b>	<b>112.445</b>	<b>878.571</b>

Tomado de Reyes, (2017, p. 16).

En cuanto a Barrancabermeja, de las principales especies cultivadas el Bocachico ocupa el tercer lugar con un total del 10% respecto a la totalidad de los cultivos, mientras que la cachama y mojarra ocupan el 66 y 21% respectivamente, esto de acuerdo a cifras (FAO, 2017, p. 5).

#### 5.4 Potencial de exportación

Colombia, al ser un país tropical con múltiples pisos térmicos y una vasta red fluvial, cuenta con una gran variedad de recursos hidrográficos que le permiten posicionarse como uno de los principales destinos ricos en recursos hídricos caracterizados por la diversidad de peces, organismos hidrobiológicos, así como condiciones geográficas que potencian la acuicultura en el país.

Puntualmente en lo que respecta al Bocachico, aunque Colombia cuenta con diversidad de recursos que potencializan el sector pesquero, el mercado del Bocachico en Barrancabermeja está sujeto a una serie de limitantes para posicionarse como producto de exportación. Estas se abordan a continuación:

- Volumen de producción: el sector pesquero ligado al Bocachico está inmerso en una crisis que ha conllevado a la reducción de los volúmenes de producción y por ende generado la necesidad de importar el producto para satisfacer la demanda del mismo. Al puntualizar cifras que reflejen esta dinámica cabe resaltar que en el país actualmente se importan cerca de 4.000 toneladas de Bocachico argentino, siendo este competitivo con el precio del espécimen nacional y generalmente de mayor tamaño.

Frente a lo anterior, se identifica que la principal causa en la reducción del volumen de producción se relaciona a malas prácticas pesqueras, las cuales no sólo reducen el espécimen comercializable existente sino que lo hacen menos atractivo al capturar peces de menor peso y talla, contrario al producto importado, el cual pesa como mínimo dos libras y no mide menos de 35 cm de largo gracias a los requerimientos fijados por Argentina para la exportación del espécimen (Tiempo C. E., 2014, p. 5).

- Bocachico como especie amenazada: De acuerdo con (Castellanos, 2011, pp. 189-212), de las especies amenazadas en Santander, el Bocachico se posiciona como especie amenazada a corto plazo, esto dado por factores como la excesiva explotación comercial del espécimen, las malas prácticas pesqueras y el detrimento del ecosistema en el que se desarrolla el espécimen. A continuación, se especifica la categoría que posiciona al Bocachico o *Prochilodus magdalenae* como especie amenazada.

**Figura 9.** *Especies pesqueras amenazadas en Santander.*

Familia	Especie	Categoría
Prochilodontidae	<i>Prochilodus magdalenae</i>	CR
	<i>Ichthyoelephas longirostris</i>	EN
Pimelodidae Pimelodidae	<i>Pseudoplatystoma magdaleniatum</i>	EN
	<i>Sorubim cuspicaudus</i>	EN
Auchenipteridae	<i>Ageneiosus pardalis</i>	EN
Curimatidae	<i>Curimata mivarti</i>	VU
Anostomidae	<i>Abramites eques</i>	VU
Characidae	<i>Salminus affinis</i>	VU
	<i>Grundulus bogotensis</i>	VU
Gymnotidae	<i>Apteronotus magdalenensis</i>	VU
Sciaenidae	<i>Plagioscion magdalenensis</i>	VU

Tomado de Castellanos, (2011, p. 89)

- Características del Bocachico: Si bien es cierto el Bocachico colombiano resalta por su sabor, este tiene más espinas y menos carne en comparación al sábalo importado. Esto sumado a la baja oferta son variables incidentes que sustentan la demanda de Bocachico importado (Castellanos, 2011, p. 90).

## 5.5 Diamante de Porter

Partiendo de los hallazgos desarrollados en los anteriores apartados respecto al análisis de la oferta de bocachico del municipio de Barrancabermeja a continuación se presenta el diamante de Porter construido en función de los mismos. Este parte de 5 ejes fundamentales: Condición de factores, Estrategia y rivalidad de las firmas, Industria relacionada y soporte, Condiciones de la demanda y Gobierno. Cada una de estas variables se evaluó bajo una escala de puntuación de 1 a 4, representando 1 una amenaza mayor, 2 una amenaza menor, 3 una fortaleza menor y 4 una fortaleza mayor. A continuación, se presenta dicho análisis:

- Condiciones de factores básicos, avanzados y generalizados: esta variable hace referencia a aquellas condiciones del entorno que inciden en los factores de la empresa tales como la dotación de recursos, la infraestructura especializada, las alianzas que desarrolla determinada

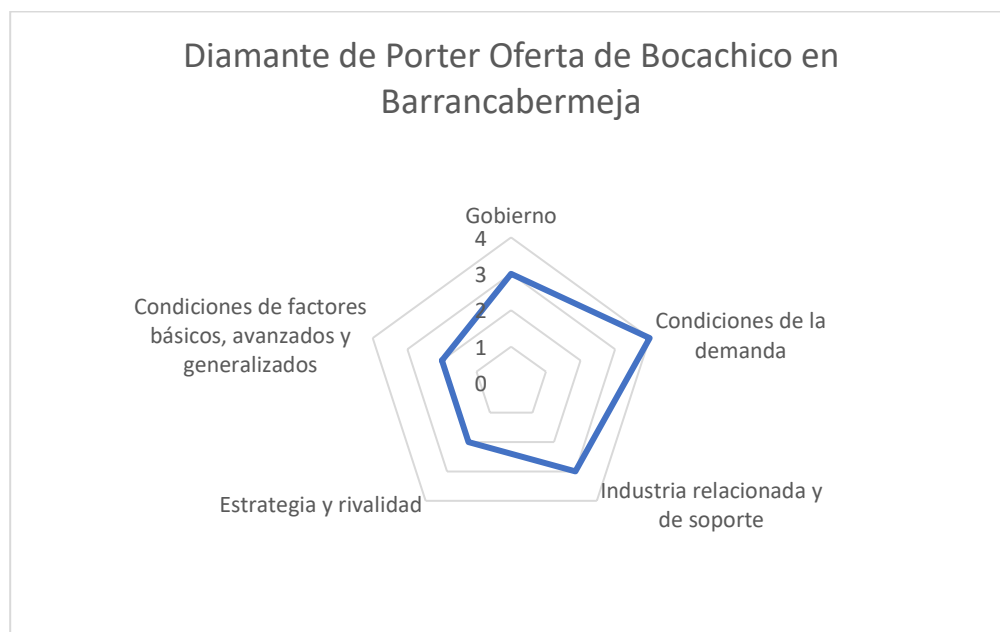
empresa con otros actores, etcétera. Respecto a esta, se evalúa con un 2 como amenaza menor, esto dado que: el sector empresarial en la región objeto de estudio no cuenta con la infraestructura especializada o base científica para el desarrollo de la actividad pesquera respecto al bocachico ni por ende no cuenta con una planeación estratégica para el establecimiento de alianzas comerciales y acuerdos de promoción. Esto último, en especial dado que no se cuenta con un sistema productivo que gestione el aumento en los volúmenes de producción y que por ende genere suficiente oferta para cubrir una mayor participación en el mercado. Así mismo, la gestión ambiental de la Cuenca del Magdalena en general, y las condiciones específicas a las que está sujeta el bocachico posicionen este factor como una amenaza dado que tanto la cuenca como sus riberas están ligadas a problemáticas ambientales históricas que no se han gestionado de forma eficiente y que se derivan de dinámicas como la deforestación, erosión, contaminación por residuos sólidos, etcétera (Lasso, 2011, p. 15).

- Estrategia y la rivalidad de las firmas: este factor comprende la presencia de competidores en el mismo sector y el despliegue de estrategias de los mismos. Respecto a esta, se define una puntuación de 2 como debilidad menor, esto dado que: el sector no cuenta con un gran volumen de competidores en lo que respecta al bocachico propio de la cuenca y estos en su mayoría son pequeños pescadores con bajos niveles de tecnificación o planeación estratégica. Lo anterior, deriva en bajos niveles de competitividad frente a empresas extranjeras que compiten con el mismo producto. Sin embargo, el bocachico de la Cuenca del Magdalena cuenta con ciertas características como su sabor y los bajos costos que supone su alimentación que pueden contribuir en su posicionamiento frente al producto extranjero.
- Industria relacionada y de soporte: este factor se relaciona con la cadena productiva asociada a la producción de bocachico. En general esta se puntúa como fortaleza menor con un 3 dado

que en Colombia la cadena productiva en el país, tanto para el bocachico como para el sector pesquero en general, es sólida. Esto último teniendo en cuenta que existen múltiples plataformas de comercialización, disponibilidad de proveedores, calidad en los insumos necesarios para el desarrollo de la actividad productiva, organismos gubernamentales y académicos ligados a la actividad pesquera, etcétera.

- Condiciones de la demanda: esta se relaciona con los niveles de demanda del producto objeto de estudio. Esta se puntúa como fortaleza mayor con un 4 dado que: en términos generales la demanda de bocachico en el país supera la oferta, en especial en épocas de mayor consumo como la semana mayor. Reflejo de esta dinámica son las cifras de exportaciones que Colombia realiza de bocachico, siendo estas de alrededor de 4.000 toneladas solamente provenientes de argentina, uno de los principales importadores del espécimen junto a países como Uruguay. En este sentido, existe demanda suficiente para soportar el aumento de la producción a nivel país y esta cuenta con una ventaja frente al producto exportado: el sabor.
- Gobierno: esta variable analiza la gestión del gobierno colombiano frente al sector pesquero del bocachico. Esta se puntúa como fortaleza menor con un 3 dado que el país desarrolla planes para el fortalecimiento del sector pesquero en general, los cuales comprenden la producción de bocachico, sin embargo, afronta problemáticas como la ligada a la problemática ambiental o la poca tecnificación del sector, para las cuales no se cuenta con una gestión estatal eficiente.

Partiendo del análisis anteriormente realizado, a continuación, se grafica la puntuación obtenida para cada una de las variables del diamante de Porter.

**Figura 10.** *Diamante de Porter oferta de bocachico en Barrancabermeja.*

Adaptado a partir del análisis documental del presente documento.

En general, se requiere el fortalecimiento de la cadena productiva de Bocachico en Barrancabermeja con miras a la exportación del producto, esto dado que sólo se identifica como fortaleza mayor las condiciones de la demanda, frente a dos debilidades menores como lo son la estrategia y rivalidad, y las condiciones de factores básicos, avanzados y generalizados.

## **6. Posibilidades de exportación de bocachico**

Esta sección se compone de dos apartados principales, una centrada en las condiciones de acceso por tratados comerciales respecto al bocachico frente al país objetivo seleccionado y otra centrada en la proposición de estrategias para la caracterización del bocachico como producto de exportación. Estas últimas teniendo en cuenta las debilidades del sector pesquero de Barrancabermeja, sus fortalezas y las condiciones del mercado analizadas con antelación.

## 6.1 Condiciones de acceso por tratados comerciales

Partiendo de la búsqueda documental realizada, se determinó que el bocachico no cuenta con beneficios puntuales, a través de tratados comerciales, para su exportación. Esto dado que el país no genera la oferta suficiente que motive el establecimiento de dichos acuerdos o alianzas, al igual que productos como la tilapia. Sin embargo, frente al mercado estadounidense, si entrase a participar como exportador de bocachico podría beneficiarse de lo pactado en el Tratado de Libre Comercio vigente entre Colombia y dicha nación, en especial en lo relacionado al fortalecimiento de los canales de comercialización y la reducción de aranceles gracias a que el bocachico entra en los productos primarios (Colombia C. , 2014, p. 2). Así mismo, frente a otros países podría beneficiarse de tratados o negociaciones como el Acuerdo Comercial Colombia – Unión Europea: esto gracias a que partir de la firma del acuerdo, los productos pesqueros o pertenecientes al sector acuícola en el país pasaron de asumir entre un 2 y 6% de aranceles a estar libres de estos (ProColombia C. , 2015, p. 5).

## 6.2 Estrategias de exportación

En este apartado se definirán una serie de estrategias para la gestión de las tres principales limitantes identificadas en el desarrollo del segundo objetivo específico, a través de las cuales se pretende caracterizar el bocachico como producto de exportación. Estas tres limitantes son: el volumen de producción colombiano, la caracterización del bocachico como especie amenazada y las características físicas de este frente al sábalo importado.

- **Volumen de Producción:** como se expuso con antelación, el nivel de producción en el país no supone un volumen suficiente para cubrir la demanda interna y por ende es una limitante para la caracterización del bocachico como producto pesquero exportable. Estos bajos niveles de

producción se relacionan con las crecientes y bajadas del río Magdalena, las cuales afectan la reproducción de dichos peces y por ende la proliferación de los mismos (Ramírez, 2020, p. 32). Así mismo, su crianza en condiciones de cautiverio se encuentra condicionada a que el espécimen no se reproduce en cautiverio y que, para lograr su madurez sexual, requiere realizar migraciones desde aguas quietas a ríos (subienda, mítica y bajanza).

Ante este panorama se considera como estrategia el aumento de la oferta a partir del cultivo de la especie, esto en función de procesos de reproducción inducida en la cual se inyecte al espécimen reproductor hormonas que faciliten la misma. Así mismo, el desarrollo de dichos cultivos deberá tener en cuenta la correcta gestión de las condiciones del estanque, en especial en la primera alimentación y un mes después de esta, cuando el espécimen ya es un alevino y comienza a alimentarse del detritus del estanque. Esto último dado que estos dos momentos son los más importantes para la supervivencia del bocachico. De acuerdo con (Tiempo C. E., 2012, p. 4), una opción atractiva para la producción de bocachico se relaciona con el cultivo de este en cautiverio. Sin embargo, se identifica que tal aumento de la producción del espécimen en cautiverio requiere la tecnificación de los productores y apoyo, ya sea a través de entidades gubernamentales o educativas, que sustenten el proceso con recursos económicos o científicos que favorezcan la gestión de dicho proceso productivo. Frente a esto se resaltan los esfuerzos de la piscícola San Silvestre, los cuales están orientados a la repoblación de alevinos con miras a aumentar la producción de bocachico en Barrancabermeja y a través de esto, mejorar la dinámica económica asociada a esta.

- Caracterización del bocachico como especie amenazada: respecto a la problemática ambiental ligada al bocachico como especie en amenaza cabe resaltar que esta responde a múltiples factores, desde la minería, la erosión, la contaminación, las malas prácticas pesqueras,

etcétera. En este sentido el desarrollo de una estrategia integral comprende la inclusión de múltiples actores coordinados por un esfuerzo legislativo para garantizar la observancia de las estrategias formuladas. A continuación se especifican algunas estrategias a considerar para mejorar la problemática ambiental respecto al bocachico, esta puntualizada en la Cuenca del Magdalena: diseñar planes estratégicos para el manejo de las zonas desérticas, las cuales comprenda no sólo las áreas sujetas a una afección sino ubicaciones como el sector alto de la cuenca hasta su zona baja; promover iniciativas para la educación e inclusión de nuevas prácticas pesqueras y tecnologías que permitan reducir el impacto de los distritos de riesgo en el suelo y por ende los ecosistemas de la cuenca; promover la integración del tejido empresarial del sector con entes educativos en pro del desarrollo de investigaciones para la proposición de mejores prácticas acuícolas y el conocimiento más detallado del impacto ambiental de las prácticas asociadas a la producción de bocachico. Esto es de relevante importancia dado que no se cuenta con suficiente información actualizada respecto a la pesca en la cuenca del Magdalena y el impacto ambiental de dicha actividad por especies; recuperar el sistema ciénaga – río – hábitat a través de planes de ordenamiento pesquero; promover prácticas adecuadas respecto al manejo de recurso hídricos, la dinámica de este, su impacto económico y la importancia de su preservación capacitando a los pesqueros sobre las mismas, entre otras (Uribe, 2011, p. 235).

- Características físicas de este frente al sábalo importado: respecto a sus características cabe resaltar que, dadas las prácticas pesqueras, la mayoría de la oferta se captura en estados juveniles o preadultos que no superan los 25 cm de la talla mínima legal (Castro, 2018, p. 109), así mismo su peso tiende a ser de 4 kg. Por otro lado, el bocachico importado tiende a tener una talla mínima de 72 cm, esto dados los requisitos mínimos establecidos por los países

exportadores para la comercialización internacional del espécimen, y un peso aproximado de 72 cm. Frente a esto se destaca como estrategia la inclusión de mejores prácticas pesqueras que reduzcan la diferencia en talla del Bocachico nacional frente al importado. Esto último, sumado al sabor característico del espécimen colombiano, el cual es considerado de mejor sabor, son pilares para la proposición de estrategias de promoción del producto.

## **7. Conclusiones**

Respecto al primer objetivo específico, caracterizar los mercados potenciales del bocachico mediante una matriz de variables que permita la preselección y el establecimiento de condiciones de ingreso, cabe concluir que Estados Unidos es el país más atractivo para la exportación de bocachico, esto a partir de la matriz de selección propuesta, y se identifica a Corea y China como mercado contingente y alternativo respectivamente. Así mismo, se concluye que, dadas las tendencias de consumo en Estados Unidos, la obtención de certificaciones como la BPA, HACCP, Global GAP y Fair Trade contribuyen en la caracterización del bocachico colombiano como producto exportable. Se hace necesario revisar estos requisitos una vez se constituya el bocachico como producto de exportación a fin de que satisfaga las calidades solicitadas en este mercado en particular.

Frente al segundo objetivo propuesto, analizar la oferta del Bocachico en el municipio de Barrancabermeja por medio de un Diamante de Porter con el fin de conocer el grado de competitividad para la comercialización en los mercados internacionales, cabe concluir que en general se requiere el fortalecimiento de la cadena productiva de Bocachico en Barrancabermeja con miras a la exportación del producto, esto dado que sólo se identifica como fortaleza mayor las condiciones de la demanda, frente a dos debilidades menores como lo son la estrategia y rivalidad,

y las condiciones de factores básicos, avanzados y generalizados. Sin embargo, se resaltan los esfuerzos respecto al repoblamiento y los proyectos a futuro relacionados con alevinos de la especie, los cuales pueden suponer una mejora en el fortalecimiento de la cadena productiva del bocachico, específicamente, en lo tocante a las variables estrategia y rivalidad, y condiciones de factores básicos, avanzados y generalizados.

Respecto al tercer objetivo propuesto, identificar las posibilidades como producto de exportación a los mercados potenciales seleccionados para el fortalecimiento de cadenas productivas de la región, se concluye que la caracterización del bocachico como producto exportable requiere la observancia de una serie de medidas, como el fortalecimiento de la documentación existente respecto a la producción de bocachico, el desarrollo de planes de gestión ambiental, la socialización de buenas prácticas pesqueras, entre otras, que permitan gestionar las principales problemáticas que actualmente afectan dicha producción. Es decir, se requiere la proposición y aplicación de estrategias para el aumento del volumen de producción bajo parámetros de protección ambiental y que partan de la promoción de características como el sabor del bocachico nacional.

## **8. Recomendaciones**

En general, se recomienda el desarrollo de nuevas investigaciones que profundicen en la implementación de las estrategias propuestas en el presente documento. Así mismo, se identifica la necesidad de fortalecer la documentación existente respecto a la producción de bocachico en Barrancabermeja en sus diferentes modalidades, por lo que se recomienda el desarrollo de investigaciones bajo este objeto de estudio.

### Referencias

- AGEXPORT, C. (2021). *Food News Latam—Nuevas tendencias de consumo y comercialización mundial impuestos por el Covid-19*. Obtenido de <https://www.foodnewslatam.com/paises/83-guatemala/11019-nuevas-tendencias-de-consumo-y-comercializaci%C3%B3n-mundial-impuestos-por-el-covi>
- Aguilera. (2000). *Un enfoque gerencial de la teoría de las restricciones*. Estudios gerenciales, (77), 53-69.
- Alvarez, D. E. (2021). *Oportunidades de exportación de pulpa de fruta producida en Santander*. Obtenido de <https://repository.usta.edu.co/handle/11634/34010>
- Ariza, A. S. (2020). *Acuicola el manar SAS*.
- Banco Mundial, W. b. (2020). *La COVID-19 (coronavirus) hunde a la economía mundial en la peor recesión desde la Segunda Guerra Mundial*. World Bank. . Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2020/06/08/covid-19-to-plunge-global-economy-into-worst-recess>
- Bionica, P. (2013). *Tilapia y trucha en diferentes presentaciones*. Obtenido de <http://www.bionica.info/biblioteca/Tilapiamercadousa.pdf>
- Bull Importer, I. (2020). *▷ Importancia de la logística internacional 【2021】 | BullImporter. Bull Importer*. Obtenido de <https://bullimporter.com/la-importancia-la-logistica-comercial-internacional-las-importaciones/>
- Cañaveral, K. Y. (2016). *Los entornos en los negocios internacionales*. Obtenido de <http://repository.unilibre.edu.co/handle/10901/17165>

- Caribe, C. E. (2019). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe 2019: El adverso contexto mundial profundiza el rezago de la región*. CEPAL. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44918-perspectivas-comercio-int>
- Carreño, E. L. (2015). *Análisis y evaluación financiera del sistema policultivo de bocachico y tilapia roja en los departamentos del Atlántico y Magdalena*.
- Casafe, A. (2019). *Buenas Prácticas Agrícolas y uso responsable de fitosanitarios*. Casafe. Obtenido de <https://www.casafe.org/buenas-practicas-agricolas/>
- Castañeda, L. F. (2019). *Inflación y tasa de cambio: Indicadores de la economía*. Universidad de Antioquia. . Obtenido de [https://www.udea.edu.co/wps/portal/udea/web/inicio/udea-noticias/udea-noticia!/ut/p/z0/fyyxcsjaeer\\_xsal7brjqwwemtcqitzrpa7q1et28sc4uebase2nspm8gao](https://www.udea.edu.co/wps/portal/udea/web/inicio/udea-noticias/udea-noticia!/ut/p/z0/fyyxcsjaeer_xsal7brjqwwemtcqitzrpa7q1et28sc4uebase2nspm8gao)
- Castellanos, C. A.-Z.-V.-O. (2011). *Revista de la Academia Colombiana de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales*. Obtenido de peces del departamento de Santander, colombia.: 35(135), 189-212.
- Castro, A. T. (2018). *Evaluación del crecimiento de alevinos de Bocachico (Prochilodus magdalenae) alimentados con Saccharomyces cerevisiae como potencial probiótico*. 109.
- Chirivi, R. I. (2017). *Evaluar el estudio de factibilidad de producción y comercialización de Tilapia Roja en el municipio de Barbosa, Santander*.
- Codas. (2012). *Evolución del Concepto de Competitividad*. *Ingeniería Industrial*. Actualidad y Nuevas Tendencias, III(8), 75-82.
- Colombia, C. (2014). *Éxito de Exportación de Trucha Por TLC*. *Marca País Colombia*. Obtenido de <https://www.colombia.co/extranjeros/negocios-en-colombia/exportacion/truchas-colombianas-un-caso-de-exito-detras-del-tlc-con-estados-unidos/>

- Control Union, G. (2018). *GLOBALG.A.P. CUPERU*. Obtenido de <https://www.cuperu.com/portal/en/programas-de-certificacion/global-gap/global-gap>
- Corzo. (2013). *Manual de Exportación desde Colombia hacia los Estados Unidos de América*. 149.
- Daros. (2002). *¿Qué es un marco teórico?* Enfoques, 14(1 y 2), 73-112.
- DIAN, A. (2021). *Dian - Muisca - Operacion Aduanera*. Obtenido de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaGeneralNomenclaturas.faces>
- Díaz, L. T.-G.-H.-R. (2013). *La entrevista, recurso flexible y dinámico*. Investigación en educación médica, 2(7), 162-167.
- Durán, J. E. (2008). *CEPAL*. Obtenido de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3690/S2008794\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3690/S2008794_es.pdf)
- FAO, A. (2017). *Entre la Acuicultura de los «más pobres»*. Obtenido de <http://www.fao.org/3/AB478S/AB478S05.htm>
- Garcés. (2014). *Grupos estratégicos en la banca colombiana: 1995-2004*. Madrid: Editorial Academica Espan.
- Gómez, M. M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Editorial Brujas.
- Guia Exportacion, P. (2021). Obtenido de <http://segob.guanajuato.gob.mx/sil/docs/capacitacion/guiasEmpresariales/GuiaExportacion.pdf>
- Heredia, Á. P. (2015). *Estrategias de internacionalización para el sector piscícola del departamento Atlántico de Colombia hacia Alemania*.
- Hernández, F. C. (2014). *Metodología de la investigación*. McGrawHill.

ICEX, F. T. (2021). *Ficha Técnica Estados Unidos 2021*. Obtenido de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/ficha-pais-estados-unidos-2021-doc2016674009.html?i>

Kotler, P. (s. f.). *Dirección de Mercadotecnia: Vol. octava*. Obtenido de Pearson Educación: <https://anafuenmayorsite.files.wordpress.com/2017/08/libro-kotler.pdf>

Lasso, C. A.-B.-C.-M.-L.-L.-C.-C. (2011). *Pesquerías continentales de Colombia: Cuencas del Magdalena-Cauca, Sinú, Canalete, Atrato, Orinoco, Amazonas y vertiente del Pacífico*. . Obtenido de <http://repository.humboldt.org.co/handle/20.500.11761/9332>

LETIS, S. (2021). *Estados Unidos: Efecto pandemia en el consumo de alimentos y bebidas – LETIS S.A.* Obtenido de <https://letis.org/estados-unidos-efecto-pandemia-en-el-consumo-de-alimentos-y-bebidas/>

Madariaga, P. Y. (2019). *Evaluación de la situación financiera de la actividad colombiana para la comercialización de pescados y mariscos en el mercado internacional*.

Mercosur, T. (2017). *TLC Mercosur No. 72 Colombia Mercosur*. Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/mercosur/acuerdo-de-complementacion-economica-no-72-colombia>

MinAgricultura. (2015). *Sector Piscícola colombiano ingresa a los sectores de talla mundial—Abril 02 de 2013*. . Obtenido de <https://www.agronet.gov.co/Noticias/Paginas/Noticia603.aspx>

Minjusticia, C. (1938). *Ley 154 de 1938*. Obtenido de <http://www.suin-juriscal.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/1652087>

- Minjusticia, C. (1990). *Ley 13 de 1990*. Obtenido de <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1569656>
- Minjusticia, C. (1991). *Decreto 1334 de 1991*. Obtenido de <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1268608>
- Minjusticia, C. (1991). *Decreto 2505 de 1991*. Obtenido de Decreto 2505 de 1991: <http://www.suin.gov.co/viewDocument.asp?id=1457834>
- Minjusticia, C. (1991). *Ley 7 de 1991*. Obtenido de Ley 7 de 1991: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=67199>
- Minjusticia, C. (2003). *Decreto 1300 de 2003*. Obtenido de <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1262523>
- Minjusticia, C. (2015). *Decreto 1894 de 2015*. Obtenido de <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/30020035>
- Minjusticia, C. (2019). *Decreto 1165 de 2019*. Obtenido de <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30036618>
- Minjusticia, C. (2021). *Decreto 360 de 2021*. Obtenido de <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30041558>
- Molina, N. &. (2019). *Influencia de las barreras culturales en las Negociaciones Internacionales [Icesi]*. Obtenido de [https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/85055/1/TG02262.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/85055/1/TG02262.pdf)
- Mondragón, M. (2017). *Exportar alimentos a Estados Unidos ¿Qué es la FDA? ¿Cuáles son los requisitos? Diario del Exportador*. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2016/10/exportar-alimentos-estados-unidos-que.html>

Namakforoosh. (2000). *Metodología de la investigación*. Editorial Limusa.

Nielsen, M. (2020). *En Estados Unidos, aumenta el consumo de pescados y mariscos a medida que la carne se vuelve más cara. El Diario NY*. Obtenido de <https://eldiariiony.com/2020/07/08/en-estados-unidos-aumenta-el-consumo-de-pescados-y-mariscos-a-medida-que-la-ca>

OMC, a. (2021). *OMC / Aranceles—Portada*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tariffs\\_s/tariffs\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm)

ProColombia, C. (2015). *Acuícola y pesquero | Acuerdo Comercial Unión Europea*. Obtenido de <https://ue.procolombia.co/oportunidad-por-sector/agroindustria/acuicola-y-pesquero>

Procolombia, E. (2021). *Estados Unidos—Tilapia y trucha | Portal de Exportaciones—Colombia Trade*. Obtenido de <https://www.colombiatrader.com.co/oportunidades-de-negocio/estados-unidos-tilapia-y-trucha>

ProColombia, R. (2019). *Radiografía del sector acuícola en Colombia | Portal de Exportaciones—Colombia Trade*. Obtenido de <https://www.colombiatrader.com.co/noticias/radiografia-del-sector-acuicola-en-colombia>

ProColombia., G. (2019). *Guía práctica para conocer las certificaciones que se requieren para ...* Obtenido de <https://es.slideshare.net/pasante/gua-prctica-para-conocer-las-certificaciones-que-se-requieren-para-exportacin-de-agroalimentos>

Quiñones, R. (2012). *Mercadotecnia internacional*. Red Tercer Milenio. Tlalnepantla.

Ramírez, J. (2020). *Por qué escasea el bocachico en el Cesar. El Pílon | Noticias de Valledupar, El Vallenato y el Caribe Colombiano*. Obtenido de <https://elpilon.com.co/por-que-escasea-el-bocachico-en-el-cesar/>

- Restrepo, H. J. (2015). *Hacia la sostenibilidad y competitividad de la acuicultura Colombiana. Acuanal*. Obtenido de <https://www.colombiaproductiva.com/CMSPages/GetFile.aspx?guid=37d850dd-342a-4dce-b83c-4421f0bd9143>
- Reyes, C. G. (2017). *Producción pesquera de la Cuenca del río Magdalena: desembarcos y estimación ecosistémica*. 38.
- RSE, C. (2014). *¿Qué es el sello Fairtrade? - ¿Sabías que? - Compromiso RSE*. Obtenido de <https://www.compromisorse.com/sabias-que/2010/09/17/que-es-el-sello-fairtrade/>
- Semana, R. (4 de abril de 2019). *Colombia debe producir más pescado*. Obtenido de <https://www.semana.com/pais/articulo/insuficiente-produccion-de-pescado-nacional/269244/>
- SEPEC. (2018). *Comercialización de productos pesqueros en los principales centros de consumo de Colombia: una visión desde la base de datos del SIPSA*. Obtenido de <http://sepec.aunap.gov.co/>
- SIOC, A. (2017). *Acuicultura. MinAgricultura*. Obtenido de <https://sioc.minagricultura.gov.co/Acuicultura/Pages/default.aspx>
- Tiempo, C. E. (2012). *Cultive el apetecido bocachico. El Tiempo*. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1363609>
- Tiempo, C. E. (2014). *Subienda de bocachico argentino. El Tiempo*. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1522391>
- TradeMaps, E. (2021). *Trade Map: Estadísticas comerciales para el desarrollo empresarial internacional*. Obtenido de <https://www.trademap.org/Index.aspx>

Tratado de Libre Comercio, C. (1969). *TLC - Comunidad andina*. Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/comunidad-andina>

Tratado de Libre Comercio, I. (2011). *Estados Unidos / TLC. Acuerdo De Promoción Comercial*. Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-estados-unidos>

Tratado de Libre Comercio, U. E. (2012). *TLC Unión Europea*. Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/union-europea>

Uribe, C. C. (2011). *Estudio Ambiental de la Cuenca Magdalena—Cauca*. 235.

World Bank Open Data, B. (2021). *World Bank Open Data | Data*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/>