

**Diseño de Plan de exportación de bocadillo veleño (Santander – Colombia) al mercado
de Estados Unidos**

Doménico Raimundo Villegas

Cristhian Manuel Téllez Manrique

Trabajo de grado para optar el título de profesional en Negocios Internacionales

Director

Jaime Alexander Rangel Cáceres

Magíster en Administración

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2025

Contenido

Introducción	8
1. Diseño de Plan de exportación de bocadillo veleño (Santander – Colombia) al mercado de Estados Unidos.....	9
1.1 Planteamiento del problema.....	9
2. Justificación	13
3. Objetivos.....	15
3.1 Objetivo general.....	15
3.2 Objetivos específicos	15
4. Marco referencial.....	16
4.1 Marco teórico	16
4.1.1 Teorías económicas y exportadoras.....	16
4.1.2 Investigaciones nacionales, nacionales y locales.....	17
4.2 Marco conceptual.....	19
4.3 Marco histórico	20
4.4 Marco normativo.....	23
4.5 Marco Ambiental	24
4.6 Marco cultural.....	25
5. Metodología.....	26
5.1 Tipo de investigación.....	26
5.2 Diseño de investigación	27
5.3 Recolección de datos.....	27
5.4 Fases del proyecto.....	27

6.	Desarrollo de la investigación y resultados	28
6.1	Realización de un diagnóstico del subsector del bocadillo veleño en Santander.	28
6.2	Identificación de los requisitos para la exportación del producto e ingreso al mercado de Estados Unidos.....	39
6.2.1	Requisitos generales.....	49
6.2.2	Requisitos específicos sobre bocadillos	49
6.2.3	Requisitos de admisibilidad.....	51
6.3	Determinación del proceso logístico adecuado para la exportación del bocadillo veleño al mercado de Estados Unidos.	52
6.4	Propuestas de estrategias comerciales para el producto del bocadillo veleño en Estados Unidos.	57
6.4.1	Aspectos generales.....	57
6.4.2	Segmentación y estrategias de venta.....	58
6.4.3	Cadena de abastecimiento.....	61
7.	Conclusiones.....	61
	Referencias.....	64

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Línea de tiempo del proyecto</i>	21
Tabla 2. <i>Marco legal del proyecto</i>	23
Tabla 3. <i>Marco ambiental del proyecto</i>	25
Tabla 4. <i>Análisis DOFA – Interno</i>	30
Tabla 5. <i>Análisis DOFA – Externo</i>	31
Tabla 6. <i>Conexiones y tiempo de tránsito (Colombia - USA)</i>	32
Tabla 7. <i>Conexiones y tiempo de tránsito (Colombia - Canadá)</i>	33
Tabla 8. <i>Conexiones y tiempo de tránsito (Colombia - Cuba)</i>	34
Tabla 9. <i>Conexiones y tiempo de tránsito (Colombia – Emiratos Arabes)</i>	34
Tabla 10. <i>Accesibilidad al mercado.</i>	37
Tabla 11. <i>Exportaciones de Santander del producto 2009999200. Valores en miles de dólares</i>	37
Tabla 12. <i>Exportaciones de Colombia del Producto: 2007999200 Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción. Valor en miles de dólares.</i>	38
Tabla 13. <i>Matriz de acceso a mercados</i>	41
Tabla 14. <i>Requisitos generales</i>	49
Tabla 15. <i>Requisitos Específicos para Bocadillos</i>	50
Tabla 16. <i>Requisitos de admisibilidad</i>	51
Tabla 17. <i>Rutas marítimas</i>	56

Lista de figuras

Figura 1. <i>Top 5 de empresas que lideran la exportación de bocadillo a partir del 2021</i>	11
Figura 2. <i>Ficha técnica – Bocadillo Veleño</i>	40
Figura 3. <i>Características del mercado</i>	48
Figura 4. <i>Registro FDA- Colombia Estados Unidos</i>	50
Figura 5. <i>Registro FDA- Colombia Estados Unidos</i>	51
Figura 6. <i>Flujograma procesos</i>	53
Figura 7. <i>Ejemplo de ruta vía aérea</i>	55
Figura 8. <i>Simulador de costos</i>	56

Resumen

El proyecto tiene como objetivo principal diseñar un proceso integral para la exportación exitosa y sostenible del bocadillo veleño al mercado de Estados Unidos, con el fin de impulsar la economía de la región de Santander y contribuir al crecimiento del sector agrícola en Colombia. El bocadillo veleño, un producto tradicional colombiano elaborado a partir de frutas como la guayaba, presentaba un potencial considerable para penetrar en el mercado estadounidense, aprovechando las ventajas del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre ambos países. Sin embargo, existían desafíos significativos que obstaculizaban su exportación exitosa, como la falta de información sobre las normativas estadounidenses, la ausencia de una estrategia de promoción adecuada y la necesidad de establecer acuerdos sólidos con distribuidores y minoristas en Estados Unidos. El proyecto se enfocó exclusivamente en la exportación del bocadillo veleño al mercado estadounidense, excluyendo otros productos agrícolas y alimentos procesados. Se centró en la cadena de valor agrícola relacionada con la producción de las frutas utilizadas en la elaboración del bocadillo, desde la producción y cosecha hasta el empaque y distribución. Además, se analizaron los impactos económicos generados por la exportación del bocadillo veleño a Estados Unidos. El diseño de un plan de exportación permitió aprovechar las ventajas proporcionadas por el TLC y posicionar el bocadillo veleño como un producto de alta calidad y autenticidad en el mercado internacional.

Palabras clave: Bocadillo veleño, Exportación, Estados Unidos, TLC, Economía

Abstract

The main objective of the project is to design a comprehensive process for the successful and sustainable export of "bocadillo veleño" to the United States market, with the aim of boosting the economy of the Santander region and contributing to the growth of the agricultural sector in Colombia. The "bocadillo veleño," a traditional Colombian product made from fruits such as guava, presented significant potential to penetrate the US market, leveraging the advantages of the Free Trade Agreement (FTA) between the two countries. However, there were significant challenges hindering its successful export, such as lack of information about US regulations, absence of an adequate promotion strategy, and the need to establish solid agreements with distributors and retailers in the United States. The project focused exclusively on the export of "bocadillo veleño" to the US market, excluding other agricultural products and processed foods. It centered on the agricultural value chain related to the production of fruits used in the making of "bocadillo," from production and harvesting to packaging and distribution. Additionally, the economic impacts generated by the export of "bocadillo veleño" to the United States were analyzed. The design of an export plan allowed the leveraging of the advantages provided by the FTA and positioning "bocadillo veleño" as a high-quality and authentic product in the international market.

Keywords: Veleño bocadillo, Exportation, United States, FTA, Economy

Introducción

En el contexto de la acelerada globalización y el creciente intercambio comercial entre naciones, la exportación de productos arraigados en tradiciones ancestrales emerge como una oportunidad significativa para fomentar tanto la identidad cultural como la actividad económica de una nación en los mercados foráneos. En este escenario, el presente proyecto se encuentra dirigido hacia la formulación de un plan estratégico con miras a la exportación del bocadillo veleño, una exquisita y emblemática delicadeza originaria de Colombia, hacia el segmentado mercado estadounidense (Horta et al., 2020).

Este emprendimiento no solo se concentra en asuntos de índole comercial, sino que también adentra en la confluencia de aspectos culturales, enriqueciendo y reforzando los vínculos entre Colombia y Estados Unidos. La exportación de bocadillos no solamente engendra un flujo transaccional de productos, sino que instaura un enriquecedor intercambio cultural que robustece los lazos entre estas dos naciones soberanas (Horta et al., 2020).

A lo largo del curso de este proyecto, se ha procedido con una evaluación del estado actual del subsector relacionado con los bocadillos veleños en Colombia, efectuando una identificación precisa de los requisitos conducentes a la exportación y delineando el proceso logístico que resulta apropiado. La exportación de bocadillos veleños se erige como un propulsor de la generación de empleo, el desarrollo económico y la mejora del estándar de vida de las comunidades locales inmersas en su producción. Más aún, el proyecto edifica las bases para una colaboración bilateral robusta, donde el bocadillo veleño desempeña el papel de un embajador de la identidad colombiana en el escenario estadounidense.

1. Diseño de Plan de exportación de bocadillo veleño (Santander – Colombia) al mercado de Estados Unidos

1.1 Planteamiento del problema

La exportación de bocadillo veleño tiene el potencial de impulsar la economía de la región de Santander y contribuir al crecimiento del sector agrícola en Colombia. Sin embargo, a pesar de contar con un amplio rango de frutas de alta calidad para la elaboración de este producto y aprovechando las oportunidades del TLC, no se ha logrado un acceso significativo al mercado estadounidense. El problema principal radica en la falta de una estrategia integral que aborde los desafíos específicos de exportar este producto a Estados Unidos. Aunque el TLC proporciona ventajas arancelarias, las barreras no arancelarias como requisitos de calidad, normativas sanitarias, preferencias del consumidor y competencia en el mercado de alimentos son desafíos latentes. Así mismo la falta de conocimiento y recursos para cumplir con estos requisitos específicos ha limitado la capacidad de los productores de bocadillos veleños para penetrar y competir en el mercado estadounidense (Portafolio,2014).

A pesar de las ventajas proporcionadas por el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos, así como la calidad y tradición del producto, existen obstáculos que impiden una exportación exitosa y sostenible de la mercancía. Por otro lado, Las causas subyacentes incluyen la falta de información y asesoramiento sobre las normativas estadounidenses, la ausencia de una estrategia de promoción y marketing adecuada para destacar los atributos únicos del bocadillo veleño, y la necesidad de establecer acuerdos sólidos con distribuidores y minoristas en Estados Unidos.

En primer lugar, es importante destacar que Colombia cuenta con un tratado de libre comercio vigente con Estados Unidos, lo que brinda acceso preferencial al mercado estadounidense para sus productos. Esto significa que los bocadillos veleños colombianos pueden ingresar a Estados Unidos con desgravación arancelaria, lo que los hace más competitivos en términos de precio en comparación con productos de otros países que no tienen este privilegio (Larrabezua, 2020).

Además, la calidad y tradición de los bocadillos veleños son atributos que pueden ser destacados como ventajas competitivas. Estos productos tienen una reputación de sabor y calidad, lo que los hace atractivos para los consumidores estadounidenses que buscan opciones auténticas y de alta calidad. Sin embargo, a pesar de estas ventajas, existen desafíos que deben abordarse para lograr una exportación exitosa y sostenible. Estos desafíos incluyen la falta de información y asesoramiento sobre las normativas estadounidenses y en caso de que el punto de origen planea realizar negociación CPT, FCA, se debe realizar los trámites de la documentación requerida en EU, lo que dificulta la adaptación de los productos colombianos a los estándares y regulaciones locales. Asimismo, es esencial desarrollar una estrategia de promoción y marketing adecuada para resaltar los atributos únicos de los bocadillos veleños y diferenciarlos en el mercado estadounidense. Además, se requiere establecer acuerdos sólidos con distribuidores y minoristas en Estados Unidos para garantizar una distribución efectiva de los productos colombianos (Mesa & Bedoya, 2021).

En consecuencia, si este problema no se aborda, se corre el riesgo de que el esfuerzo de exportar bocadillos veleños a Estados Unidos fracase, lo que resultaría en una oportunidad económica perdida para la región de Santander y para el sector agrícola de Colombia. La falta de éxito en la exportación podría desencadenar una disminución en la producción de frutas utilizadas

para la elaboración de bocadillos, impactando negativamente en la economía rural y en la calidad de vida de las comunidades locales (Larrabezua, 2020).

Desde los problemas en la dinámica productiva, la reducción de guayabas en el mercado y su alto valor son un reflejo de los problemas que enfrentan los cultivadores; un bulto de fertilizantes que hasta finalizar el 2020 costaba \$100.000 ahora cuesta \$300.000. Este incremento ha ocasionó que los productores en 2021 dejaron de fertilizar y llevar abono a los cultivos con la frecuencia necesaria, pasando de cuatro veces al año a máximo dos y reflejando la escasez de la guayaba en el mercado.

Desde los problemas de competitividad, a pesar de que el departamento de Santander es productor del bocadillo veleño, no es el territorio líder en la exportación de bocadillo a nivel nacional; aunque es uno de los cinco (5) países que lideran la exportación de guayaba, no refleja los mismos índices de competencia para el producto planteado en esta investigación.

Figura 1. *Top 5 de empresas que lideran la exportación de bocadillo a partir del 2021*



Tomado de Investigadores Treid (2021).

Según los datos más recientes proporcionada por el Departamento administrativo Nacional de Estadística (DANE) para agosto de 2023, las exportaciones colombianas alcanzaron los

US\$4.127,7 millones FOB, mientras que las importaciones llegaron a los US\$5.288,2 millones CIF, generando un déficit en la balanza comercial de US\$1.061,2 millones FOB. El segmento predominante en las exportaciones durante este periodo fue el de combustibles y productos de las industrias extractivas, representando el 54,0% del valor FOB total, seguido por manufacturas (20,2%), agropecuarios, alimentos y bebidas (18,6%), y otros sectores (7,2%). (DANE, 2023)

En cuanto a las importaciones, el principal grupo en agosto de 2023 fue el de manufacturas, constituyendo el 71,5% del valor CIF total, seguido por agropecuarios, alimentos y bebidas (17,3%), combustibles y productos de las industrias extractivas (11,1%), y otros sectores (0,1%). La persistencia de un déficit en la balanza comercial en años anteriores se atribuye principalmente a la disminución de los precios de productos básicos como el petróleo y el carbón. Este desequilibrio comercial ha suscitado preocupación en el gobierno colombiano, que ha implementado medidas como la reducción de aranceles y la promoción activa de las exportaciones para abordar esta situación. (DANE, 2023)

El proyecto se centra exclusivamente en la exportación de bocadillo, un producto tradicional elaborado a partir de frutas como la guayaba. Se excluyen otros productos agrícolas y alimentos procesados. Así mismo El mercado objetivo específico para la exportación de bocadillo será el mercado estadounidense. Se omiten otros mercados internacionales, concentrando los esfuerzos en el acceso y penetración en este mercado en particular. El enfoque principal estará en la cadena de valor agrícola relacionada con la producción de frutas utilizadas en la elaboración de bocadillos. Se explorarán aspectos como la producción, cosecha, postcosecha, transformación y empaque de las frutas. El proyecto se limitará a analizar los impactos económicos generados por la exportación de bocadillo al mercado estadounidense.

Con relación a lo planteado anteriormente, se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿cómo se puede potencializar la competitividad en la dinámica de exportación del bocadillo del departamento de Santander?

2. Justificación

La relevancia de este proyecto radica en su capacidad para impulsar la economía del departamento de Santander y mejorar las condiciones de vida en las regiones productoras de frutas. Aprovechando el TLC con Estados Unidos, se busca exportar bocadillos, un producto emblemático, generando beneficios como el aumento de la producción de frutas, la creación de empleo en áreas rurales, mejorar la balanza comercial puesto que en abril de 2024 se registró un déficit en la balanza comercial colombiana de US\$1.122,8 millones FOB, mientras que en abril de 2023 se presentó un déficit de US\$922,6 millones FOB.

Santander tiene una sólida capacidad de producción de bocadillo veleños puesto que la provincia santandereana de Vélez produce cada año aproximadamente 70 mil toneladas de este producto; son cinco municipios que se encuentran dentro de la zona geográfica donde se produce el bocadillo: Vélez, Puente Nacional, Barbosa y Guavatá (Santander) y Moniquirá (Boyacá). Se estima que de la producción del bocadillo veleño subsisten cerca de 15 mil familias, desde el proceso de recolección de la fruta, hasta su elaboración y distribución para el consumo final. Estas características colocan el campo de estudio de esta investigación en una posición ventajosa en el mercado internacional. La implementación de prácticas agrícolas adecuadas, control de calidad y estrategias de promoción son clave para el éxito del proyecto (Procolombia, 2022).

Este proyecto toma en cuenta el desarrollo de una estrategia a través de la preferencia arancelaria que existe con la implementación del TLC para exportar bocadillos a Estados Unidos.

El objetivo, es de manera que el país pueda tener el apoyo de la economía en relación a los procesos agrícolas.

Desde los beneficios generales de la dinámica de exportación del bocadillo veleño, se encuentran la consolidación de la economía del territorio santandereano, contribuyendo al mejoramiento de los índices de empleo e ingresos para promover el sector agrícola y poderlo posicionar en los mercados internacionales, especialmente en Estados Unidos.

Exportar bocadillos desencadenará innumerables beneficios para la economía del país y la región. Habrá un aumento en la producción de frutas, generando más empleo en el medio rural. La balanza comercial se mejorará gracias a los ingresos en divisas. Además, ofrecerá oportunidades de empleo directo e indirecto a desde los agricultores hasta los trabajadores de las empresas de procesamiento y embalaje de los productos. Esto genera un auge en el desarrollo económico de las regiones productoras de frutas y mejora la calidad de vida en las comunidades locales. Con una gran capacidad de producción, y la tradición de producir frutas para bocadillos, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural informa que el país experimentó en 2020 un aumento sostenido de la producción de frutas. En total, se generaron más de cinco millones de toneladas, con guayaba, mango y papaya como los principales productos. Esta estructura de producción nos da la oportunidad de proveerle al mercado estadounidense de manera sostenible y competitiva. Además de esto, la gran variedad y la alta calidad de las frutas colombianas permiten obtener un espacio en el mercado internacional. Garantizar el cumplimiento de los niveles de calidad en los bocadillos exportados es un requisito fundamental (Procolombia, 2014).

Esto se logrará mediante la implementación de prácticas agrícolas adecuadas, procesos de producción optimizados y sistemas de control de calidad rigurosos. Esto asegurará que el producto cumpla con los requisitos de certificación en los mercados extranjeros, incluido el estadounidense.

Igualmente, se han de realizar iniciativas de promoción y comercialización para destacar las características y beneficios particulares del bocadillo nacional, como su sabor único, su origen natural y su contribución a una alimentación saludable. Es asimismo recomendable establecer acuerdos estratégicos con distribuidores y minoristas en Estados Unidos para aumentar la notoriedad y el reconocimiento del producto en el mercado.

Desde el rol del profesional en Negocios Internacionales, este proceso académico aporta un insumo que puede fortalecer futuras investigaciones en materia de exportación; puede ser un estudio guía para futuros modelos de exportación de otros productos y contribuir a la consolidación de una ruta de navegación investigativa universitaria.

3. Objetivos

A continuación, se exponen los objetivos del proyecto los cuales tienen como fin conocer lo que se pretende hacer con el proyecto y las actividades que se van a socializar en la actividad.

3.1 Objetivo general

Diseñar el proceso para la exportación de bocadillo veleño al mercado de Estados Unidos.

3.2 Objetivos específicos

- Realizar un diagnóstico del subsector del bocadillo veleño en Santander.
- Identificar los requisitos para la exportación del producto e ingreso al mercado de Estados Unidos.
- Determinar el proceso logístico de exportación adecuado para la exportación del bocadillo veleño al mercado de Estados Unidos.
- Proponer estrategias comerciales para el producto del bocadillo veleño en Estados Unidos.

4. Marco referencial

4.1 Marco teórico

4.1.1 Teorías económicas y exportadoras

- Teoría de las Ventajas Comparativas: Propuesta por David Ricardo en el siglo XIX, esta teoría sostiene que los países deben especializarse en la producción y exportación de bienes en los que tienen ventajas comparativas, es decir, donde pueden producir de manera más eficiente en términos de costos en comparación con otros países. Esto lleva a un comercio internacional que beneficia a todas las naciones involucradas (Nel et al., 2021)
- Modelo de Crecimiento de Exportaciones: Esta teoría se enfoca en cómo las exportaciones pueden actuar como un motor para el crecimiento económico. Sugiere que el aumento de las exportaciones puede impulsar la inversión, la producción y la creación de empleo en un país, lo que a su vez puede llevar a un crecimiento sostenido de la economía (Quiroga, 2020).
- Modelo de Demanda Agregada para Exportaciones: Este enfoque se centra en cómo las exportaciones pueden aumentar la demanda agregada en una economía. Cuando un país exporta sus productos, esto puede aumentar los ingresos y el gasto en el país importador, lo que a su vez puede estimular la producción y el empleo en el país exportador (Naranjo, 2022).
- Teoría de la Competitividad: Esta teoría se centra en la importancia de mejorar la competitividad de una nación en los mercados internacionales. Esto implica no solo la

reducción de costos, sino también la mejora de la calidad y la innovación de los productos para que sean más atractivos en los mercados globales (Montiel et al., 2021)

- **Modelo de Diamante de Porter:** Desarrollado por Michael Porter, este modelo examina los factores que influyen en la ventaja competitiva de una nación en la industria. Porter argumenta que la ventaja competitiva no se limita a los costos laborales, sino que también se relaciona con factores como la infraestructura, la tecnología, la capacidad de innovación y el talento humano (Becas Santander, 2023).

4.1.2 Investigaciones nacionales, nacionales y locales

El proyecto de investigación "Estrategias de Posicionamiento en la Industria del Bocado Veleño en Barbosa, Santander," realizado por Yessica Paola Mora Álvarez, de la Universidad Santo Tomás, aborda la destacada evolución comercial de Colombia, que ha logrado reconocimiento a nivel global gracias a la innovación y la competitividad de los emprendedores locales, consolidándose como una economía emergente. En este contexto, se destaca la importancia de identificar las fortalezas específicas de cada departamento en términos de bienes de consumo, lo que ha contribuido al reconocimiento internacional del país como un destino turístico y comercial atractivo. El proyecto de investigación se centra en diseñar estrategias de posicionamiento en el mercado para la industria del bocado en Barbosa, Santander, con un enfoque en las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) regionales. Esto implica el análisis de variables cualitativas y cuantitativas para generar un posicionamiento medible en el mercado. Se busca promover la diversificación y la expansión del mercado regional a través de la innovación y la diferenciación de productos y sistemas de producción. Sin embargo, para lograrlo,

es necesario contar con información pertinente y relevante que sirva como guía para actuar en dicho mercado (Mora, 2021).

El proyecto "Plan de marketing internacional para la exportación de arándanos de la empresa Proplantas S.A.," realizado por Daniela Alejandra Mesa Quiroga y Yeimy Lorena Cortés Murcia bajo la tutoría de José Armando Deaza Ávila en mayo de 2019, se enfoca en la incursión de la producción de arándanos en el mercado colombiano, que comenzó en 2008 a través de Colberries de Colombia. Aunque la demanda local de arándanos existe, enfrenta desafíos debido a la preferencia del consumidor por frutas más tradicionales. El proyecto se concentra en Proplantas S.A., que importa plantas de arándano y busca exportar arándanos, proponiendo un plan de marketing internacional con enfoque mixto para guiar la entrada exitosa en mercados internacionales y lograr el éxito en la exportación de esta fruta (Mesa & Cortés, 2019).

Este proyecto, desarrollado por Juan David Julio Julio en la Universidad Cooperativa de Colombia en 2020 como parte de su titulación como Contador Público, se enfoca en el análisis de los procedimientos relacionados con las exportaciones e importaciones entre Colombia y Chile, y su impacto en la balanza comercial de ambos países. El objetivo principal es proporcionar un análisis descriptivo de la relación comercial entre Colombia y Chile, con un enfoque en las exportaciones e importaciones, con el propósito de brindar información relevante para quienes buscan comprender esta relación bilateral. Además, el proyecto plantea una nueva línea de investigación con un enfoque descriptivo sobre la relación entre Colombia y Chile en cuanto al intercambio de bienes y servicios con fines comerciales. Se destaca que ambos países comparten sectores productivos similares y han establecido acuerdos comerciales significativos, como el Tratado de Libre Comercio (TLC) firmado con Estados Unidos y la Unión Europea, además de ser miembros del Grupo de los Estados de América Latina y el Caribe (ALADI). El proyecto se basa

en el análisis sistemático de la literatura disponible sobre este tema y busca arrojar luz sobre la dinámica comercial entre estos dos países durante los años 2016 y 2017 (Julio, 2018).

4.2 Marco conceptual

Agricultura: la actividad económica que involucra la cultivo y cuidado de plantas, así como la cría de animales, con el propósito de producir alimentos, materias primas y recursos naturales.

Barreras no arancelarias: restricciones comerciales distintas a los aranceles, como regulaciones, normas técnicas o sanitarias, que limitan o dificultan el acceso de productos a los mercados internacionales.

Bocadillo veleño: producto tradicional de origen colombiano, especialmente de la región de Vélez en Santander, elaborado a partir de frutas como la guayaba, el mango y la papaya, que se procesan y combinan en una deliciosa golosina.

Competencia: la rivalidad entre empresas o individuos que buscan obtener una posición favorable en el mercado, mediante la oferta de productos o servicios similares y la lucha por la preferencia del consumidor.

Desarrollo económico: el proceso de mejora en las condiciones de vida y bienestar de una sociedad, a través del crecimiento sostenido de la producción económica, la generación de empleo y la distribución equitativa de recursos.

Exportación: la venta y envío de productos o servicios producidos en un país a mercados extranjeros, con el objetivo de generar ingresos y expandir el alcance de las operaciones comerciales.

Normativas sanitarias: regulaciones y estándares establecidos por autoridades gubernamentales para garantizar la calidad, seguridad y salubridad de productos y servicios, particularmente en el ámbito alimentario y de la salud.

Penetración en el mercado: el proceso de introducción y consolidación de un producto o servicio en un mercado específico, ganando gradualmente la aceptación y preferencia de los consumidores.

TLC (Tratado de Libre Comercio): acuerdo entre dos o más países para eliminar barreras comerciales, facilitar el intercambio de bienes y servicios, y fomentar la cooperación económica en beneficio mutuo.

Ventajas arancelarias: beneficios económicos y comerciales otorgados a ciertos productos mediante la reducción o eliminación de tarifas o impuestos de importación, con el propósito de estimular el comercio internacional y la competencia.

4.3 Marco histórico

Durante el período de los 60, la Alianza para el Progreso, una iniciativa impulsada por Estados Unidos, buscó impulsar el desarrollo económico y social en América Latina. Esta iniciativa tuvo un impacto en las relaciones comerciales entre diversos países incluidos Colombia al promover un enfoque más colaborativo. Mientras que las exportaciones colombianas de café y productos agrícolas continuaron siendo fundamentales en el comercio bilateral, también emergieron los productos industriales como actores importantes en la relación comercial.

Tiempo después las exportaciones colombianas se enfrentaron a desafíos considerables debido a la creciente inestabilidad política y económica en Colombia, exacerbada por el auge del narcotráfico. Estos factores generaron un clima adverso para las exportaciones. Sin embargo, hacia

finales de los años 80, la implementación del Plan Colombia, respaldado por el apoyo estadounidense, contribuyó a fortalecer los lazos bilaterales y revitalizar el comercio entre los dos países.

Así mismo un hito importante en la relación comercial entre Colombia y Estados Unidos fue la negociación y entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio - TLC (2012). Este tratado representó un punto de inflexión al facilitar un aumento significativo en las exportaciones e importaciones entre ambas naciones. Abriendo oportunidades para una amplia gama de productos, desde agrícolas hasta manufacturados y servicios, el TLC consolidó un ambiente más favorable para el comercio bilateral.

Actualmente el Tratado de Libre Comercio ha demostrado tener un impacto positivo en las exportaciones colombianas hacia Estados Unidos en la actualidad. Además de estimular la inversión extranjera, el TLC ha impulsado la diversificación de la oferta exportable colombiana. Productos emblemáticos como flores, café, frutas, textiles y manufacturas han logrado una mayor presencia y éxito en el mercado estadounidense, fortaleciendo aún más la relación comercial entre ambos países en la contemporaneidad.

Tabla 1. *Línea de tiempo del proyecto*

Periodo	Evento	Fecha
Década de 1960	-Alianza para el Progreso impulsada por Estados Unidos	Años 60
	- Promoción del desarrollo económico en América Latina	
	- Mayor colaboración en relaciones comerciales	
	-Exportaciones colombianas de café y productos agrícolas	
1960-1980	- Mantienen su importancia en el comercio bilateral	Décadas de 1960-80
	- Emergencia de productos industriales en el comercio	
	-Inestabilidad política y económica en Colombia	

Periodo	Evento	Fecha
Finales de los años 80	- Agravada por el auge del narcotráfico - Desafío para las exportaciones Implementación del Plan Colombia con apoyo estadounidense	Finales de los 80
	- Fortalecimiento de los lazos bilaterales - Revitalización del comercio -Negociación y entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC)	
2012	- Aumento significativo en exportaciones e importaciones - Facilita el comercio bilateral	2012
Actualidad	-Impacto positivo del TLC en exportaciones colombianas hacia -Estados Unidos - Estímulo a la inversión extranjera - Diversificación de la oferta exportable colombiana - Mayor presencia de productos como flores, café, frutas, -textiles y manufacturas en el mercado estadounidense - Fortalecimiento de la relación comercial actualmente	Presente

A lo largo de las décadas, la relación comercial entre Colombia y Estados Unidos ha atravesado diversas etapas. En la década de 1960, la Alianza para el Progreso, impulsada por Estados Unidos, buscó fomentar el desarrollo económico en América Latina, marcando un periodo de mayor colaboración en las relaciones comerciales. Durante los años 60-80, aunque las exportaciones colombianas de café y productos agrícolas mantenían su importancia en el comercio bilateral, surgieron productos industriales. Sin embargo, a finales de los años 80, la inestabilidad política y económica en Colombia se vio agravada por el auge del narcotráfico, planteando desafíos significativos para las exportaciones.

En respuesta a estos desafíos, a finales de los años 80 se implementó el Plan Colombia con el apoyo estadounidense, fortaleciendo los lazos bilaterales y revitalizando el comercio. El año 2012 marcó un hito con la negociación y entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC), facilitando el comercio bilateral y propiciando un notable aumento en las exportaciones e importaciones. En la actualidad, el impacto positivo del TLC se refleja en un estímulo a la inversión extranjera, la diversificación de la oferta exportable colombiana y una destacada presencia de productos colombianos en el mercado estadounidense, consolidando y fortaleciendo la relación comercial entre ambos países.

4.4 Marco normativo

En el contexto de la exportación del bocadillo veleño a Estados Unidos y otras naciones, es de suma importancia comprender y acatar el conjunto de leyes y regulaciones que rigen el comercio global y la actividad productiva en Colombia. El marco legal abarca desde acuerdos de libre comercio hasta decretos y leyes específicas relacionadas con la exportación y producción de productos agrícolas. Estas disposiciones legales proporcionan un marco de referencia para la operación de las empresas y las partes involucradas en el proyecto, asegurando transparencia, cumplimiento normativo y un comercio equitativo. Mediante esta estructura legal, se busca facilitar la exportación y garantizar que el bocadillo veleño cumpla con los estándares de calidad y requisitos establecidos por los mercados internacionales.

Tabla 2. Marco legal del proyecto

Leyes y Normativas Colombianas			Descripción
Tratado de Libre Comercio	entre	Libre	Acuerdo que regula el comercio entre ambos países, promoviendo la reducción de aranceles y barreras no arancelarias.

Leyes y Normativas Colombianas	Descripción
Colombia y Estados Unidos	
Decreto 2685/99 (Arancel de Aduanas)	Regula los aranceles aduaneros para la importación y exportación de productos.
Ley 590 de 2000 (Ley de Fomento a la Exportación)	Establece medidas para fomentar y promover las exportaciones colombianas.
Decreto 390 de 2016 (Régimen de Exportación)	Define el régimen aplicable a las exportaciones y regula aspectos como los requisitos de calidad y documentación.
Ley 905 de 2004 (Promoción de Exportaciones No Tradicionales)	Busca promover la exportación de productos no tradicionales a través de incentivos y beneficios.
Ley 170 de 1994 (Regulación de la Propiedad Industrial)	Regula los aspectos relacionados con las marcas, patentes y otros derechos de propiedad industrial, relevantes en exportaciones.
Decreto 1165 y Decreto 360	El Decreto 360, emitido por el Gobierno Nacional de Colombia en abril de 2021, implica una reforma significativa en el régimen aduanero del país. Este decreto introduce cambios clave, como la eliminación de restricciones para que los Agentes de Aduanas realicen diversas tareas logísticas, la creación de la figura del Usuario Aduanero con Trámite Simplificado (UAT) que ofrece beneficios adicionales, y ajustes en los requisitos y obligaciones de los Agentes de Aduana. También se enfoca en agilizar las operaciones aduaneras, particularmente en proyectos de infraestructura y comercio electrónico, y establece regulaciones más claras en áreas como zonas francas, sanciones aduaneras, garantías globales y documentos requeridos para declaraciones de importación.

4.5 Marco Ambiental

En el contexto del proyecto de exportación de bocadillo veleño desde Colombia hacia Estados Unidos, es esencial tener en cuenta el entorno ambiental en el que se desarrolla la producción de este icónico producto. El marco ambiental engloba un conjunto de regulaciones,

normativas y leyes que buscan garantizar la preservación de los recursos naturales y la reducción de impactos negativos en el proceso de fabricación. Estas disposiciones ambientales no solo tienen un carácter protector, sino que también contribuyen a la calidad y autenticidad del bocadillo veleño al asegurar que su elaboración se realice en armonía con el entorno natural circundante.

Tabla 3. *Marco ambiental del proyecto*

Leyes y Normativas Ambientales Colombianas	Descripción
Ley 99 de 1993 (Ley General Ambiental)	Establece los principios y normas generales para la gestión ambiental en Colombia, promoviendo el uso sostenible de los recursos naturales.
Decreto 2811 de 1974 (Código Nacional de Recursos Naturales)	Regula el uso, manejo y conservación de los recursos naturales, relevantes en la producción de materias primas.
Ley 1525 de 2012 (Convenio de Diversidad Biológica)	Promueve la conservación y uso sostenible de la diversidad biológica, relevante para la utilización de frutas en bocadillos.
Resolución 0261 de 2019 (Normas Técnicas para Envases y Empaques)	Establece requisitos técnicos y ambientales para los envases y empaques, importantes en la presentación de productos.
Ley 1333 de 2009 (Normas para la Prevención y Control de la Contaminación Ambiental)	Regula medidas para prevenir y controlar la contaminación del medio ambiente, relevante en procesos de producción.

4.6 Marco cultural

En el contexto de la exportación de bocadillo veleño desde Colombia hacia Estados Unidos, es relevante considerar diversos aspectos culturales que influyen en la comprensión y el éxito de este proyecto. Estos elementos culturales enriquecen la relación comercial y permiten una comprensión más profunda de la dinámica entre ambos países. Tanto en Colombia como en Estados Unidos, la alimentación tiene significados culturales arraigados. El bocadillo veleño, siendo un producto emblemático de Colombia, representa tradiciones culinarias y se convierte en una ventana para compartir la cultura gastronómica colombiana en el mercado estadounidense.

Las prácticas comerciales en ambos países están influenciadas por normas y códigos de comportamiento específicos. Entender estas normas sociales es esencial para establecer relaciones comerciales exitosas. La ética comercial, el respeto a los contratos y las expectativas de calidad son elementos cruciales en este contexto. Adaptar el bocadillo veleño a las preferencias y gustos del mercado estadounidense puede requerir consideraciones culturales, como el tipo de sabores preferidos, las presentaciones de producto y las ocasiones en que se consume. Esto implica un proceso de culturalización del producto para lograr una aceptación y éxito óptimos.

En un mundo globalizado, la sensibilidad cultural se vuelve fundamental. Entender y respetar las diferencias culturales, desde los valores hasta los modos de comunicación, es esencial para establecer relaciones de negocios fructíferas y evitar malentendidos.

La promoción y comercialización del bocadillo veleño en Estados Unidos debe considerar aspectos culturales, como la presentación visual del producto, la narrativa de la historia detrás del bocadillo y la forma en que se conecta con la identidad y preferencias del consumidor estadounidense. El bocadillo veleño no solo es un producto comercial, sino también un símbolo de la cultura y tradición colombiana. Su exportación y éxito en el mercado estadounidense puede fortalecer el sentido de identidad nacional y el orgullo cultural entre los colombianos.

5. Metodología

5.1 Tipo de investigación

Par este trabajo de grado el tipo de investigación elegida es la exploratoria, pues se pretende diseñar un plan de exportación, indagando información importante como por ejemplo los procesos,

económicos, legales, ambientales y sociales que se necesitan para dicho fin, por otro lado, fuentes informativas que apoyen la idea planteada desde un aspecto teórico práctico.

5.2 Diseño de investigación

Por otro lado, la investigación tiene carácter mixto, es decir tiene variables tanto cualitativas como cuantitativas, por lo cual se desprenden distintos momentos y apartados para la ejecución de la idea.

5.3 Recolección de datos

La recolección de datos se fundamenta plenamente en la búsqueda de información de fuentes secundarias, lo cual permitió de forma idónea y veraz encontrar datos relevantes y relacionados a la idea planteada en este documento. Para su realización se busca información en fuentes.

5.4 Fases del proyecto

- Fase 1. Realización del diagnóstico inicial
- Fase 2. Identificación de requisitos socioeconómicos y legales para el proceso exportador
- Fase 3. Procesos logísticos de exportación
- Fase 4. Estrategias de mejora

6. Desarrollo de la investigación y resultados

6.1 Realización de un diagnóstico del subsector del bocadillo veleño en Santander.

Esta receta, se basa principalmente en guayaba madura y azúcar originaria de las regiones de Vélez y Ricaurte, ubicadas en los departamentos de Santander y Boyacá, el bocadillo veleño cuenta con una base de seguidores fieles que lo prefieren en lugar de los dulces "más modernos" disponibles en el mercado, muchos de los cuales son importados. Hoy en día, el bocadillo ha sido reconocido con la Denominación de Origen, gracias a su habilidad para combinar de manera destacada sus raíces artesanales y tradicionales con procesos de producción más eficientes y prácticas amigables con el medio ambiente.

El bocadillo veleño es un producto emblemático de Colombia y, en particular, del departamento de Santander. Es un dulce tradicional elaborado a base de guayaba y, a veces, papaya, que se ha convertido en un símbolo de la gastronomía colombiana. A continuación, se exploran sus características y su relevancia tanto a nivel nacional como en el contexto específico del departamento de Santander:

Bocadillo Veleño en Colombia: El bocadillo veleño es conocido en todo el país por su sabor dulce y su textura firme. Se caracteriza por su color y sabor inconfundibles, que son el resultado de un proceso de cocción lenta de la fruta, azúcar y otros ingredientes. Este producto ha sido parte de la tradición culinaria colombiana durante generaciones y es apreciado tanto por los locales como por los visitantes. Además de consumirse como un dulce, el bocadillo veleño se utiliza en la preparación de diversos platos tradicionales, como la famosa "santafereña," un tipo de arepa rellena con queso y bocadillo.

Bocadillo Veleño en el Departamento de Santander: Santander es conocido como la cuna del bocadillo veleño, y la ciudad de Vélez es especialmente famosa por la producción de este dulce. En la región de Santander, la elaboración del bocadillo veleño es una actividad artesanal arraigada en la cultura local. Los productores locales se esfuerzan por mantener la calidad y la autenticidad del producto, lo que ha llevado a la obtención de la Denominación de Origen Protegida (DOP) para el bocadillo veleño, reconociendo su origen y tradición en esta área específica.

El bocadillo veleño no solo es apreciado por su sabor, sino también por su importancia económica y cultural en la región. La producción de bocadillo veleño genera empleo en áreas rurales de Santander, contribuyendo al desarrollo económico local y al fortalecimiento de la comunidad. Además, el bocadillo veleño se ha convertido en un símbolo de identidad y orgullo para los habitantes de Santander.

El bocadillo veleño de Colombia se exporta principalmente a varios países de América del Norte, Europa y algunos destinos en América Latina. Algunos de los mercados de exportación más comunes para el bocadillo veleño incluyen:

1. Estados Unidos: Estados Unidos es un mercado importante para las exportaciones de bocadillo veleño colombiano. La creciente comunidad colombiana y latinoamericana en Estados Unidos ha contribuido a la popularidad de este dulce tradicional en el país.
2. Canadá: Canadá es un mercado que ha experimentado un aumento en la demanda de productos étnicos y gourmet, lo que ha beneficiado a las exportaciones de bocadillo veleño.
3. Otros países: Además de otros países europeos, los Emiratos Árabes también han mostrado interés en los productos colombianos, incluido el bocadillo veleño.

4. América Latina: Algunos países vecinos de América Latina, como Cuba, también pueden importar bocadillo veleño colombiano debido a la proximidad geográfica y las similitudes culturales en la apreciación de este tipo de dulces.

Tabla 4. *Análisis DOFA – Interno*

Fortalezas	Debilidades
• Calidad y sabor del producto. • Empaque típico atractivo. • Inicialmente no tiene competencia por otro bocadillo colombiano dentro de la cadena de supermercado. • Presentación por unidades (usualmente 12).	• Producto perecedero • Áreas productoras no están en todos los territorios de Santander • Baja tecnología de producción • No existe una necesidad de consumo por no ser un producto altamente reconocido por los panameños. • Incumplimiento del pedido por parte del proveedor de bocadillo debido a la falta de tecnología que mantenga constante su producción.

Las fortalezas evidenciadas, son atributos propios del producto. Es decir, presenta una plusvalía en las características particulares del mismo. Como aspecto potencializador, se destaca que la competitividad en el mercado de este producto se basa principalmente en las innovaciones específicas.

Dentro de las debilidades encontradas, se establece que se originan en el ecosistema de la cadena productiva. Es decir, cantidad de áreas productoras, la tecnificación de la cadena productiva, y el reconocimiento del producto por parte de los posibles consumidores, reduciendo el target o segmento potencial del producto.

La alternativa de solución establecida como resultado del cruce de fortalezas y debilidades, sería la motivación de inversión de recursos financieros en la idea de negocio, a partir de los

atributos especiales del mismo; esto permitiría un reconocimiento en el mercado, y potencialización de la tecnificación del proceso.

Tabla 5. *Análisis DOFA – Externo*

Oportunidades	Amenazas
• Los productores colombianos no están interesados en exportar el bocadillo directamente. • Según la encuesta de mercado realizada hay una alta preferencia por los bocadillos de guayaba colombianos. • Alto ingreso per cápita en Estados Unidos con respecto a América Latina. • Por su condición de puerto existe una alta aceptación de productos alimenticios importados. • Bajos niveles de producción por industrias de Estados Unidos. • Bajos niveles de importación de bocadillo de otros países. • Dentro de las encuestas de mercado se encontró que algunas personas tienen posicionado en la mente que se vende en cadenas de supermercados los bocadillos de guayaba.	• Posibilidad de exportación por parte de la Asociación de Productores de Bocadillo Veleño para finales del presente año. • Proveedores extranjeros con posibilidad de ampliación del mercado. • Disminución de la producción de Guayaba en Colombia • Salto por parte de la cadena de supermercado en la negociación y posible negociación directa con los productores

Las oportunidades establecidas para este producto, son establecidas con base al análisis de la dinámica del producto en el mercado nacional e internacional. Las amenazas son consecuencia de las debilidades expuestas en la tabla 4, puesto que generan la continuidad de la dinámica de exportación actual, predominando los grandes productores existentes en el país, y delimitando las posibilidades de éxito de la idea de negocio.

Como alternativa de solución de las oportunidades y amenazas, es necesaria la articulación futura con inversores que realicen estrategias ágiles de exportación del producto, con el fin de cerrar la brecha temporal que tienen de ventaja las grandes productoras de bocadillo a nivel país.

Tabla 6. *Conexiones y tiempo de tránsito (Colombia - USA)*

Puerto embarque (Colombia)	Puerto de desembarque (Estados Unidos)	Conexión	Tiempo de tránsito (Días)
Cartagena	New York	Manzanillo - Panamá	7
Barranquilla		Manzanillo - Panamá	9
Santa Marta		Manzanillo - Panamá	9
Buenaventura		Cartagena – Colombia, Manzanillo - Panamá	15
Cartagena	Charlestone	Directo	7
Barranquilla		Cartagena – Colombia	14
Santa Marta		Manzanillo - Panamá	12
Buenaventura		Cartagena – Colombia	18

Centrándose en el circuito más corto de transporte dentro de las rutas presentadas en la figura dos (2), se observa que la única ruta directa la tiene Cartagena – Charlestone, con un tiempo estimado de siete (7) días. No obstante, aunque la ruta Cartagena – New York también tiene una alternativa de siete (7) días por Manzanillo – Panamá, la realización de esta escala le agrega una variable que establece un esfuerzo de más en seguimiento y supervisión del circuito de exportación del producto.

Tabla 7. *Conexiones y tiempo de tránsito (Colombia - Canadá)*

Puerto embarque (Colombia)	Puerto de desembarque (Estados Unidos)	Conexión	Tiempo de tránsito (Días)
Cartagena	Toronto	New York – Estados Unidos	9
Buenaventura		New York – Estados Unidos	12
Barranquilla		Cartagena – Colombia, Filadelfia – Estados Unidos	13
Santa Marta		Wilmington – Delaware – Estados Unidos	10
Cartagena	Montreal	New York – Estados Unidos	9
Buenaventura		New York – Estados Unidos	12
Barranquilla		Cartagena – Colombia, Filadelfia – Estados Unidos	13
Santa Marta		Wilmington – Delaware – Estados Unidos	10
Cartagena	Vancouver	Directo	17
Buenaventura		Balboa - Panamá	19
Barranquilla		Cartagena – Colombia	22
Santa Marta		Cartagena – Colombia	22

La figura tres (3) presenta los circuitos de exportación más rápidos en los puertos de Toronto y Montreal con un periodo de nueve (9) días. Aunque presentan las rutas más ágiles tienen una (1) escala cada una en New York. Dependiendo del plan de exportación al sitio de destino se puede evaluar la ruta de Vancouver, puesto que una de sus conexiones es directa en un tiempo de diez y siete (17) días los cuales, aunque duplican la cantidad de las dos (2) primeras turas mencionadas, es una sola acción de supervisión y seguimiento del transporte ya que no tiene escala alguna.

Tabla 8. *Conexiones y tiempo de tránsito (Colombia - Cuba)*

Puerto de desembarque	Puerto embarque	Conexión	Tiempo de tránsito (Días)
Mariel	Cartagena	Directo	1
	Barranquilla	Cartagena – Colombia	8
	Santa Marta	Cartagena – Colombia	9
	Buenaventura	Cartagena – Colombia	10
Santiago de Cuba	Cartagena	Kingston - Jamaica	6
	Barranquilla	Kingston - Jamaica	10
	Santa Marta	Kingston - Jamaica	10
	Buenaventura	Cartagena – Colombia	14

La figura cuarta (4), presenta la ruta más ágil en el circuito de exportación con un promedio de un (1) día de tránsito de forma directa entre el puerto de embarque de Mariel (Cuba) y Cartagena, lo cual presenta una posibilidad de dos (2) días de tránsito desde Mariel a uno de los puertos de Estados Unidos. Por consiguiente, Cuba se convierte en una alternativa óptima para la agilización del proceso de exportación vía marítima.

Tabla 9. *Conexiones y tiempo de tránsito (Colombia – Emiratos Arabes)*

Origen	Destino	Tiempo de tránsito (Días)	Frecuencia
Cartagena	Abu Dhabi	45 - 56	Semanal
	Dubái	43 – 56	Semanal
	Jebel Ali	29 - 50	Semanal
	Sharjah	47 – 54	Semanal
	Khor al Fakkan	43 - 52	Semanal
Buenaventura	Abu Dhabi	59	Semanal
	Dubái	46	Semanal
	Jebel Ali	43 – 52	Semanal
	Sharjah	50	Semanal
	Khor al Fakkan	46 - 55	Semanal

El circuito marítimo de transporte presentado en la figura cinco (5), es un ejemplo que sirve como comparativo con las otras rutas presentadas; es consecuente en consideración a la distancia marítima que existe entre Colombia y los Emiratos Árabes. No obstante, la distancia es compensada con una frecuencia semanal de este proceso logístico de transporte.

Teniendo en cuenta que anteriormente se realizó un análisis comparativo de los cuatro (4) países más representativos para Colombia en la exportación de la Bocadillo en términos de mercadeo y las posibilidades existentes en el mercado, se puede evidenciar desde la matriz de acceso a mercado el análisis de los factores, variables y criterios más importantes y relevantes relacionados con exportaciones e importaciones, donde se hace una calificación de las variables de la matriz de selección de mercados.

Para la calificación de cada una de estas variables se dan puntajes donde, 1 es el más bajo (menor opción), 3 (opción media) y 5 el más alto (mejor opción). (Tabla 7, Matriz de acceso a mercados).

Los criterios a evaluar en la matriz son:

- Afinidad cultural
- Contexto geográfico
- Acuerdos internacionales - aranceles
- Exportaciones generales de Colombia a ese mercado
- Frecuencias de vuelos -rutas marítimas
- Exportaciones colombianas por posición arancelaria
- Importaciones realizadas en el país por posición arancelaria
- Nivel de producción en ese país del producto
- Población (target-publico específico)
- Ingreso per cápita en el país
- Crecimiento del PIB (incluyendo el sector)
- Inflación

- Costos logísticos y de fletes

De acuerdo con los factores evaluados por cada país y la calificación asignada a las variables, se determina que el país con más posibilidad de acceso al mercado es el país de Estado Unidos con la puntuación más alta, quedando así el resultado:

Tabla 10. *Accesibilidad al mercado*

PAÍS	PUNTUACIÓN
Estados Unidos	32
Canadá	27
Cuba	23
Emirato Árabe	31

Tabla 11. *Exportaciones de Santander del producto 2009999200. Valores en miles de dólares*

Pais	2021	2022	2023
Aruba	10	12	14
Canada	74	42	99
Curazao	1	0	383
Chile	13	13	0
España	131	157	206
Estados Unidos	121	158	6
Peru	1	0	44
Reino Unido	13	54	0
Total	366	436	752

La tabla 7 evidencia el crecimiento de exportación durante el periodo 2021 – 2023, el cual muestra una presencia significativa en curazao para el último año y un decrecimiento en países como el Reino Unido. En general ha presentado un crecimiento favorable en los 3 años mencionados, con un aumento promedio del 40% para el primer año y un 43% para el segundo año.

Tabla 12. *Exportaciones de Colombia del Producto: 2007999200 Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción. Valor en miles de dólares.*

Importadores	Valor exportado en 2019	Valor exportado en 2020	Valor exportado en 2021	Valor exportado en 2022	Valor exportado en 2023
Mundo	1439	1910	3398	4989	3484
Estados Unidos de América	718	892	1057	1148	1332
España	269	437	567	788	994
Chile	36	87	178	306	385
Canadá	114	137	132	142	218
Australia	16	46	40	43	75
Reino Unido	51	90	69	111	74
Rumania	0		38	38	72
Polonia	0		21	161	44
Panamá	28	28	25	24	42
Países Bajos	0		568	1767	42
Venezuela, República Bolivariana de	0			10	21
Aruba	18	17	14	15	19
Ecuador	17	17	34	14	19
Curaçao	6	10	7	15	6
Perú	4	9	5		6
Nueva Zelandia	0	1	3	1	3
República Checa	0				1
Alemania	0		29	60	1
Italia	0		84		1
Emiratos Árabes Unidos	0			7	0
Rusia, Federación de	16		92	31	
Sudáfrica	0		42	41	
Suiza	0		1		
República Árabe Siria	0			8	
Portugal	42	84	281		
Libano	0		21	22	
México	0	6	3	10	
Taipei Chino	0			4	
Grecia	0		15	36	
Hong Kong, China	4				
Israel	0		5		

Importadores	Valor exportado en 2019	Valor exportado en 2020	Valor exportado en 2021	Valor exportado en 2022	Valor exportado en 2023
República Dominicana	7	17	20	20	
El Salvador	0	9			
Estonia	0			9	
Armenia	0			9	
Costa Rica	3				

La tabla 8 muestra un aumento significativo para el periodo 2022, y un decrecimiento para el 2024, presentando cifras globales similares al periodo 2021. La mayor presencia de exportación es hacia los Estados Unidos, justificando estadísticamente el objeto de estudio de la presente investigación.

6.2 Identificación de los requisitos para la exportación del producto e ingreso al mercado de Estados Unidos

Para la identificación de requisitos de exportación se establece en primera instancia la partida arancelaria del bocadillo; 2077999200, contemplada en el capítulo PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL; Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías, Bananas o plátanos, frescos o secos. Producto elaborado con guayaba seleccionada y azúcar, presenta dos capas externas de guayaba blanca y una central de guayaba roja, empacado en hoja de bijao y cajón de madera por 4, 12, 18 y 36 unidades. Partida = 2077999200

Categoría: Alimentos

Subcategoría: Confitería de Azúcar

Figura 2. Ficha técnica – Bocado Veleño

NOMBRE REGISTRADO REGISTRO SANITARIO		BOCADILLO DE FRUTAS							
		Notificación Sanitaria INVIMA NSA-001216-2016							
DESCRIPCIÓN		Pasta sólida obtenida por la cocción de pulpa de guayaba seleccionada con adición de azúcar. De consistencia firme, que permite ser cortado después de frío sin perder su forma y textura. Presentado en bloques rectangulares de diferentes tamaños, los cuales tienen una capa central de guayaba roja rodeada de dos de guayaba blanca.							
INGREDIENTES		Pulpa de guayaba roja, pulpa de guayaba blanca y azúcar.							
PRESENTACIONES COMERCIALES		1	Caja bocado veleno tradicional Denominación de Origen por 4 unidades de 40 g (160 g)						
		2	Caja bocado veleno tradicional Denominación de Origen por 12 unidades de 40 g (480 g)						
		3	Caja bocado veleno tradicional Denominación de Origen por 18 unidades de 40 g (720 g)						
		4	Caja bocado veleno tradicional Denominación de Origen por 36 unidades de 40 g (1440 g)						
VIDA UTIL		6 meses							
REQUISITOS									
SENSORIALES		PARAMETRO							
FISICOQUIMICOS		Resolución 3929 de 2013 Ministerio de Salud y Protección Social – Reglamento Técnico Bocado de Frutas	Colores uniformes (blanco y rojo), olor y sabor propio de la guayaba, libre de sabores y olores extraños. De consistencia firme. Libre de materias extrañas y sin señales de revenimiento ni resequeidad.						
			PARAMETRO		UNIDADES		MINIMO	MAXIMO	
MICROBIOLOGICOS			Sólidos solubles por lectura refractométrica a 20°C		°Brix		75	---	
			pH		---		3,4	---	
			Recuento de mohos y levaduras		UND UFC/g	n 3	m 1000	M 2000	c 1
IDENTIFICACIÓN DEL LOTE			La clave de producción para identificar los productos es un código numerico, antecedido por la palabra Lote; el código está conformado por dos partes: la primera consta de tres dígitos, que representan el día del año en que se elaboró el producto y los dos siguientes, el correspondiente año. Ejemplo: 295-18, es el día 295 del año 2018, es decir, el 22 de octubre de 2018.						
EMPAQUE			TIPO						
			PRIMARIO: Hoja de bijao de 13,50 cms de largo por 10,40 cms de ancho SECUNDARIO: Caja de madera						
			EMBALAJE: Caja de carton corrugado de primer uso, impreso a una tinta						
ETIQUETADO			NORMATIVIDAD		PRESENTACION				
			Resolución 5109 de 2005 Ministerio de Protección Social – Reglamento Técnico de Etiquetado para Alimentos		Etiqueta adhesiva				
FORMA DE CONSUMO			Listo para consumir en forma directa						
CONSUMIDORES S POTENCIALES			Público en general, excluyendo individuos con problemas de salud que tengan proscrito este tipo de alimento.						
CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO Y CONSERVACION			Almacénese en un lugar fresco y seco, lejos de olores fuertes. No exponer directamente al sol. Apile máximo 5 cajas de cartón.						
CONDICIONES DE DISTRIBUCION			Se entrega a los clientes siendo transportada en vehículos tipo furgón, los cuales deben cumplir con los requerimientos higiénico-sanitarios para el transporte de alimentos y en algunas ocasiones es adquirida en las instalaciones de la planta.						

NORMAS COLOMBIANAS APLICABLES		- Resolución 16379 del 2003 Ministerio de Comercio, Industria y Turismo Superintendencia de Industria y Comercio. Reglamenta el control metrológico del contenido de producto en pre-empacados. - Resolución 5109 del 2005 Ministerio de Protección Social. Reglamento Técnico sobre los requisitos de rotulado o etiquetado que deben cumplir los alimentos envasados y materias primas de alimentos para consumo humano. - Resolución 2674 de 2013 Ministerio de Salud y Protección Social. Reglamenta los requisitos sanitarios para la fabricación, envase o importación para comercializar en el territorio nacional, de alimentos y materias primas de alimentos para consumo humano. - Resolución 3929 de 2013 Ministerio de Salud y Protección Social. Reglamento técnico sobre los requisitos sanitarios que deben cumplir las frutas que se procesen, empaquen, transporten, importen o comercialicen en el territorio nacional.				
DATOS DEL FABRICANTE		PRODUCTOS FRUTIDULCES NIT: 19370773 - 0 Carrera 5 No. 7 - 182 Sector Industrial Barbosa Santander Colombia Celular: 317 438 41 49 - 317 438 41 38 - 320 391 04 70 E – mail: productosfrutidulces@hotmail.com				
ORIGINAL FIRMADO		ORIGINAL FIRMADO				
ELABORADO POR: Leidy Johana Sanabria Arías SUPERVISORA		REVISADO POR: Juan Diego Calcedo Caestillo JEFE PRODUCCIÓN				
ORIGINAL FIRMADO		ORIGINAL FIRMADO				
REVISADO POR: Pedro Nicolás Calcedo Mendieta ADMINISTRADOR		APROBADO POR: José Carmelino Calcedo Fajardo GERENTE				

Tomado de Procolombia, (2024).

Tabla 13. Matriz de acceso a mercados

COMPONENTE CUALITATIVO	ESTADOS UNIDOS	CANADÁ	CUBA	EMIRATOS ARABE
AFINIDAD CULTURAL, COMERCIAL Y POLITICA	El empresario estadounidense es un profesional muy práctico. Le gusta ir a los resultados tan pronto como sea posible y no perder el tiempo, ya que su principal preocupación es la rentabilidad del negocio. Estos profesionales no se fijan tanto en que el producto sea más barato, de gran calidad o mejor diseño, sino en que se adapte mejor a las necesidades del mercado y se consiga con él una alta rentabilidad. Están acostumbrados a un servicio eficaz y de alto nivel. Son muy poco tolerantes con los fallos y con los retrasos. Buscan un buen servicio y atención.	Las relaciones diplomáticas entre Colombia y Canadá iniciaron en 1950, bajo el Gobierno de Mariano Ospina Pérez, y se formalizaron con el establecimiento de las respectivas misiones y la designación de embajadores en 1953. Desde entonces, Colombia y Canadá mantienen una relación bilateral multifacética caracterizada por el diálogo franco y constructivo, y basada en los valores compartidos de la gobernabilidad democrática, la prosperidad y la seguridad, que a su vez forman los tres pilares de la política exterior canadiense hacia las Américas. Recientemente, Colombia ha buscado canalizar el relacionamiento político con Canadá a través de escenarios institucionalizados de dialogo y consultas a alto nivel. En ese sentido, mediante el Mecanismo Viceministerial de Consultas Políticas, Económicas y de Derechos Humanos, Colombia aborda periódicamente los asuntos más importantes de la relación bilateral con Canadá.	En 1902, Colombia y Cuba iniciaron relaciones diplomáticas, las cuales se rompieron por primera vez el 9 de diciembre de 1961, con restablecimiento pleno el 6 de marzo de 1975. Casi seis años después, el 23 de marzo de 1981 hubo una segunda ruptura de relaciones, hasta el 19 de Julio de 1991, fecha en que se restablecieron a nivel consular. El 20 de noviembre de 1993 ambos Gobiernos decidieron elevar las relaciones a nivel diplomático. La relaciones con Cuba son de primera importancia, no sólo por el peso preponderante que tiene en la región Caribe, de la cual es líder natural, sino por el papel político que históricamente ha jugado en el hemisferio en más de cinco décadas.	Los EAU son una sociedad moderna y progresista donde, como en Colombia, la igualdad de género está consagrada en la Constitución. Las mujeres tienen roles de liderazgo en todos los sectores e industrias de los EAU, incluidos el Gobierno, el Ejército, las empresas y la sociedad. Ellas constituyen la mitad de nuestro Consejo Nacional Federal y el 25 por ciento de nuestro gabinete. Colombia es un país joven, con un 40 por ciento de la población menor de 25 años, y es gratificante ver la importancia que se le da a su participación en la sociedad, como ocurre en los EAU, con un 34 por ciento menor de 25 años.

COMPONENTE CUALITATIVO	ESTADOS UNIDOS	CANADÁ	CUBA	EMIRATOS ARABE
CONTEXTO GEOGRAFICO	Estados Unidos es el tercer país más grande del mundo después de Rusia y Canadá, la mayor parte del país se ubica en el centro de América del Norte donde se encuentran sus 48 estados contiguos y Washington D.C., entre los océanos Pacífico y el Atlántico, limitando con Canadá al norte y con México al sur, el país también posee varios territorios en el Mar Caribe y en el Océano Pacífico. EEUU está compuesto por 50 estados, un distrito federal y estados asociados o no incorporados (Dependencias).	Canadá, situada en América del Norte, tiene una superficie de 9.879.750 Km², así pues, es uno de los países más grandes del mundo. Canadá, con una población de 38.246.108 personas, se encuentra en la posición 38 de la tabla de población, compuesta por 196 países y mantiene una muy baja densidad de población, 4 habitantes por Km². Su capital es Ottawa y su moneda dólares canadienses	Cuba es un archipiélago constituido por la mayor isla de las Antillas, la Isla de la Juventud y otros 4.195 cayos, islotes e islas adyacentes. Su longitud es de 1.250 Km. desde el Cabo de San Antonio, al oeste, hasta la Punta de Maisí, su extremo oriental, y tiene una anchura que varía entre los 32 y los 210 kilómetros; su mayor anchura la alcanza en la región oriental y el punto más estrecho en la zona occidental. Cuenta con unos 4.000 Km. de costas. El país tiene tres grandes sistemas montañosos: la Sierra de los Órganos, la Sierra del Escambray y la Sierra Maestra; esta última, ubicada en el sureste del país, es la de mayor altitud y extensión, y en ella se encuentra el pico Real del Turquino (2.005 m), el más alto de Cuba. Nombre Oficial: República de Cuba Superficie: 114.525 Km² Límites:	El país limita con el Golfo Pérsico y el Golfo de Omán, lo que le confiere gran importancia estratégica en el transporte de petróleo crudo. 90% del país es desértica, con montañas en el este. La masa de tierra de los Emiratos Árabes Unidos asciende a unos 77.000 km². Limita con Abu Dhabi al sur, Sharjah al noreste y Omán al sureste. Dubái está respaldado por el desierto de Arabia. La capital y ciudad principal del emirato también se llama Dubái, donde vive el 90% de la población del emirato, dentro y alrededor de él.

COMPONENTE CUALITATIVO	ESTADOS UNIDOS	CANADÁ	CUBA	EMIRATOS ARABE
ACUERDOS INTERNACIONALES – ARANCELES	“El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Estados Unidos y Colombia entró en vigor el 15 de mayo 2012” inmediatamente se eliminaron los aranceles de más del 80 por ciento de las exportaciones estadounidenses de productos industriales y de consumo a Colombia. Los aranceles restantes se eliminarán en los próximos 10 años. “El proceso de incorporación a la legislación interna colombiana se surtió mediante la aprobación de la Ley 1143 2007 por el Congreso colombiano, y se complementó mediante Sentencia C-750/08” de la Corte Constitucional mediante la cual el Acuerdo y la citada ley se encontraron acordes al ordenamiento constitucional del país.	Mecanismo Viceministerial de Consultas Políticas, Económicas y de Derechos Humanos: La positiva institucionalización de la relación se ha consolidado en este diálogo periódico de alto nivel que permite un adecuado seguimiento de los temas, como la implementación del TLC, el clima de inversión, el diálogo sobre asuntos migratorios, la cooperación en materia de estabilización, desminado, educación, cultura y deporte, desarrollo y seguridad, entre otras áreas. La décimo cuarta versión de este Mecanismo tuvo lugar en Bogotá el 29 de marzo de 2019. - Mecanismo de Consultas de la seguridad bilateral y hemisférica: Es un mecanismo coordinado en conjunto entre el Ministerio de Relaciones Exteriores y el Ministerio de Defensa Nacional que tiene por objetivo profundizar la cooperación en esta materia entre ambos países. Hasta la fecha, se han realizado tres rondas de consultas, la primera en Bogotá en 2008. - Comisión Administradora Conjunta del Tratado de Libre Comercio:	“Entre Colombia y Cuba, está suscrito desde el año 2000 bajo el marco de la ALADI, el Acuerdo de Complementación Económica No 49, que entró en vigencia el 10 de julio de 2001 y cuenta con dos protocolos modificatorios. El Acuerdo y los protocolos incorporan un articulado general y básico relacionado con: Acceso al mercado, restricciones no arancelarias, normas de origen, acuerdo de salvaguardias, prácticas desleales, comercio de servicios, transporte, normas técnicas, inversiones, cooperación comercial, propiedad industrial, solución de controversias, administración del acuerdo.	Los acuerdos entre Colombia y Arabia están basados en: “1. Acuerdo entre el gobierno de la república de Colombia y el gobierno de los emiratos árabes unidos en relación con servicios aéreos entre y más allá de sus respectivos territorios. 2. memorando de entendimiento sobre la creación de un comité conjunto de cooperación entre el ministerio de relaciones exteriores de la república de Colombia y el ministerio de relaciones exteriores de los emiratos árabes unidos. 3. acuerdo entre el gobierno de la república de Colombia y el gobierno de los emiratos árabes unidos sobre exención mutua del requisito de visas de entrada para los titulares de pasaportes diplomáticos y oficiales o especiales.
ACUERDOS INTERNACIONALES	Con igual suerte corrió el “Protocolo Modificatorio”	El TLC entró en vigor el 15 de agosto de 2011, constituyéndose en una iniciativa	El Acuerdo y sus protocolos entraron en vigencia en	4.memorando de entendimiento sobre consultas

COMPONENTE CUALITATIVO	ESTADOS UNIDOS	CANADÁ	CUBA	EMIRATOS ARABE
NALES – ARANCELES	del Acuerdo, firmado en Washington el 28 de junio de 2007, y aprobado mediante Ley 1166 de 2007, cuya asequibilidad fue declarada en Sentencia C-751/08. Para exportar a Estados Unidos, el Servicio de Inspección Sanitaria de productos agrícolas de Estados Unidos requiere permisos hacia este país, bajo la autoridad de la norma 7 CFR 330, el cual tiene una vigencia de 4 años.	tendiente a contribuir al crecimiento y desarrollo económico de los países signatarios, a través del aumento de las exportaciones, la diversificación de mercados, el incremento en inversión productiva y la generación de nuevos empleos. Consejo Empresarial Colombia Canadá: Este mecanismo (el cuarto en su tipo que tiene Colombia) se instaló el 4 de febrero de 2020 durante su primera reunión, con el objetivo de ser un espacio de diálogo del sector privado y el sector público con interés en la relación bilateral. Es liderado por el Ministerio de Relaciones Exteriores a través de su embajada en Canadá y con la coordinación de la Cámara de Comercio Colombo-canadiense, la ANDI y el Canadian Council for the Americas. TLC: “El acuerdo fue aprobado mediante la Ley 1363 del 9 de diciembre de 2009	Colombia con los decretos 3275 y 3800 de septiembre de 2008 y 4225 de noviembre de 2008. En el caso de Cuba, fue mediante Resolución No. 8 de septiembre de 2008. Como resultado del Acuerdo, Colombia puede ingresar al mercado cubano con preferencias arancelarias del 100%: animales vivos. Recientemente, los dos gobiernos realizaron un ejercicio de profundización en Acceso a Mercados, Origen, Cooperación, Institucionales y Solución de Controversias, Facilitación al Comercio, OTC, Defensa Comercial, Institucionales, y MSF. El 13 de noviembre de 2017, las representaciones de ambos países suscribieron ante la ALADI el Tercer Protocolo. Adicional al ACE No.49, el cual fue puesto en vigencia en Colombia con el decreto 1150 del 06 de Julio de 2018.”	políticas entre el ministerio de relaciones exteriores de la república de Colombia y el ministerio de relaciones exteriores de los emiratos árabes unidos. 5. acuerdo entre la república de Colombia y emiratos árabes unidos para el intercambio de información tributaria. 6. acuerdo de cooperación cultural, educativa y deportiva entre la república de Colombia y los emiratos árabes unidos. 7. convenio entre el gobierno de la república de Colombia y el gobierno de los emiratos árabes unidos para la eliminación de la doble tributación con respecto a los impuestos sobre la renta y la prevención de la evasión y elusión tributarias. 8. acuerdo bilateral sobre la promoción y protección de inversiones entre el gobierno de la república de Colombia y el gobierno de los emiratos árabes unidos.
EXPORTACIONES GENERALES DE	Las exportaciones registradas por el DANE y la Dian, en julio de 2021 las ventas externas del país	Las tres líneas principales de productos que el Atlántico le vende a Canadá son fungicidas (USD3 millones), aceites y grasas (USD1 millón) y productos	Colombia exportó \$39,6M a Cuba. Los principales productos que Colombia exportó a Cuba fueron Pan,	De acuerdo con cifras del DANE y análisis de Pro Colombia, en más de US\$130 millones aumentaron las

COMPONENTE CUALITATIVO	ESTADOS UNIDOS			CANADÁ				CUBA			EMIRATOS ARABE		
COLOMBIA A ESE MERCADO	fueron “US\$3.252,4 millones, lo que representa un aumento de 27,4% en relación con julio de 2020, las ventas externas agropecuarias aumentaron 16,6% y de manufacturas aumento un 26,2%”, las ventas externas de Combustibles y productos de las industrias extractivas participaron con 40,3 % del valor total de las exportaciones con US\$ 1.309 millones; así mismo, Manufacturas con 25,6% con US\$ 834,0 millones , Agropecuarios, alimentos y bebidas 25 % con US\$813,5, y otros sectores con 9,1 % y US\$ 295,2 millones. el crecimiento en las ventas a Estados Unidos y Brasil aportó 11,1 puntos porcentuales a la variación total de las exportaciones (27,4 %)”.			farmacéuticos (USD783 mil). Las exportaciones no minero-energéticas del departamento hacia Canadá en los primeros seis meses del año sumaron USD7,2 millones, lo que indica una reducción del 1,7% frente al mismo periodo de 2020 cuando llegaron a USD7,3 millones. En cuanto a las exportaciones no mineras, el crecimiento en el primer semestre de este año fue de 36,8%, al pasar de USD134 millones en 2020 a USD183 millones en 2021, según las cifras de Pro Colombia. Canadá ocupó el puesto número 20° dentro de los principales destinos de las exportaciones colombianas, representando el 1,1% del total exportado al mundo. En importaciones, Canadá fue el proveedor número 11° para Colombia a nivel mundial, participando con el 1,7% del total de las compras colombianas.				pasteles, pasteles, galletas, otros productos de panadería; cachés vacíos adecuados para uso farmacéutico, papel de arroz y productos similares (\$6,92M), Jabón; Productos y Preparaciones Orgánicos Tensoactivos Usados Como Jabón, en Barras, Panes, Trozos O Piezas Troqueladas O Moldeadas, Aunque Contengan Jabón; Productos y Preparaciones Orgánicos Tensoactivos Para El Lavado de la Piel, Líquidos O en Crema, Acondicionados Para la Venta Al Por Menor, Aunque Contengan Jabón; Papel, Guata, Filtro y Tela Sin Tejer, Impregnados, Recubiertos O Revestidos de Jabón O de Detergentes.			exportaciones de agro de Colombia hacia Oriente Medio en 2020, lo cual significó un incremento de 88,6% y un total de US\$280 millones. Allí los siete primeros departamentos más exportadores fueron Atlántico, Bolívar, Córdoba, Antioquia, Santander, Caldas y Huila. Irak, Líbano y Egipto fueron los destinos que más compras realizaron del agro de Colombia en 2020, seguido por Jordania, Israel, Emiratos Árabes Unidos y Arabia Saudita. Se destaca que, de los 13 primeros compradores, 12 tuvieron incrementos en sus importaciones de agro alimentos de origen colombiano.		
variables específicas a trabajar	porcentaje	valoración	valoración estado unidos	consolidado estados unidos	valoración	valoración Canadá	consolidado Canadá	valoración	valoración cuba	consolidado cuba	valoración	Valoración emiratos árabe	consolidado emirato árabe
EXPORTACIONES COLOMBIANAS	20	MUY ALTO	5	100	ALTO	4	80	ESTABLE	3	60	ESTABLE	3	60

COMPONENTE CUALITATIVO	ESTADOS UNIDOS			CANADÁ				CUBA			EMIRATOS ARABE		
AS POR POSICIÓN ARANCELARIA													
IMPORTACIONES REALIZADAS EN EL PAÍS POR POSICIÓN ARANCELARIA	15	MUY ALTO	5	75	ESTABLE	3	45	ALTO	4	60	ALTO	3	60
NIVEL DE PRODUCCIÓN EN ESE PAÍS DEL PRODUCTO	15	ALTO	4	60	BAJO	2	30	BAJO	2	30	ESTABLE	3	45
POBLACION (TARGET-PUBLICO ESPECÍFICO)	10	ALTO	4	40	ALTO	4	40	ESTABLE	3	30	MUY ALTO	4	50
variables especificas a trabajar	porcentaje	valoración	valoración estados unidos	consolidado estados unidos	valoración	valoración Canadá	consolidado Canadá	valoración	valoración cuba	consolidado cuba	valoración	Valoración emiratos árabe	consolidado emirato árabe

COMPONENTE CUALITATIVO	ESTADOS UNIDOS			CANADÁ				CUBA			EMIRATOS ARABE		
INGRESO PERCAPITA EN EL PAÍS	10	ALTO	4	40	ALTO	4	40	ESTABLE	3	30	MUY ALTO	5	50
CRECIMIENTO DEL PIB (INCLUYENDO EL SECTOR)	5	ALTO	4	20	ALTO	4	20	ESTABLE	3	15	MUY ALTO	5	25
INFLACION	5	ESTABLE	3	15	ESTABLE	3	15	BAJO	2	10	MUY ALTO	5	25
COSTOS LOGISTICOS Y DE FLETES	20	ESTABLE	3	60	ESTABLE	3	60	ESTABLE	3	60	ESTABLE	3	60
VALOR TOTAL	100		32	410		27	330		23	295		31	375

La afinidad cultural y política entre Colombia y los Estados Unidos es la más sólida de los cuatro (4) países analizados en la matriz de mercado, puesto que el tratado de libre comercio entre ambos países no solo abrió las barreras comerciales. También se fue generando adaptaciones multiculturales, en donde cada país ha tomado algunas pautas reglamentarias en la cultura de mercados de la otra, permitiendo un mayor flujo en los canales de negociación y exportación.

La exportación en Colombia implica la gestión de diversos documentos para garantizar un proceso exitoso. Es fundamental contar con un registro como exportador y llevar a cabo un estudio de mercado para identificar la demanda potencial. Además, se debe ubicar la subpartida arancelaria correspondiente y seguir el procedimiento establecido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. La solicitud de Determinación de Origen, respaldada por una Declaración Juramentada, es esencial. Los procedimientos aduaneros ante la DIAN en el trámite de exportación son parte integral, al igual que la presentación de la Factura Comercial y, si es necesario, una Lista de Empaque. En algunos casos, es crucial obtener un registro sanitario o Vistos Buenos para el producto. Finalmente, el documento de transporte completa los requisitos necesarios para llevar a cabo una exportación exitosa desde Colombia.

La exportación de productos a Estados Unidos implica el cumplimiento de una serie de requisitos generales, así como requisitos específicos cuando se trata de bocadillos. Los documentos esenciales incluyen la factura comercial, el certificado de origen, el encargo conferido, la carta del agente aduanal sobre el proceso, la lista de empaque, los documentos del transporte y aquellos que garantizan el cumplimiento arancelario.

Figura 3. *Características del mercado*



Tomado de Sitio web, connect Americas, (2023).

Además, los bocadillos exportados deben cumplir con requisitos sanitarios y fitosanitarios establecidos por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) y normas de etiquetado de la Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos (FDA). La admisibilidad de los productos se determina mediante la verificación del acceso sanitario, y en caso de no contar con este acceso, el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) puede iniciar un proceso de admisibilidad ante las autoridades competentes en Estados Unidos, un procedimiento que puede extenderse a lo largo de meses o incluso años. Este conjunto de requisitos y procesos asegura la conformidad con las regulaciones para facilitar la exportación de bocadillos a Estados Unidos.

6.2.1 *Requisitos generales*

Tabla 14. *Requisitos generales*

Requisitos Generales	Documentos Necesarios
Factura Comercial	Detalles de la mercancía (precio, cantidad, peso, origen)
Certificado de Origen	Prueba que el producto cumple con la norma o criterio de origen establecido en el acuerdo comercial
Encargo Conferido	Autorización para que un agente aduanal actúe en nombre del exportador
Carta del Agente Aduanal sobre el Proceso	Explicación del proceso de importación en EE. UU.
Lista de Empaque	Contenido detallado de cada paquete
Documentos del Transporte	Documentos que registran el transporte (conocimiento de embarque, carta de porte aéreo)
Documentos de Cumplimiento Arancelario	Pruebas de que la mercancía cumple con los requisitos arancelarios de EE. UU.

Tomado de Sitio web, connect Americas, (2023).

6.2.2 *Requisitos específicos sobre bocadillos*

Los requisitos específicos para bocadillos al exportar incluyen aspectos clave relacionados con la salud y la seguridad, así como la presentación adecuada del producto. En cuanto a los requisitos sanitarios y fitosanitarios, es necesario asegurarse de que los bocadillos cumplan con las normas establecidas por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA). Esto implica

verificar y garantizar que los productos cumplan con los estándares de higiene y seguridad alimentaria para su ingreso al mercado estadounidense.

En cuanto a los requisitos de etiquetado, se debe seguir las normas establecidas por la Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos (FDA). Esto implica etiquetar los bocadillos de acuerdo con las regulaciones específicas de la FDA, que abarcan información como ingredientes, información nutricional, advertencias y demás detalles relevantes. Consultar el sitio web de la FDA proporciona orientación detallada sobre las normas específicas que deben seguirse, garantizando así que los bocadillos cumplan con los requisitos de etiquetado necesarios para su comercialización en Estados Unidos.

Figura 4. Registro FDA- Colombia Estados Unidos



Tomado de Sitio web, Registrar Corp

Tabla 15. Requisitos Específicos para Bocadillos

Requisitos Específicos para Bocadillos	Documentos Adicionales
Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios	Cumplimiento de normas del USDA (consultar en su sitio web)
Requisitos de Etiquetado	Etiquetado según normas de la FDA (consultar en su sitio web)

Figura 5. *Registro FDA- Colombia Estados Unidos*

Tomado de Sitio web, Registrar Corp, (2023).

6.2.3 Requisitos de admisibilidad

Los requisitos de admisibilidad se refieren a los pasos necesarios para determinar si un producto, en este caso, bocadillos, es aceptable y puede ser admitido en Estados Unidos. La verificación del acceso sanitario implica consultar con el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) para asegurarse de que el producto cumpla con los estándares sanitarios necesarios para ingresar al mercado estadounidense.

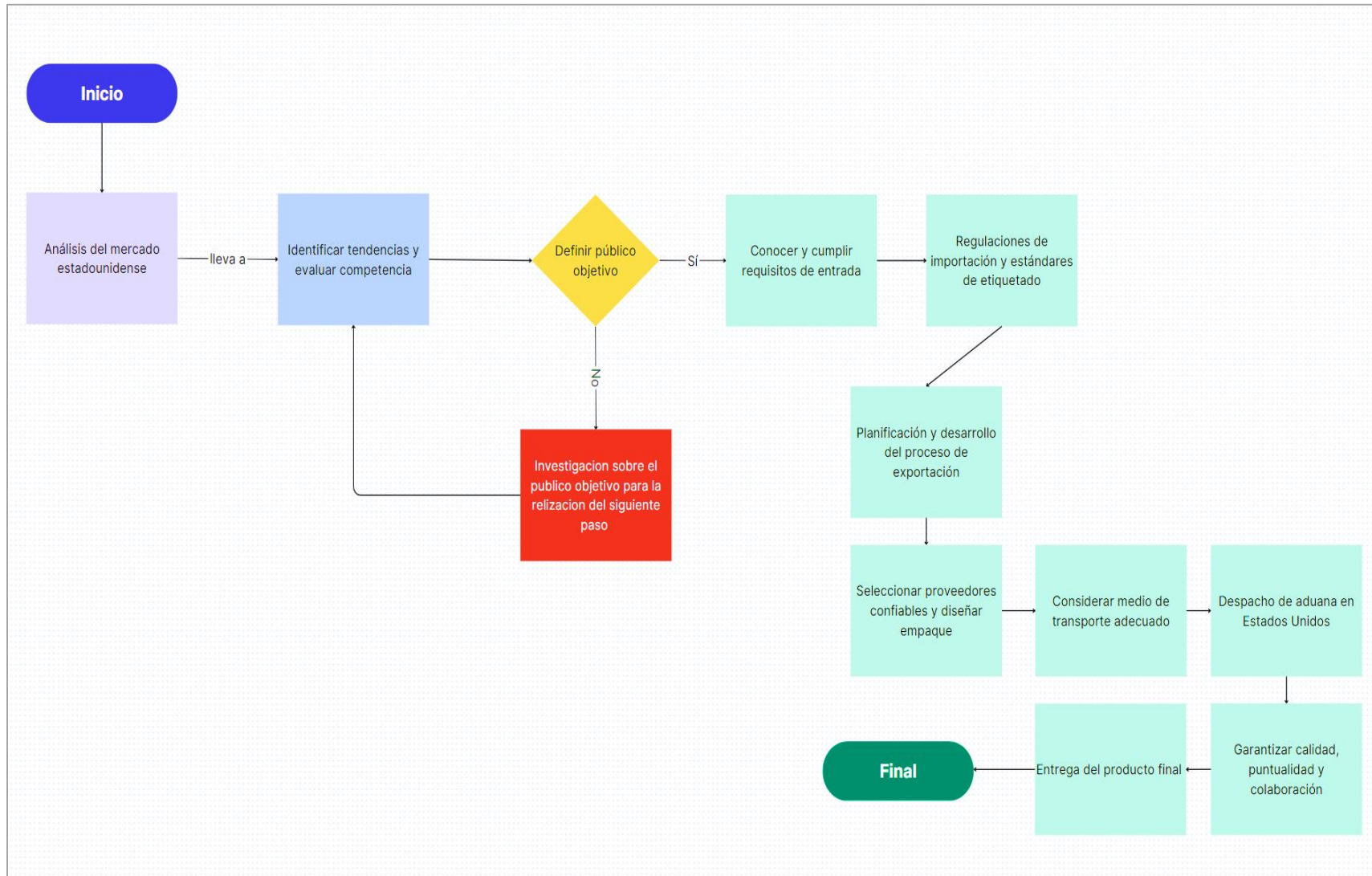
Tabla 16. *Requisitos de admisibilidad*

Requisitos de Admisibilidad	Proceso de Verificación
Verificación de Acceso Sanitario	Consulta con el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)
Inicio del Proceso de Admisibilidad (si es necesario)	Ante autoridades competentes en EE. UU.
Duración del Proceso	Puede tomar meses o incluso años

6.3 Determinación del proceso logístico adecuado para la exportación del bocadillo veleño al mercado de Estados Unidos.

El proceso logístico de exportación del bocadillo veleño a Estados Unidos es un proceso que implica una serie de pasos meticulosos y bien planificados para asegurar el éxito en un mercado tan competitivo y regulado como el estadounidense.

En la etapa inicial de investigación de mercado, se debe llevar a cabo un análisis del mercado objetivo en Estados Unidos. Esto implica identificar las tendencias del mercado en cuanto a productos alimenticios tradicionales y saludables, evaluar la competencia existente y definir el público objetivo. Además, se deben conocer y cumplir con los requisitos de entrada, como las regulaciones de importación y los estándares de etiquetado establecidos por la FDA.

Figura 6. *Flujograma procesos*

El proceso logístico de exportación del bocadillo veleño a Estados Unidos es un proceso que implica una serie de pasos meticulosos y bien planificados para asegurar el éxito en un mercado tan competitivo y regulado como el estadounidense.

En la etapa inicial de investigación de mercado, se debe llevar a cabo un análisis del mercado objetivo en Estados Unidos. Esto implica identificar las tendencias del mercado en cuanto a productos alimenticios tradicionales y saludables, evaluar la competencia existente y definir el público objetivo. Además, se deben conocer y cumplir con los requisitos de entrada, como las regulaciones de importación y los estándares de etiquetado establecidos por la FDA.

Una vez completada esta fase, se procede a la planificación y desarrollo del proceso de exportación. Esto incluye la selección de proveedores confiables que cumplan con los estándares de calidad e inocuidad, así como el diseño de un empaque adecuado y el etiquetado correcto del producto. También se debe considerar el transporte, seleccionando el medio más adecuado y contratando una empresa con experiencia en el transporte de productos alimenticios.

La ejecución y seguimiento son etapas críticas donde se asegura que todo el proceso se lleve a cabo según lo planificado. Esto implica coordinarse con el proveedor para garantizar la calidad y la puntualidad, gestionar el transporte de manera eficiente y colaborar con los trámites aduaneros tanto en origen como en destino. Además, se monitorea continuamente el estado del producto y se realizan ajustes si es necesario.

Figura 7. *Ejemplo de ruta vía aérea*

Tomado de Procolombia, (2023).

Finalmente, en la etapa de importación y distribución, se completa el despacho de aduana en Estados Unidos y se coordina el almacenamiento y la distribución del producto en los canales de venta seleccionados.

Para llevar a cabo este proceso, se recomienda hacer uso de herramientas y recursos disponibles como ProColombia, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Invima y la FDA. Asimismo, es importante contar con el apoyo de asesores con experiencia en comercio exterior, participar en eventos de promoción comercial y desarrollar estrategias de marketing digital.

Es fundamental tener en cuenta el costo del proceso, que puede variar según diversos factores, así como los tiempos estimados y los posibles riesgos asociados, como barreras comerciales, competencia, logística y fluctuaciones cambiarias.

Figura 8. Simulador de costos



Tomado de Procolombia, (2023)

Tabla 17. Rutas marítimas

PUERTO DE EMBARQUE (COLOMBIA)	PUERTO DE DESEMBARQUE (ESTADOS UNIDOS)	CONEXIÓN	TIEMPO DE TRANSITO (DIAS)
Cartagena	New York	Manzanillo- Panamá	7
Barranquilla		Manzanillo- Panamá	9
Santa Marta		manzanillo-panamá	9
Buenaventura		Cartagena-Colombia, Manzanillo-Panamá	15
Cartagena	Charlestones	Directo	7
Barranquilla		Cartagena-Colombia	14
Santa Marta		Manzanillo-Panamá	12
Buenaventura		Cartagena-Colombia	18

6.4 Propuestas de estrategias comerciales para el producto del bocadillo veleño en Estados Unidos.

La implementación de estrategias comerciales efectivas es crucial para destacar en mercados internacionales. En este contexto, el bocadillo veleño, una joya culinaria colombiana, se presenta como un producto con potencial para conquistar el exigente mercado estadounidense. Sin embargo, lograr una exitosa incursión en este mercado requiere de estrategias comerciales bien planificadas y ejecutadas. En esta introducción, exploraremos diversas estrategias que pueden ser empleadas para promover y posicionar el bocadillo veleño en Estados Unidos. Desde alianzas estratégicas con empresas locales hasta campañas de marketing digital, pasando por la participación en eventos gastronómicos y la creación de contenido atractivo en redes sociales, examinaremos cómo estas estrategias pueden contribuir al éxito comercial del bocadillo veleño en el mercado estadounidense. A continuación, se detallan los siguientes aspectos.

6.4.1 Aspectos generales

- 1 Posicionamiento en nichos de mercado: Identificar segmentos específicos de consumidores interesados en productos tradicionales y saludables. Promocionar el bocadillo veleño como una alternativa auténtica y nutritiva en tiendas especializadas, mercados orgánicos o eventos gastronómicos.
- 2 Alianzas estratégicas: Colaborar con restaurantes, cafeterías o tiendas de alimentos latinoamericanos en Estados Unidos para introducir el bocadillo veleño en sus menús o estantes. Establecer acuerdos comerciales que promuevan la visibilidad y disponibilidad del producto.

- 3 Marketing digital y redes sociales: Desarrollar una sólida presencia en línea a través de plataformas diversas. Además crear contenido atractivo que resalte la historia y los valores del bocadillo veleño, involucrando gente del medio para ampliar el alcance y generar interacción con los consumidores.
 - a. Degustaciones y eventos promocionales: Organizar eventos de degustación en ferias gastronómicas, festivales culturales o tiendas especializadas. Permitir a los consumidores probar el bocadillo veleño y conocer su origen y proceso de elaboración, generando interés y fidelización de clientes potenciales.
 - b. Programas de educación y sensibilización: Implementar campañas educativas sobre la tradición y los beneficios nutricionales del bocadillo veleño. Distribuir material informativo en escuelas, universidades o centros comunitarios para aumentar el conocimiento y la demanda del producto entre los consumidores estadounidenses.
 - c. Empaque atractivo y diferenciado: Diseñar un empaque distintivo que resalte los atributos únicos del bocadillo veleño y transmita una imagen de calidad y autenticidad. Utilizar materiales sostenibles y reciclables para atraer a consumidores preocupados por el medio ambiente.

3.4.1 Segmentación y estrategias de venta

La segmentación del mercado al cual se enfoca el bocadillo de guayaba se hace por dos formas diferentes (Segmentación del mercado de consumidores finales del bocadillo de guayaba y segmentación del mercado de empresas en Estados Unidos) y cada uno con diferentes criterios:

- a Segmentación del mercado de consumidores finales del bocadillo:
 - Geográfico: Se enfoca en Estados Unidos, presentando los puertos de entrada a este país.

- Demográfico: El bocadillo de guayaba está dirigido a mujeres y hombres a partir de los 20 años que tienen capacidad de compra y frecuentan las cadenas de supermercados.
- b. Segmentación del mercado de empresas del bocadillo de guayaba en Estados Unidos
 - Ubicación del consumidor: Se encuentra una ventaja competitiva en cuanto a que la posición geográfica de Colombia con Estados Unidos, lo que permite analizar el transporte y por lo tanto el costo en los fletes, además desde el puerto de Cartagena se presenta frecuencia diaria de barcos que se transporta de Colombia hacia Estados Unidos.
 - Tipo de consumidor: Se desea que sean los clientes de una cadena de supermercado con diferentes puntos de venta alrededor de Estados Unidos, que abarque la mayor cantidad de población y sea reconocida su calidad por las personas.
 - Condiciones del negocio: La demanda debe adquirir un volumen que aumente a partir de las estrategias de mercado utilizadas, que permita a la empresa sostenerse y generar rentabilidad en el tiempo.

Se utilizarán los dos métodos de segmentación del mercado porque es importante saber qué personas van a consumir el bocadillo de guayaba y a la vez qué cadena de supermercado cumple con las expectativas de infraestructura para su comercialización a gran escala.

Algunas técnicas de merchandising que se utilizarán en el punto de venta será la ubicación en estiba del producto en una zona caliente del supermercado. Igualmente se tendrán estrategias de promociones, venta por volumen para dar la sensación de rebaja del producto para incentivar el consumo.

Se hará mucho énfasis en el merchandising de impulsadoras en el punto de venta que ofrecerán a los clientes muestras del producto para crear en él una necesidad de compra, esta estrategia se desea usar hasta el tercer mes aproximadamente que el producto se encuentre en la

cadena, esperando así durante estos tres meses una respuesta de ventas inicial del producto y evaluar cuántas impulsadoras contratar.

La estrategia de distribución se hará a través de las cadenas de supermercados, en donde se pretende hacer una exportación de producto al mes, teniendo como ventaja que el vencimiento del bocadillo es en promedio de 5 meses, sin embargo, depende de las políticas de compra de la cadena que se hablarán al momento de realizar la negociación del pedido.

El transporte del producto final se hará directamente desde el lugar de origen del proveedor hasta el puerto por vía terrestre, pasando antes por una verificación de calidad, este transporte se realizará a través de la SIA (Sociedad de intermediación aduanera), es decir, la SIA maneja convenios con transportadoras.

- T.M.A. CARGO

Con la cual obtuvo una cotización que espera renegociar cuando ya exista el primer pedido de exportación para obtener mejor precio; es importante que el producto llegue lo más fresco posible para así mantener la calidad y textura original del bocadillo de guayaba.

El transporte se realizará por vía marítima, la cual presenta un tiempo de llegada promedio del producto saliendo desde el puerto de Cartagena entre 5 y 7 días a las cadenas de supermercados (incluyendo nacionalización y transporte interno en Estados Unidos), una vez esté en los supermercados no hay mayor riesgo de vencimiento prematuro ya que los supermercados presentan una temperatura promedio de 18°C⁹ con aire acondicionado, contrarrestando así los efectos negativos para el producto que puede tener el clima cálido y húmedo, vale la pena aclarar que el bocadillo no necesita ser enviado en containers refrigerados, ya que es un producto que no presenta descomposición alguna con el calor.

3.4.2 Cadena de abastecimiento

La cadena de abastecimiento empieza a partir de un plan de ventas proyectadas, donde se estipula las cantidades y los tiempos de entrega del producto final de acuerdo a la negociación que se realice con el cliente.

A partir de la obtención y cálculo de esta información se hace el pedido a el proveedor de las cajas de cartón de acuerdo al volumen solicitado indicándole la dirección de entrega, y a la vez se hace el pedido al proveedor de bocadillos teniendo en cuenta los tiempos de entrega.

Una vez fabricado y empacado el producto, se lleva a cabo el transporte por parte del proveedor desde las fábricas de Santander. A la entrega se realiza un conteo e inspección de la mercancía para proceder luego con el embalaje y envío.

Posteriormente se realiza el contacto con la Sociedad de Intermediación Aduanera que se encarga de realizar los trámites en el puerto de Cartagena para llevar la mercancía a Estados Unidos.

El cliente recibe y revisa la mercancía, posteriormente él mismo hace la nacionalización. Las empresas santandereanas de bocadillo veleño se encargan de hacer el seguimiento con el cliente hasta que el producto llega a góndolas en los puntos de venta.

Una vez se ha colocado el producto en los súper mercados de Estados Unidos, se hace seguimiento de ventas e inventario, para buscar estrategias de mercadeo para su lograr abarcar mayor mercado y consolidar mayor aceptación y consumo por parte del cliente final.

7. Conclusiones

El bocadillo veleño no solo es un dulce tradicional colombiano, sino también un símbolo de identidad y orgullo para el departamento de Santander. Su reconocimiento con la Denominación

de Origen Protegida (DOP) valida su arraigada herencia cultural y su calidad artesanal. La exportación del bocadillo veleño a mercados internacionales como Estados Unidos, España, Canadá y otros países europeos y latinoamericanos, representa una oportunidad significativa para el crecimiento económico de la región y la difusión de la riqueza gastronómica colombiana. Sin embargo, es importante tener en cuenta el contexto de la balanza comercial colombiana, donde las exportaciones de productos agropecuarios, alimentos y bebidas contribuyen significativamente al comercio exterior del país, aunque persisten desafíos como el déficit en la balanza comercial.

En este sentido, el bocadillo veleño puede desempeñar un papel importante en la diversificación de las exportaciones colombianas y en la búsqueda de un equilibrio comercial más favorable, aprovechando su reconocimiento internacional y su potencial para satisfacer la creciente demanda de productos auténticos y de alta calidad en el mercado global.

La exportación del bocadillo veleño a Estados Unidos implica cumplir con una serie de requisitos específicos y generales para garantizar un proceso exitoso. En primer lugar, es fundamental llevar a cabo un estudio detallado de los requisitos de exportación y realizar los trámites necesarios, como obtener el registro como exportador y determinar la subpartida arancelaria correspondiente. Además, se deben gestionar los procedimientos aduaneros ante la DIAN, presentar la factura comercial, la lista de empaque y otros documentos relacionados con el transporte y el cumplimiento arancelario.

La exportación del bocadillo veleño al mercado de Estados Unidos requiere la implementación de un proceso logístico cuidadosamente planificado y ejecutado, que abarca desde la investigación de mercado hasta la distribución del producto en los canales de venta seleccionados. La identificación de los requisitos específicos para la exportación, así como el

cumplimiento de las regulaciones y normativas tanto en Colombia como en Estados Unidos, son aspectos fundamentales para asegurar el éxito de la operación.

Por otro lado, para promover y posicionar el bocadillo veleño en el mercado estadounidense, se pueden emplear diversas estrategias comerciales. Estas van desde el posicionamiento en nichos de mercado específicos hasta la realización de alianzas estratégicas con empresas locales, pasando por el aprovechamiento del marketing digital y la participación en eventos promocionales y educativos. La creación de un empaque atractivo y diferenciado también puede contribuir a captar la atención de los consumidores y destacar la autenticidad y calidad del producto.

Referencias

- Becas Santander. (2023). *5 Fuerzas de Porter: qué son y para qué sirven*. <https://www.becas-santander.com/es/blog/5-fuerzas-de-porter.html>
- DANE. (2023). *DANE - Balanza comercial*. Balanza Comercial. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/balanza-comercial>
- Datosmacro. (2020). *Colombia - Balanza comercial 2021*. Datosmacro.com. <https://datosmacro.expansion.com/comercio/balanza/colombia>
- Horta, R., Silveira, L., & Francia, H. (2020). Innovaciones y exportaciones: una nueva perspectiva de estudio de la industria manufacturera uruguaya. *Estudios Gerenciales*. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2020.157.3685>
- Julio, J. D. (2018). *análisis de las exportaciones e importaciones entre colombia y en chile en los años 2016 y 2017* [tesis de grado]. universidad cooperativa de colombia.
- La Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación pone a disposición de los profesionales de los medios de comunicación y del público en general la presente ficha país. La información contenida en esta ficha país es pública. 2022. Disponible en: https://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/ESTADOSUNIDOS_FICHA%20PAIS.pdf
- Larrabezua. (2020). ¿Cuáles son los requisitos para exportar mercancías a Estados Unidos? Larrabezua Grupo Empresarial. <https://www.larrabezua.com.mx/cuales-son-los-requisitos-para-exportar-mercancias-a-estados-unidos/>

- Mesa, K., & Bedoya, L. (2021). Viabilidad de una empresa comercializadora de dulce de guayaba (bocadillo) en la ciudad de pereira [Tesis de grado]. Universidad Libre Seccional de Colombia.
- Mesa, D. A., & Cortés, Y. L. (2019). *Plan de marketing internacional para la exportación de arándanos de la empresa Proplantas S.A* [Tesis de grado]. Universidad de La Salle Universidad de La Salle.
- Montiel, A. J. U., Borgucci-García, E. V., & Escobar, B. J. (2021). Crecimiento económico y la teoría de la eficiencia dinámica. *Retos: Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(21), 93-116. <https://doi.org/10.17163/ret.n21.2021.06>
- Mora, Y. P. (2021). *Estrategias de Posicionamiento en la Industria del Bocadillo Veleño en Barbosa Santander*. [Tesis de grado]. Universidad Santo Tomás.
- Naranjo, F. G. (2022). La integración de las teorías de la demanda agregada y del circuito monetario en la perspectiva pos-keynesiana de Sergio Cesaratto. *Lecturas de Economía*, 96, 345-360. <https://doi.org/10.17533/udea.le.n96a345977>
- Nel, P., Author_id, N., Jimenez, W., & Buitrago, J. (2021). LAS TEORÍAS DE LA COMPETITIVIDAD: UNA SÍNTESI. *Revista republicana*, 31, 119-144. <https://doi.org/10.21017/rev.repub.2021.v31.a11>.
- Portafolio. (2014). Colombia ya exporta 1.689 productos nuevos a EE. UU. Portafolio.co. <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/colombia-exporta-689-productos-nuevos-ee-uu-44090>
- Procolombia. (2014). Exportaciones de bocadillos y dulces de guayaba a EE.UU. permitió a empresa de Cali duplicar su personal. PROCOLOMBIA.

<https://procolombia.co/archivo/exportaciones-de-bocadillos-y-dulces-de-guayaba-eeuu-permitio-empresa-de-cali-duplicar-su-personal>

Procolombia. (2022). ¿Qué documentos se requieren para exportar? Portal de Exportaciones - Colombia Trade. <https://www.colombiatrader.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/que-documentos-se-requieren-para-exportar>

Quiroga, G. (2020). UNA PROPUESTA DE MODELO DE CRECIMIENTO ECONÓMICO. APLICACIÓN AL CASO COLOMBIANO, 1980-2014. *Scielo*, 40(82). http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47722021000100283