

## ESTRATEGIAS DETERMINANTES EN LAS EXPORTACIONES DE MACROSNACKS EN LAS MIPYMES COLOMBIANAS

Angelica María Botina Ospina

Angelica.botina00@usc.edu.co

Universidad Santiago de Cali, Facultad de Ingeniería, Programa de Ingeniería Comercial

### **Resumen**

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) en la economía del país juegan un papel importante en el ámbito empresarial. Son fundamentales porque garantizan un gran crecimiento en la actividad económica, empresarial y al desarrollo de las organizaciones en donde están ubicadas. Las mipymes ayudan a reducir las necesidades y a la creación de nuevos empleos. Cabe mencionar que los mercados de las mipymes representan una actividad económica primordial por cuanto el número de firmas de este sector es muy amplio, ya que se encuentra en el sector fabril donde existe una amplia gama de unidades productivas. El desarrollo económico ha generado la formación de clúster empresariales, esto tiene como política primordial ayudar e incentivar a las mipymes a competir en sus mercados. Por lo cual, estas empresas no tienen la suficiente información para expandir su mercado, esta monografía tiene como objetivo, dar a conocer las diferentes estrategias, como lo es un acuerdo comercial vigente, exportación directa y la negociación entre cadenas de mercados en los cuales permitirá que las micro, pequeñas y medianas empresas tengan un alta probabilidad de que sus productos se exporten a los diferentes países en donde Colombia tenga un acuerdo comercial vigente o un tratado de libre comercio (TLC.) A través de las estrategias mencionadas anteriormente las mipymes tendrán una mayor información respecto a la exportación de sus productos con el fin de que sean reconocidos nacional e internacionalmente y que los tramites que deban realizar, sea de una forma más ágil, rápida y contundente.

*Palabras Clave:* Estrategias, mipymes, exportación, desarrollo económico, macrosnacks.

### **Abstract**

The micro, small and medium-sized enterprises (MSMEs), therefore, in the country's economy play an important role in the business sphere. They are essential because they guarantee great growth in economic and business activity and the development of the organizations where they are located. MSMEs help reduce needs and create new jobs. It is worth mentioning that the MSMEs markets represent a primary economic activity since the number of firms in this sector is very large since it is found in the manufacturing sector where there is a wide range of production units. Economic development has generated the formation of business clusters, this has as a primary policy to help and encourage MSMEs to compete in their markets. Therefore, these companies do not have enough information to expand their market, this monograph aims to publicize the different strategies such as a current trade agreement, direct export, and negotiation between market chains in which it will allow companies to micro, small and medium-sized companies have a high probability that their products are exported to the different countries where Colombia has a current trade agreement or a free trade agreement (FTA). Through the strategies mentioned above, MSMEs will have more information Regarding the export of their products in order that they are recognized nationally and internationally and that the procedures that they must carry out, be in a more agile, fast, and forceful way.

*Keywords:* Strategies, MSMEs, export, economic development, macrosnacks.

## 1. INTRODUCCIÓN

Un snack se puede definir como un aperitivo, que en Colombia es más común llamarlo “pasabocas” o “mecato” dentro de estos se encuentran los frutos secos, alimentos de paquetes, cereales en barra, papas fritas, chocolates etc. Y se dividen en dos tipos de snack los “saludables” y los “no saludables”, estos no son considerados como una de las comidas principales (Moreno, 2018)

Uno de los mayores problemas que tienen las micro, pequeñas y medianas de snacks y snack saludable, se presenta ya que no tienen a la mano la suficiente información sobre las diferentes estrategias o búsquedas de nuevos mercados, especialmente en los internacionales. Las dificultades se presentan a la hora de querer exportar e innovar en los mercados que abarcan, ya que no la importancia que se debería., ya que las empresas chinas, chilenas y brasileñas conforman una fuerte barrera competitiva para las mipymes nacionales. (Porque fracasan las pymes en Colombia?, 2015). A través de las capacidades de producción frente a multinacionales y hasta los conocimientos para entrar en nuevos mercados, es decir, conocer las diferentes estrategias para saber cómo exportar e innovar y en cómo pueden ser tratados. Lo podemos ver en la espina de pescado.



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a la búsqueda de estrategias para las mipymes.

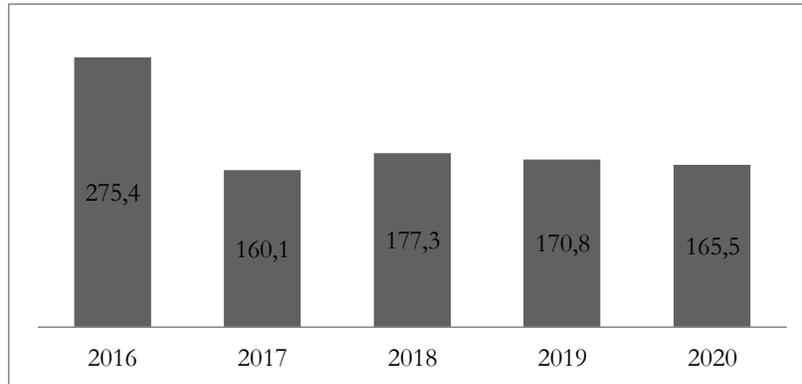
Como se observa en la gráfica anterior, se evidencia que las mipymes no tienen claro las estrategias que se deben implementar para llegar a la exportación de snack y snack saludables. Surge la pregunta ¿Cómo dar a conocer las diferentes estrategias de exportación que podrían acceder a las mipymes? Por ello, el objetivo de este trabajo es determinar las estrategias que permitan que las empresas MIPYMES ingresen a nuevos mercados de exportación en el clúster de snack. Para el desarrollo de este objetivo se implementó la siguiente estructura: Análisis de mercados, se definió los 2 países con mayor venta de macrosnacks, definición de estrategias y se evaluó lo siguiente: Los tratados de libre comercio (TLC), exportación directa (Agentes aduaneros) y negociación con cadenas de mercado.

El mercado estadounidense es exigente, ya que los productos que entrarán a Estados Unidos estarán libres de aranceles, ya que este mercado no se debe considerar como uno solo, sino como 50 diferentes, es decir, cada uno de ellos viene con sus normas, reglas, requisitos que varían. El país se divide en 4 regiones y 9 subregiones con patrones de consumos particulares. En donde se debe tener en cuenta los términos de negociación, los regímenes cambiarios y tributario que tiene el país, en donde se debe seleccionar el instrumento más adecuado para garantizar el pago de la exportación (Carta de crédito) (PROCOLOMBIA, 2012). La conclusión principal es definir las estrategias que deben implementar las mipymes para la exportación de snack y snack saludable.

## 1.1 ANALISIS DE MERCADO

En el año 2020 entre los meses de enero a mayo las exportaciones de macrosnacks, alimentos procesados empacados y bebidas no alcohólicas que no requieren preparación alcanzaron los US\$165,5 millones, pero presentaron una reducción frente al periodo de 2019. (Cali, 2019)

**Grafica 1. Valor de exportaciones\* de Macrosnacks  
(USD Millones) en Colombia y crecimiento (%)  
Ene-may/2016-2020.**

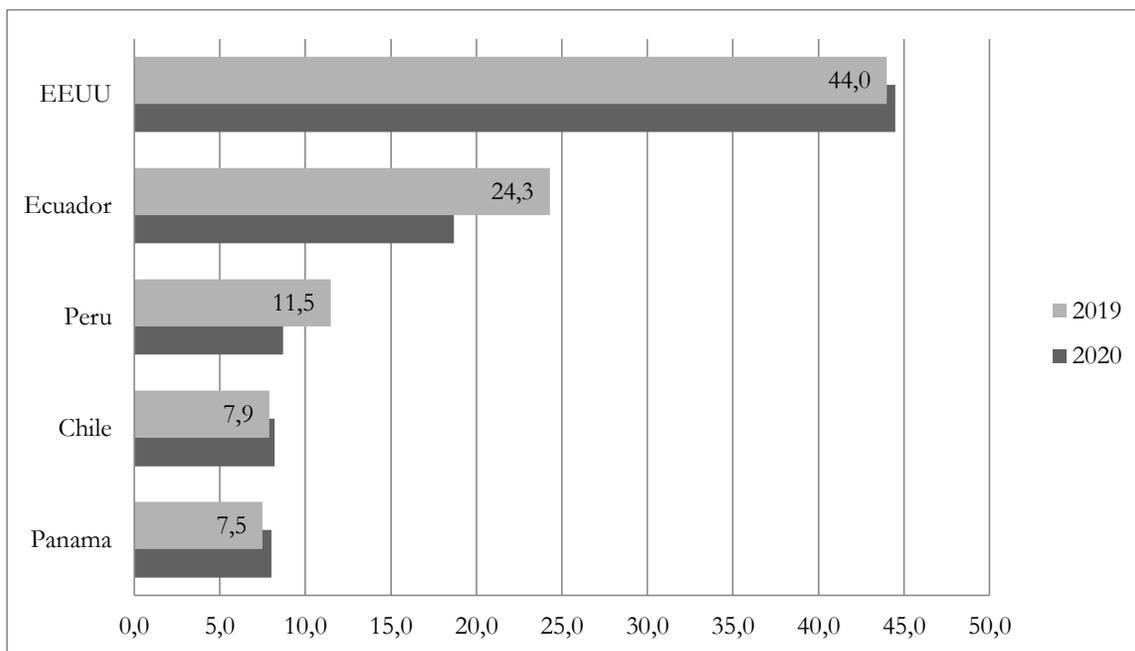


No incluye las exportaciones de CINAL S.A.S

Fuente: DANE- Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Los principales destinos de las exportaciones nacionales de macrosnacks fueron EE.UU, Ecuador y Perú los cuales concentraron 43,5% de las ventas en el exterior. Sin embargo, Panamá fue el destino que registró crecimiento referente al 2019 (entre los principales destinos de exportación en Colombia) (Cali, 2019)

Grafica 2. Principales destinos de exportaciones de Macrosnacks  
( USD Millones) Colombia y crecimiento(%)  
Ene.may 2019-2020



No incluye las exportaciones de CINAL S.A.S

Fuente: DANE- Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Los principales productos de Macrosnacks que fueron exportados desde Colombia fueron bombones, caramelos, confites y pastillas (USD 40,4 millones), y los demás frutos y partes comestibles de planta (USD 23,4 millones) y galletas saladas o aromatizadas (USD 21,5 millones). (Cali, 2019)

Tabla1. Principales productos de Macrosnacks exportados  
(USD Millones) en Colombia y Valle del Cauca,  
Participación (%) ene-may 2020

Productos	Colombia	Valle del Cauca	Part (%)
Bombones, caramelos, confites y pastillas	40,4	30,1	74,5
Los demás frutos y partes comestibles	24,3	5,4	22,2
Galletas saladas o aromatizadas incluso con adición de cacao	21,5	6,3	29,3
Galletas dulces	10,2	3,0	29,3
Los demás artículos de confitería sin cacao	8,2	1,0	12,2

No incluye las exportaciones de CINAL S.A.S

Fuente: DANE- Cálculos Cámara de Comercio de Cali.

Además, las exportaciones de bombones, caramelos, confites y pastillas aromatizadas desde el Valle del Cauca representaron el 74,5% del total nacional exportado entre enero y mayo de 2020, manteniendo su posición actual como el principal exportador de esta categoría en Colombia. (Cali, 2019)

**Tabla1. Principales productos de Macrosnacks exportados (USD Millones) en Colombia y Valle del Cauca, Participación (%) ene-may 2020**

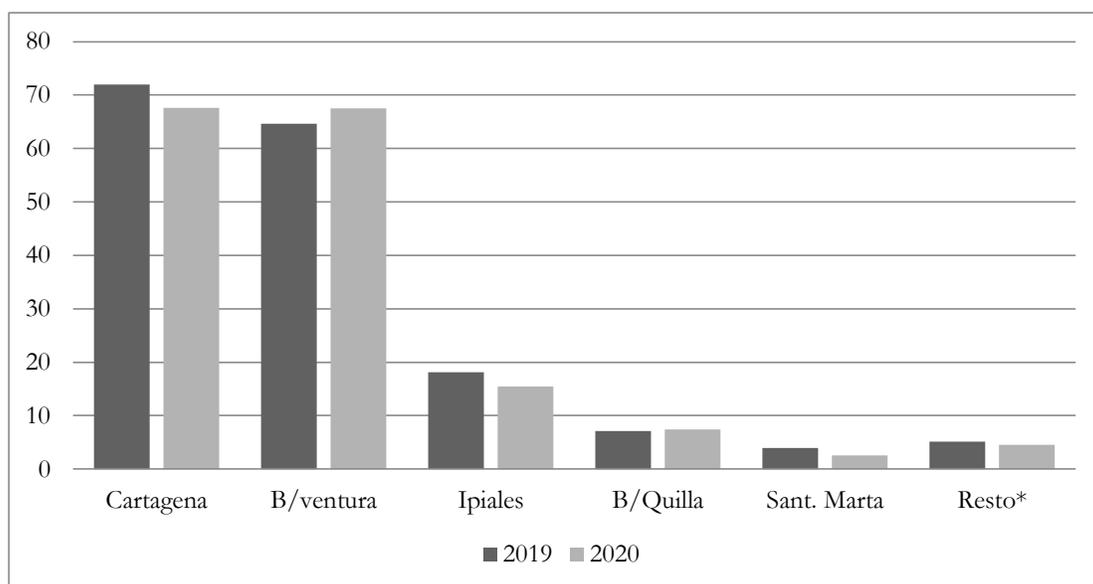
Productos	Colombia	Valle del Cauca	Part (%)
Bombones, caramelos, confites y pastillas	40,4	30,1	74,5
Los demás frutos y partes comestibles	24,3	5,4	22,2
Galletas saladas o aromatizadas incluso con adición de cacao	21,5	6,3	29,3
Galletas dulces	10,2	3,0	29,3
Los demás artículos de confitería sin cacao	8,2	1,0	12,2

No incluye las exportaciones de CINAL S.A.S

Fuente: DANE- Cálculos Cámara de Comercio de Cali

Las exportaciones nacionales de Macrosnacks realizadas desde el puerto de Buenaventura entre enero y mayo de 2020 registraron un significativo aumento de (+4,5%) frente al periodo del 2019. En segundo lugar, se encuentran las exportaciones que fueron realizadas desde el puerto de Barranquilla. (Grafica 3) (Cali, 2019)

**Grafica 3. Exportación de macrosnacks (USD Millones y crecimiento (%), según principales lugares de saluda ene-may/ 2019-2020**

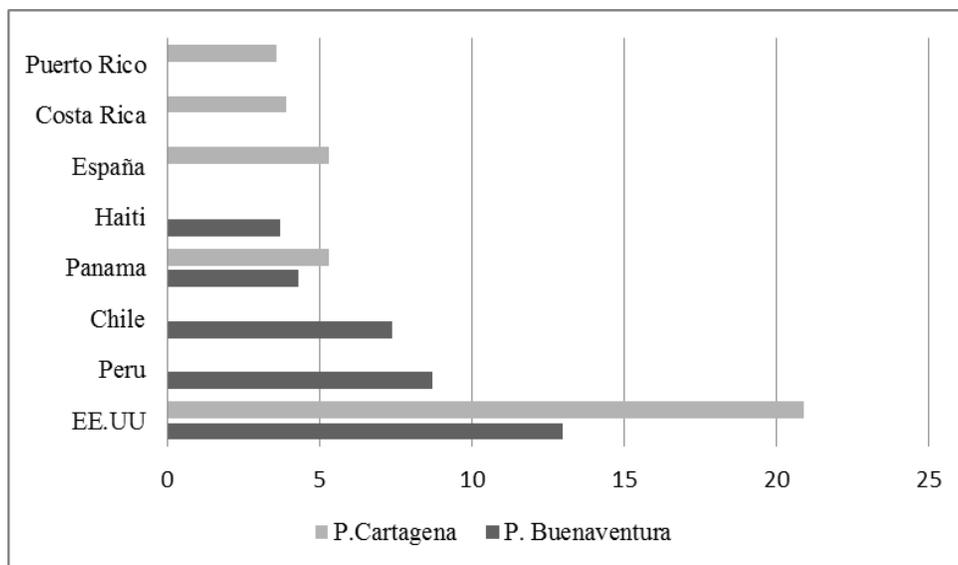


Macaiao, Bogota, Turbo, Medellin, Cali, Bucaramanga, Cucuta.

Fuente: DANE- Calculos Camara de Comercio de Cali.

Los principales destinos de exportaciones de Macrosnacks desde el puerto de Buenaventura entre los meses de enero y mayo de 2020 fueron principalmente EE.UU (USD \$13,8 millones), seguido de Perú (USD \$ 8,7 millones) y por último Chile (USD \$ 7,4 millones). (Grafica 4).

**Grafica 4. Principales destinos de exportaciones de Macrosnacks (USD Millones) Colombia y variación (%) Según principales puertos ene-may 2020**



Fuente: DANE- Cálculos Cámara de Comercio de Cali.

Por su parte y como dato adicional, los principales destinos de exportaciones de Macrosnacks que se realizaron desde el puerto de Cartagena fueron EE.UU (USD\$ 20,6 millones), siguiendo con España (USD \$ 5,3 millones) y finalizando con Costa Rica (USD\$ 3,4 millones). (Tabla 2)

**Tabla 2. Principales destinos de exportaciones de Macrosnacks (USD Millones) Colombia y variación (%) Según principales puertos ene-may 2020**

	P.Buenaventura	P.Cartagena
EE.UU	13	20.6
Perú	8.7	
Chile	7.4	
Panamá	4.3	5.3
Haití	3.7	
España		5.3
Costa Rica		3.4
Puerto Rico		3.6

Fuente: DANE- Cálculos Cámara de Comercio de Cali.

Además, las ventas de confitería están siendo influenciadas por dos principales tendencias como lo son: la salud y el bienestar, por lo cual, se reflejan nuevos productos que se comercializan bajos en azúcar y con una alternativa que es sin grasa. (Administration, 2019)

Observando las exportaciones y ventas han arrojado un aumento significativo en (+4,5%) que ha realizado Colombia a los diferentes países del mundo, se destacan principalmente 2, como lo son:

- Estados Unidos
- Perú

El país con cada uno de estos 2 países cuenta con Colombia una legislación, ley o acuerdo comercial para todos los diferentes productos, especialmente los Macrosnacks. (Aduanet, 2015)

## 2. DEFINICION DE ESTRATEGIAS

Ya que las diferentes mipymes no cuentan con la suficiente información sobre en cómo deben ser las exportaciones de los macrosnacks a los 2 países mencionados anteriormente, por lo cual existen diferentes estrategias son:

- Tratados de libre comercio ( TLC)
- Exportación directa ( Agentes Aduaneros)
- Negociación con cadenas de mercados.

Colombia cuenta con Estados Unidos un Tratado de libre comercio (TLC) que entró en vigor el 15 de mayo 2002, en donde inmediatamente se eliminaron los aranceles de más del 80% de las exportaciones estadounidenses de productos industriales y consumo a Colombia. (Ministerio de industria, comercio y turismo, 2020).

Las mipymes deben tener en cuenta los pasos, requisitos y documentos para exportar a los Estados Unidos y son los siguientes:

- Las mipymes deben estar inscritas en el Registro Único Tributario (RUT), como registro único como exportador.
- Ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior y realizar los diferentes procedimientos ante el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (declaración juramentada, certificado de origen para acceder a las preferencias arancelarias).
- **Destino que va dirigido el producto:** Se debe identificar cuál es el canal de distribución más adecuado, en donde se debe tener en cuenta la disponibilidad de este.
- **Definir el canal adecuado de distribución:** Se debe identificar cuál es el canal de distribución más adecuado, en donde se debe tener en cuenta la disponibilidad de este. (Grupo Bancolombia , 2019).

Desde el puerto de Buenaventura existen 50 rutas ofrecidas por 8 navieras con tiempo de tránsito, desde los 14 días en donde tiene conexión con los diferentes puertos de estados unidos.

Tabla 3. Rutas ofrecidas  
Desde el puerto de Buenaventura  
Hacia los diferentes puertos de Estados Unidos

Puerto de Desembarque	Punto de Embarque	Conexión	Tiempo de tránsito ( días)
New York	Buenaventura	Cartagena Colombia- Manzanillo Panamá	15
Charleston	Buenaventura	Cartagena-Colombia	18
Houston	Buenaventura	Cartagena-Colombia	13
Port Envergadles	Buenaventura	Cartagena-Colombia	14
Savannah	Buenaventura	Cartagena- Colombia	15
Baltimore	Buenaventura	Cartagena- Colombia	19
Los Ángeles	Buenaventura	Manzanillo- Panamá	14

Fuente: Cámara de Comercio de Cali

## 2.1 Listado de navieras y consolidados con oferta de servicios a Estados Unidos.

Figura 1. Listado de navieras  
Con ofertas a Estado Unidos.



Fuente: ProColombia

## 2.2 Conexiones de aerolíneas prestadoras de servicios a Estados Unidos.

Estados Unidos cuenta con 13.513 pistas aéreas, donde varios son los más grandes y de mayor movimiento del mundo. La oferta de servicios directos desde Colombia se concentra en los aeropuertos de John F. Kennedy International (Nueva York), Los Ángeles International, George Bush International (Houston), Memphis International Airport, Hartsfield-Jackson Atlanta International Airport y Miami International Airport. (Cali, 2019)

Actualmente existen más de 10 aerolíneas que prestan los servicios de transporte de carga hacia Estados Unidos. Las conexiones se realizan principalmente en ciudades de Estados Unidos, El Salvador, México y Panamá.

Tabla 3. Aerolíneas que prestan servicios de transporte de carga hacia Estados Unidos

Aerolínea	Conexiones	Frecuencia
América Airlines	Directo	LU,MA,MI,JU,VI,SA,DO
	Miami- Estados Unidos	LU,MA,MI,JU,VI,SA,DO
	Dallas- Estados Unidos, Miami- Estados Unidos	LU,MA,MI,JU,VI,SA,DO
Avianca	Directo	VI, DO
		LU,MA,MI,JU,VI,SA,DO
		MA,MI,JU,VI,SA,DO
		LU,MA,MI,JU,VI,SA,DO
		LU,MA,MI,JU,VI,SA,DO
		MI,JU.VI.SA.DO
	Miami-Estados Unidos	LU,MA,MI,JU,VI,SA,DO
San Salvador- El Salvador	LU,MA,MI,JU,VI,SA,DO	
Aeroméxico		LU,MA,MI,JU,VI,SA,DO
	Ciudad de México- México	SA
Copa Airlines	Ciudad de Panamá- Panamá	LU,MA,MI,JU,VI,SA,DO
United Airlines	Directo	LU,MA,MI,JU,VI,SA,DO
	Houston- Estados Unidos	MA,MI,JU,VI,SA,DO
Fedex	Directo	LU,MA,MI,JU,VI,SA,DO
		LU,MA,MI,JU,VI,SA,DO
DHL Aviation	Memphis- Estados Unidos	MA,MI,JU,VI,SA,DO
	Ciudad de Panamá- Panamá	LU,MA,MI,JU,VI,SA,DO
Ups	Directo	MA,MI,JU,VI,SA,DO
	Miami- Estados Unidos	MA,MI,JU,VI,SA,DO
LATAM Cargo	Directo	MA,MI,JU,VI,SA,DO
	Ciudad de México- México	SA

Fuente: Aereolneas informacion desde la Coordinacion de Logistica y Competitividad – Procolombia  
La informacion contenida es de carácter referencial, siendo suministrada por las empresas prestadoras.

## 2.3 Exportación Directa hacia Estados Unidos

Los documentos que requieren las mipymes para poder exportar los macrosnacks son:

- Documento de transporte, sea este el conocimiento de embarque (B/L), la guía aérea (AWB) o certificado del portador (nombramiento del consignatario para objetivos de aduana) como comprobante de derecho que tiene el cosignatario para que pueda realizar la entrada de destino o internación.
- Factura comercial (tres copias) emitido por el vendedor en este caso por las mipymes, con el valor por unidad y total, con la descripción de la mercancía.
- Manifiesto de carga o ingreso ( Formulario de aduana 7533 o despacho inmediato- formulario de aduana 3461)
- Aduanas y protección fronteriza (CBP) requiere una “descripción precisa y el peso de la carga o para un contenedor sellado, la descripción y el peso de la carga en la declaración de expedidor.
- Lista de bienes (Parking List): Son otros documentos necesarios para determinar si la mercancía puede ser admitida (Efectivo 02-jul-98 la entrada informal aumento de USD 1250 a USD 2000. Este cambio no afecta entradas que requieren una entrada formal). (Grupo Bancolombia , 2019)

## 2.4 Negociación con cadenas de mercado

Desde 2 años atrás, las técnicas de negociación con de los compradores con las cadenas de mercado, cada vez tienen más en cuenta a los retailers (minoristas) que se están incorporando en donde son la confianza y transparencia entre ambas partes que es más conocido como “win-win”. (Más allá de las fronteras ( BID), 2020)

En este sentido tanto el fabricante y comprador colocan las cartas sobre la mesa en donde discuten en salir con un objetivo común para salir al mercado con el producto, precio, un servicio único y competitivo.

En donde se debe establecer una estrategia de negociación con las cadenas de mercados son:

- Diferenciación Competitiva: Se da orientado a un nicho de mercado para que así se distinga de la competencia.

Como informacion adicional, la industria mundial de snacks está obteniendo un crecimiento progresivo debido a la constante evolución de los patrones de consumos y hacia la inclinación de productos alimenticios más saludables, en donde principalmente los consumidores buscan soluciones de snacks rapidos, adsequibles que satisfagan las necesidades nutricionales diarias, para así evitar el riesgo de enfermedades cronicas y así poder mantener la salud y bienestar del consumidor. (Insights, 2020)

Además, Estados Unidos fue la región más grande y representó una cuarta parte del mercado mundial de snacks, por lo cual se espera un crecimiento de \$264,8 mil millones para el año 2023, ya que tuvo una desaceleración económica debido al brote del COVID-19. (Newswire, 2020).

“A pesar de COVID-19, el sabor sigue siendo el principal impulsor de la elección de bocadillos, incluso para las alternativas más saludables. El gusto, seguido de darse un capricho, es uno de los principales motivadores para comer bocadillos, según la investigación de Mintel. Cuando Mintel realizó una encuesta, el 79% de los consumidores dijo que el sabor es más importante que la marca.” (Business, 2020)

Colombia tiene un TLC (Tratado de libre comercio) con Perú fue firmado el 26 de junio de 2012, en donde se eliminan gravámenes y restricciones incluidas a: Preferencias otorgadas a Perú y preferencias otorgadas a Colombia. (OEA, 2018)

Las mipymes deben tener en cuenta los pasos, requisitos y documentos para exportar a Perú son los siguientes:

- Las mipymes deben estar inscritas en el Registro Único Tributario (RUT), como registro único como exportador.
- Ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior y realizar los diferentes procedimientos ante el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (declaración juramentada, certificado de origen para acceder a las preferencias arancelarias).
- **Destino que va dirigido el producto:** Se debe identificar cuál es el canal de distribución más adecuado, en donde se debe tener en cuenta la disponibilidad de esté.
- **Definir el canal adecuado de distribución:** Se debe identificar cual es la canal de distribución más adecuado, en donde se debe tener en cuenta la disponibilidad de esté.
- 4 facturas comerciales que incluyan número y fecha de la licencia de importación deberán prepararse en español o estar acompañadas con una traducción en español. • Para productos farmacéuticos son necesarias 8 facturas con el precio FOB; si el embarque supera los US\$ 100, las facturas deben ser legalizadas por el consulado o certificado de Cámara de Comercio y la fecha de expedición o legalización no podrá ser posterior al envió. (Colombia, 2014)
- La licencia de importación debe ser presentada al consulado con los otros papeles de legalización.

Desde Buenaventura hacia los puertos de Perú existen 6 servicios directos ofrecidos por 6 navieras. La oferta se complementa con 8 rutas, ofrecidas por 6 navieras, con tiempos de transito de 6 días. Las conexiones se realizan en puertos de Panamá. (Cali, 2019)

**Tabla 4. Puertos desde Buenaventura que presentan hacia Perú**

Puerto de Desembarque	Punto de Embarque	Conexión	Tiempo de transito ( días)
Callo	Buenaventura	Directo	2
Paita	Buenaventura	Directo	3
Mataraní	Buenaventura	Directo	8

Fuente: Líneas Marítimas procesadas por la Coordinación de Logística y Competitividad -ProColombia \* La información contenida es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias. Están sujetas a cambios sin previo aviso por factores propios de la actividad o de sus volúmenes del comercio.

## 2.5 Líneas Navieras y consolidadores con oferta de servicios a Perú

Figura 2. Principales navieras y consolidadores con oferta hacia a Perú



Fuente- Imagen: ProColombia

## 2.5 Servicios Aéreos

Perú cuenta con una infraestructura aeroportuaria compuesta por 211 pistas aéreas ubicadas a lo largo de su territorio de los cuales 58 se encuentran pavimentadas y 153 se encuentran sin pavimentar. Existen diferentes aeropuertos internacionales que se encuentran ubicados en las ciudades de Lima, Arequipa, Cuzco, Trujillo, Puerto Maldonado y Chiclayo que están diseñados para el manejo de carga, almacenaje de frío, manejo de valores y nacionalización.

Desde Colombia el tráfico aéreo se concentra en el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez que está ubicado entre Lima y Callao. Es considerado como el aeropuerto principal del Perú y la puerta entrada del país.

Actualmente existen 7 aerolíneas que prestan servicios de transporte de carga hacia Perú. Las conexiones se realizan principalmente en ciudades de Costa Rica, Ecuador, Colombia y Panamá. (Cali, 2019)

**Tabla 5. Conexiones de aerolíneas prestado de servicio a Perú.**

Aerolínea	Conexiones	Frecuencia
Avianca	Directo	LU,MA,MI,JU,VI,SA,DO
	Quito- Ecuador	LU,MA,VI.DO
	San José- Costa Rica	MA,MI,JU,SA
	Guayaquil- Ecuador	VI, DO
LATAM Airlines	Directo	LU,MA,MI,JU,VI,SA,DO
	Cartagena- Colombia	MA,MI,JU,SA
Tampa Cargo	Directo	LU,MA,MI,JU,VI,SA,DO LU,MA,MI,VI
CargoJet Airway	Directo	VI,LU
Copa Airlines	Panamá- Panamá	MA,MI,JU

Fuente: Aerolíneas prestatarias de servicios procesadas por la Coordinación de Logística y Competitividad -ProColombia.

La información contenida es de carácter referencial, siendo suministrada directamente por las empresas prestatarias.

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

### Exportación Directa hacia Perú

Los documentos que requieren las mipymes para poder exportar los Macrosnacks son los siguientes:

- Factura comercial.
- Lista de empaque ( Si se requiere)
- Registro Sanitario ( INVIMA)
- Documento de transporte.

## **Negociación entre cadena de mercados.**

Los almacenes de cadenas uno de los principales canales de venta es el retail, entre las grandes cadenas de mercado se destacan: Wong, Vivanda, Plaza Vea, Torttus y Metro.

Son mercados y/o hipermercados de gran extensión que venden artículos de alta rotación, con productos variados. Incluye bienes comestibles y no comestibles. Se caracterizan por diversificarse en tiendas departamentales que pueden llegar a ser especializadas, y generalmente se encuentran dentro de los centros comerciales. Este canal constituye cerca del 22% del total de las ventas de alimentos, estas superficies se encuentran una gran variedad de producto, varias líneas y marcas, en último tiempo han entrado a este canal los llamados “hard discount”. Es importante considerar que en el caso de los supermercados e hipermercados se puede hacer contacto directo con los mismos pues en su mayoría son importadores directos, por lo que la negociación se hace directamente con el departamento de comercio exterior o compras de estos establecimientos. (Peru, 2020)

Como informacion adicional “Según la FAO, los snacks son 'alimentos que se consumen entre las comidas principales y tienden a tener un valor nutricional más bajo' ( 18 ) . Los snacks están disponibles en diferentes presentaciones como frutas, verduras y frutos secos, pero también hay snacks con alto contenido energético (es decir, refrescos, dulces y comida chatarra). Así, el presente estudio tuvo como objetivo determinar la asociación entre el consumo de alimentos poco saludables, principalmente snacks y bebidas azucaradas (es decir, refrescos), y la prevalencia e incidencia del sobrepeso en Perú, un país de ingresos medios en transición nutricional.” (Claudia Alviso, Dayna Estrada, Rodrigo Carrillo y Antonio Bernabé., 2018)

### 3.. RESULTADOS

Se presentará a través de la tabla de revisión de artículos, basado en la información que se recolectó de las diferentes bases de datos usadas, se obtiene como resultado los diferentes índices y artículos en como Colombia se posicionó en exportación de snacks saludables a los diferentes países. (Tabla 6.)

Tabla 6. Revisión de artículos

Nombre del artículo	Autor	Resumen
Índice de confianza comercial -ICCO-	(Fedesarrollo, 2021)	Se ubicó en 38,7%, lo que representa un incremento de 4,4 puntos porcentuales (pps) frente al mes anterior.
Índice de confianza del consumidor - ICC-	(Fedesarrollo, 2021)	Un balance de -34,2%, lo que representa una disminución de 22,8 puntos porcentuales (pps) frente al mes anterior.
Balanza comercial	(DANE, 2021)	Un déficit en la balanza comercial colombiana de US\$1.298,1 millones FOB, mientras que en marzo de 2020 se presentó un déficit de US\$967,7 millones FOB.
La “millennial” que exporta snacks saludables a Estados Unidos	(Tiempo, 2019)	Gracias a su variedad de snacks que ofrece la empresa Artisan Tropic exportan docenas de contenedores desde el Quindío hacia los Estados Unidos.
Colombia Exporto US\$165,5 millones en macrosnacks entre enero y mayo	(Semana, 2020)	Para los meses de enero y mayo las exportaciones hacia Estados Unidos se concentraron un 43,5% de las ventas de macrosnacks lo que hace a este país uno de los principales destinos.
Ficha de mercado Snacks	(Ficha de Mercado Snacks , 2020 )	Este mercado presenta índices crecientes en volúmenes y una valorización de su portafolio; a la vez que se evidencia un crecimiento relevante en el consumo de pasabocas saludables, lo que ha generado un ambiente propicio para la innovación con diferentes propuestas que dinamizan el mercado.

Fuente: Elaboración propia basado en las diferentes bases de datos encontradas.

Aunque se realizó una exhausta investigación se evidenció que todavía no existen investigaciones basadas en temas de exportación de snacks saludables desde Colombia hacia Perú.

#### 4. CONCLUSIONES

Se observó que Estados Unidos y Perú fueron los 2 principales países exportadores de snacks saludables en el año 2020, en donde se evidencia que esta categoría aportó un 0,8% al PIB del país y un 6.8% del PIB industrial en el año 2019. Además, se observa que las estrategias más viables para la exportación de snacks son: Acuerdos comerciales vigentes (TLC), exportación directa y negociación entre cadenas de mercados. A través de estas estrategias mencionadas anteriormente, las mipymes han expandido su mercado en los últimos 6 meses y tuvo una disminución por la situación actual que se maneja por el Covid -19.

De acuerdo con el objetivo planteado, se observó información puntual que se encontraron en las diferentes bases de datos utilizadas, primeramente, en Colombia debe exportar snacks y snacks saludables, los cuales se deben implementar algunas estrategias como lo son: Acuerdos comerciales (TLC), exportación directa y negociación entre cadenas de mercado, a través de dichas estrategias mencionadas anteriormente las mipymes tendrán una mayor facilidad a la hora de la exportación y negociación.

Se determinó las diferentes estrategias que deben implementar las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) a la hora de exportar snack y snacks saludables.

Uno de los mayores problemas que tienen las mipymes en el país, es que no le dan la suficiente importancia a la hora de querer exportar e innovar en sus productos, lo cual diferentes empresas del mundo son una fuerte barrera competitiva para ellas. Además tienen un déficit de conocimiento a la hora de querer exportar sus productos para así poder expandirse y conocer nuevos mercados. Otra dificultad que se presenta es la poca producción que tienen las mipymes en el país.

Lo cual se plantean 3 estrategias que puedan ayudar a las mipymes de una manera más fácil y contundente a exportar sus productos y darse a conocer en nuevos mercados

Como punto de vista personal pienso que las diferentes entidades encargadas sobre las mipymes en el país, no están realizando una labor contundente, ya que no les brindan el suficiente apoyo a las empresas que quieren expandirse, en temas financieros, exportación, finanzas, etc.

Como conclusión se observa que las mipymes no le dan la suficiente importancia a los temas competentes y relacionados en exportación para que así puedan dar a conocer más sus productos y así de manera positiva expandir y conocer nuevos mercados y así generar alianzas con grandes compradores que lo requieran.

## 5. REFERENCIAS

- Administration, I. T. (2019). Colombia Processed Food and Beverages.
- Aduanet*. (2015). Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informai/aicapcgen.htm>
- Business, B. (2020). The state of the snack industry in 2020.
- Cali, C. d. (2019). *Ritmo Cluster Grupo de estudios empresariales y de competitividad*. Obtenido de <https://www.ccc.org.co/wp-content/uploads/2020/07/Informe-RC-N-28-Macrosnacks.pdf>
- Claudia Alviso, Dayna Estrada, Rodrigo Carrillo y Antonio Bernabé. (2018). Sweetened beverages, snacks and overweight: findings from the Young Lives cohort study in Peru. *US National Library of Medicine National Institute of Health*.
- Colombia, P. (2014). *Perfil Logístico Peru*. Obtenido de [https://procolombia.co/herramientas/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-peru?\\_\\_cf\\_chl\\_jschl\\_tk\\_\\_=07ae5e0afbda9adf7fb3da928ba8510ef5a06c90-1623363842-0-AU0AcBj1Kyvq\\_IoZ5MNULATIQmZ8jD9JXh9uv2RBr3Lkf1350kUmGIyWdpYWE1AT](https://procolombia.co/herramientas/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-peru?__cf_chl_jschl_tk__=07ae5e0afbda9adf7fb3da928ba8510ef5a06c90-1623363842-0-AU0AcBj1Kyvq_IoZ5MNULATIQmZ8jD9JXh9uv2RBr3Lkf1350kUmGIyWdpYWE1AT)
- DANE. (2021). *Información Exportaciones*. Obtenido de DANE: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones#:~:text=De%20acuerdo%20con%20la%20informaci%C3%B3n,ventas%20externas%20del%20grupo%20de>
- Fedesarrollo. (2021). *Encuesta de Opinión Empresarial (EOE)*.
- Grupo Bancolombia*. (2019). Obtenido de <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios/actualizate/comercio-internacional/como-exportar-a-estados-unidos>
- <http://revistas.urosario.edu.co/index.php/revsalud>. (s.f).
- Insights, F. B. (2020). Healthy Snacks Market Size, Share & COVID-19 Impact Analysis .
- Más allá de las fronteras ( BID)*. (2020). Obtenido de <https://blogs.iadb.org/integracion-comercio/es/como-venderle-a-supermercados-y-distribuidores-internacionales/>
- Ministerio de Comercio, I. y. (2018). Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/preguntas-frecuentes/abc-del-tratado-de-libre-comercio-entre-colombia-y>
- Ministerio de industria, comercio y turismo*. (2020). Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/preguntas-frecuentes/abc-del-tratado-de-libre-comercio-entre-colombia-y>
- Ministerio de industria, turismo y comercio*. (2018). Obtenido de <http://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/union-europea#:~:text=Auerdo%20Comercial%20entre%20la%20Uni%C3%B3n,26%20de%20junio%20de%202012>.
- Moreno, O. y. (2018). *Snacks Saludables: Caracterización del Consumidor*. Obtenido de <https://red.uao.edu.co/bitstream/handle/10614/10710/T08333.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Newswire, C. P. (2020). Snack Food Industry to Witness 2.7% YoY Growth in 2020 Amid the COVID-19 Pandemic.
- OEA, O. d. (2018). *Sistema de Información sobre comercio exterior*. Obtenido de Sistema de Información sobre comercio exterior: [http://www.sice.oas.org/tpd/and\\_usa/col\\_usa\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/tpd/and_usa/col_usa_s.asp)
- Peru, M. d. (2020). Ficha de mercado snack InkaGold. *Oficina comercial del Peru en Colombia*.
- Porque fracasan las pymes en Colombia? (2015). *Revista Semana*.
- PROCOLOMBIA. (20 de Abril de 2012). *PROCOLOMBIA*. Obtenido de [https://procolombia.co/actualidad-internacional/servicios/consejos-para-exportar-hacia-estados-unidos?\\_\\_cf\\_chl\\_jschl\\_tk\\_\\_=f852390f5e47696e4321ec5ce117a23c04033321-1622684582-0-AV-LNl1uOXJPcAu41j-xPj6QcXxNxaH3aEYxGxVofkLf2ys9Am5ieTa3beO4OMYFU0d0g6bOYP2QLUB](https://procolombia.co/actualidad-internacional/servicios/consejos-para-exportar-hacia-estados-unidos?__cf_chl_jschl_tk__=f852390f5e47696e4321ec5ce117a23c04033321-1622684582-0-AV-LNl1uOXJPcAu41j-xPj6QcXxNxaH3aEYxGxVofkLf2ys9Am5ieTa3beO4OMYFU0d0g6bOYP2QLUB)
- Semana, R. (2020). *Colombia exporto US\$165,5 millones en macrosnacks entre enero y mayo*.

Estrategias de exportación de macrosnacks para las mipymes. [Ingeniería comercial], [(2020)]

Tiempo, E. (2019). La "millennial" que exporta snacks saludables a Estados Unidos. *El Tiempo*.