

TESIS DE INVESTIGACION PARA TRABAJO DE GRADO

AUTOR

CAMILA ANDREA FEGED ZAPATA

UNIVERSIDAD DE MEDELLIN

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

MEDELLIN

ENERO 2019

## RESUMEN

Colombia cuenta con una gran variedad de frutas exóticas que, en algunos casos, solo logran cultivarse en este país gracias a las favorables condiciones climáticas con las que se cuenta, logrando así ser el noveno proveedor de frutas exóticas del mundo donde se ha pasado de tener acceso de 233 millones de consumidores en 2002 a 1.200 millones de consumidores en 2010, pero a pesar de esto se evidencia que existen múltiples barreras que impiden que las PYMES realicen la internacionalización de estos productos, por lo que a través de estudio de casos de tipo exploratorio múltiple y una muestra de 3 empresas las cuales se dividieron en 3 categorías, la primera, empresas exportadoras de mermeladas de frutas exóticas, la segunda, empresas que exportaron en algún momento mermeladas a base de frutas exóticas, pero no continuaron realizando el proceso y la tercera empresas que producen estos productos, pero nunca han exportado al exterior; y la realización de una entrevista y encuesta se logró esclarecer no solo las barreras a la exportación que más afectaban a las empresas productoras de mermeladas a base de frutas exóticas, sino también encontrar que es necesario que las empresas cuenten con una característica diferenciadora para poder abarcar un buen mercado en el exterior así como también contar con un buen nivel tecnológico ya que esto permite que los productos cuenten con un mayor nivel de transformación así como un mayor volumen al momento de exportar.

*Palabras clave:* Exportación, mermelada, frutas exóticas, barreras arancelarias, negocios internacionales, internacionalización, PYMES, Antioquia.

## ABSTRACT

Colombia has a big variety of exotic fruits that, in some cases, can only be grown in this country thanks to the favorable climatic conditions that it has, thus becoming the ninth supplier of exotic fruits in the world where it has gone from having access from 233 million consumers in 2002 to 1,200 million consumers in 2010, but despite this it is evident that there are multiple barriers that prevent PYMES from internationalizing these products, so through the case studies of the type multiple exploratory and a sample of 3 companies which were divided into 3 categories, the first, exporting companies of exotic fruit jams, the second, companies that exported at some point jams based on exotic fruits, but did not continue carrying out the process and the third companies that produce these products, but have never exported abroad; and conducting an interview and survey was able to clarify not only the barriers to export that most affected the companies producing jams based on exotic fruits, but also to find that it is necessary for companies to have a differentiating characteristic to be able to cover a good market abroad as well as having a good technological level since this allows the products to have a higher level of transformation as well as a greater volume at the time of export.

*Keywords:* Exportation, jam, exotic fruits, tariff barriers, international business, internationalization, PYMES, Antioquia.

## TABLA DE CONTENIDO

|  |    |
|--|----|
| 1. DISEÑO TEORICO .....  | 5  |
| 1.1 TITULO DEL TRABAJO.....  | 5  |
| 1.2 DESCRIPCION DEL AREA PROBLEMÁTICA.....                                 | 5  |
| 1.3 PREGUNTA O PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....                             | 10 |
| 1.4 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....                                       | 10 |
| 1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....                                | 12 |
| 1.6 OBJETIVOS .....  | 13 |
| 1.6.1 OBJETIVO GENERAL .....   | 13 |
| 1.6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....  | 13 |
| 1.7 SUPUESTOS Y CATEGORIA DE ANALISIS .....                                | 13 |
| 1.7.1 SUPUESTOS.....   | 13 |
| 1.7.2 HIPOTESIS Y MATRIZ DE VARIABLES .....                                | 15 |
| 2. FUNDAMENTACION TEORICA .....  | 17 |
| 3. DISEÑO METODOLOGICO.....  | 22 |
| 3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....   | 22 |
| 3.2 MUESTRA.....   | 23 |
| 3.3 PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACION .....                                | 25 |
| 3.4 TECNICAS E INSTRUMENTOS.....   | 26 |
| ENCUESTA 1: EMPRESAS QUE NO HAN EXPORTADO.....                             | 27 |
| ENCUESTA 2: EMPRESAS QUE EXPORTARON, PERO YA NO REALIZAN ESTE PROCESO..... | 31 |
| ENCUESTA 3: EMPRESAS QUE EXPORTAN BAJA CANTIDAD.....                       | 35 |
| 4. ANALISIS DE RESULTADOS.....   | 38 |
| EMPRESAS QUE NO HAN EXPORTADO .....  | 38 |
| EMPRESAS QUE HAN EXPORTADO, PERO DEJARON DE REALIZAR ESTE PROCESO.....     | 42 |
| EMPRESAS QUE EXPORTAN BAJA CANTIDAD .....                                  | 47 |
| 5. CONCLUSIONES.....   | 50 |
| BIBLIOGRAFÍA.....  | 52 |

## 1. DISEÑO TEORICO

### 1.1 TITULO DEL TRABAJO

Análisis de los factores económicos que afectan a la exportación de mermeladas a base frutas exóticas en Antioquia

### 1.2 DESCRIPCION DEL AREA PROBLEMÁTICA

La globalización de los mercados ha logrado a que las PYMES, tomen interés en internacionalizar sus productos, pero estas empresas en este proceso se ven afectadas por barreras económicas. La exportación de bienes puede considerarse como una vía para el desarrollo y crecimiento económico de un país, según Balassa (1978), una política orientada a la promoción de exportaciones genera incentivos iguales a las empresas para vender sus productos tanto en el mercado doméstico como en el externo, lo que promueve la relocalización de recursos de acuerdo a las ventajas comparativas, aumentado la utilización de la capacidad instalada y permite el incremento del nivel de empleo en los países con exceso de oferta laboral, al igual que Keynes al indicar que más exportaciones generan más crecimiento de ingresos a través del multiplicador de divisas en el corto plazo.

Colombia cuenta con una gran variedad de frutas exóticas que, en algunos casos, solo logran cultivarse en este país gracias a las favorables condiciones climáticas con las que se cuenta, logrando así ser el noveno proveedor de frutas exóticas del mundo donde se ha pasado de tener acceso de 233 millones de consumidores en 2002 a 1.200 millones de consumidores en 2010. Según Legiscomex, (2013) en los últimos años, la demanda de frutas exóticas ha presentado una tendencia creciente gracias, en parte, a la valoración que las personas le están dando a sus aportes

nutricionales y funcionales, por lo que la venta en mercados internacionales se vislumbra como una gran oportunidad.

El departamento de Antioquia está localizado al noroeste de Colombia, ocupando una extensión de 63.612 km del territorio nacional. Limita al Norte con el mar Caribe y con el departamento de Córdoba; al Occidente con el departamento del Chocó; al Oriente con los departamentos de Bolívar, Santander y Boyacá; y al Sur con los departamentos de Caldas y Risaralda. Es el departamento más poblado del país, y el sexto en extensión. Su organización político - administrativa comprende 125 municipios distribuidos en nueve subregiones, y su capital es la ciudad de Medellín. Antioquia genera el 13% del PIB colombiano, ubicándose en el segundo lugar después de Bogotá. La industria registró un desempeño positivo en el último año con incrementos de 3,9 % en producción y 4,3 % en ventas. Gran parte de los sub- sectores industriales muestran tasas positivas tanto en producción como en ventas.(Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2016)



Fuente: PNUD Antioquia, 2015.

La mayor cantidad de producción de frutas exóticas se produce en los departamentos de Huila, Boyacá, Antioquia y Cundinamarca, ya que cuentan con los suelos más apropiados para que el rendimiento por hectárea sea mayor, los cuales son aquellos que poseen una estructura granular, con textura areno-arcillosa y alto contenido de materia orgánica.(Gómez, 2017). En el departamento de Antioquia, podremos encontrar que se producen gran variedad de frutas exóticas y tropicales entre ellas se encuentran uchuva, gulupa, granadilla, pitahaya entre otras. Sobre la producción Nacional de estas frutas, Antioquia presenta una participación de 10,1%,36,9%,5,5%,8% sobre uchuva, gulupa, granadilla, pitahaya respectivamente (Agronet, 2014)

| <b>HECTAREAS/FRUTA</b> | <b>UCHUVA</b> | <b>GULUPA</b> | <b>GRANADILLA</b> | <b>PITAHAYA</b> |
|------------------------|---------------|---------------|-------------------|-----------------|
| <b>PRODUCCION</b>      | 10,1%         | 36,9%         | 5,5%              | 8%              |
| <b>ANTIOQUIA</b>       |               |               |                   |                 |

**Fuente:** Elaboración propia con información de Agronet

Según Legiscomex (2018) encontramos que los departamentos que exportaron mermeladas a base de frutas exóticas en 2018 fueron Atlántico, Bolívar, Antioquia, Cauca, Bogotá, Quindío y Valle del cauca; para efectos académicos estamos enfocados en el departamento de Antioquia el cual exporto 45.01905 Ton en 2018

| <b>Departamento</b> | <b>Cantidad(es)</b> | <b>Peso en kilos netos</b> | <b>Valor FOB (USD)</b> |
|---------------------|---------------------|----------------------------|------------------------|
| ATLÁNTICO           | 7.148,00            | 7.148,00                   | 6.317,88               |
| BOLIVAR             | 540,00              | 540,00                     | 2.310,00               |
| ANTIOQUIA           | 45.019,05           | 45.019,05                  | 103.281,87             |

|                 |            |            |            |
|-----------------|------------|------------|------------|
| CAUCA           | 2.954,00   | 2.954,00   | 8.649,60   |
| BOGOTÁ          | 37.693,35  | 37.693,35  | 100.377,92 |
| QUINDIO         | 627,08     | 627,08     | 4.369,22   |
| VALLE DEL CAUCA | 115.925,63 | 115.925,63 | 222.267,29 |
|                 |            |            |            |

**Fuente:** Legiscomex

Donde sus principales destinos de exportación fueron Panamá, España y Estados Unidos

| País           | Cantidad(es) | Peso en kilos netos | Valor FOB (USD) |
|----------------|--------------|---------------------|-----------------|
| BAHRÉIN        | 0,60         | 0,60                | 0,20            |
| CHILE          | 240,00       | 240,00              | 1.224,00        |
| COSTA RICA     | 1.000,00     | 1.000,00            | 12.527,31       |
| ECUADOR        | 986,80       | 986,80              | 2.998,27        |
| ESPAÑA         | 17.848,64    | 17.848,64           | 42.165,70       |
| ESTADOS UNIDOS | 3.000,00     | 3.000,00            | 3.000,00        |
| PANAMÁ         | 20.242,48    | 20.242,48           | 23.955,73       |
| PERÚ           | 1.453,20     | 1.453,20            | 5.482,30        |
|                |              |                     |                 |

**Fuente:** Legiscomex

Las frutas colombianas tienen cada vez más pedidos en los mercados extranjeros, según la revista Dinero las ventas al mundo alcanzan la cifra de US \$1036 millones donde el mercado de Europa tuvo una participación de 77,2% con un valor de US \$800 millones, con banano,



aguacate, piña, mango, limón y pasifloras como protagonistas. Los países que más demandan estos productos son: Bélgica, Reino Unido, Italia y Países Bajos. Asimismo, las mermeladas tienen una gran participación en el mercado, debido a que este producto hace parte del desayuno diario de estos, conviene subrayar que el mercado alemán en 2014 las ventas de confituras, mermeladas y jaleas fueron de 129.940 toneladas que representaron los 590,3 millones de euros, mostrando un crecimiento de 3% con respecto al año anterior. (PROCOLOMBIA, s.f.) Por consiguiente, las mezclas de sabores de frutas exóticas y tropicales se convierten en atractivas e innovadoras y por lo tanto más relevantes para la industria. También, se conoce que el mercado de productos dulces para untar en Estados Unidos es un mercado estable y en crecimiento, de acuerdo a su comportamiento de consumo, los estadounidenses se muestran abiertos el momento de adquirir un producto extranjero, por lo que el suministro de productos es muy diverso, debido a los diferentes gustos e intereses del consumidor, lo que resulta ventajoso al introducir en el mercado una mermelada de una fruta exótica (Mera, 2017).

Born & Bachmann, autores del artículo ‘Adding value to farm products - an overview’ (2006): “Hoy, más que nunca, agregar valor significa ‘vender la parrillada, no el filete’”, donde “parrillada” hace referencia a: “información, educación, entretenimiento, imagen, y otros atributos intangibles” por lo tanto hay una tendencia creciente en la demanda de productos diferenciados y de calidad sin embargo la mayoría de los productos agrícolas exportados corresponden a materias primas con poco valor agregado (Riveros & Heinrichs, 2014); de igual forma los productos exóticos colombianos se encuentran dentro de las nuevas preferencias por productos novedosos, convenientes, inocuos y con altas calidades nutricionales, el desempeño de los frutales promisorios ha sido lento, difícil y muy fluctuante, con bajos volúmenes y poca

continuidad, insuficiente para posicionar el país y lograr el desarrollo de una verdadera diversificación exportadora del sector frutícola. (Martínez, Espinal, & Yadira, 2005)

### 1.3 PREGUNTA O PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

¿Qué factores económicos afectan a los exportadores de mermeladas a base de frutas exóticas en Antioquia?

### 1.4 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

La literatura acerca de exportación de frutas exóticas es muy escasa ya que pocos autores han tocado este tema, a pesar de esto podemos resaltar a ciertos autores que brindan relevancia a la presente investigación, el primero de ellos es Cook, (1997), el cual expone que la liberalización del comercio, los canales más amplios de comercialización, la mejora en los servicios de transporte y en el manejo de la cadena de frío, facilitarán un mayor intercambio mundial de frutas y hortalizas en el próximo siglo, adicionalmente indica que los mercados de productos frescos están orientados al producto, con bajos niveles de publicidad y empresas precio-aceptantes. Por otra parte Fernández Gomez Fundacion, (2016) plantea que las exportaciones de frutas exóticas no alcanzan los índices de competitividad necesaria en el mercado Mexicano por lo cual se debe realizar procesos de industrialización, con el fin de generar valor agregado. En contraste a esto se encuentra estudios relacionados con la exportación de frutas y hortalizas a Estados Unidos, se resalta a Mestiza (2003) la cual muestra que las exportaciones a Estados Unidos son reforzados gracias a los acuerdos comerciales vigentes y las ventajas climáticas que tiene México frente a este país. De la misma forma en Colombia se puede resaltar a (Martínez et al., 2005; X. Ortiz, Acevedo, & Martinez, 2002) los cuales exponen que el comercio de frutas exóticas es bajo respecto a la producción, lo que indica que en cada país la mayor parte de la producción de frutas se dirige hacia el mercado interno. No obstante,

con las nuevas tendencias del consumo mundial, donde las preferencias se dirigen hacia alimentos frescos, sanos e inocuos, que tengan un alto contenido de vitaminas, proteínas y fibra, se espera que estos productos presenten una amplia expansión de su demanda; esto ha significado que las oportunidades que brinda comercio mundial frutícola no hayan sido totalmente aprovechadas por Colombia, pero si por otros países latinoamericanos y asiático.

Al momento de que una empresa exporta sus productos al exterior puede existir diversos factores que pueden actuar como impedimentos o limitaciones sobre esta actividad en las empresas en general; la presencia de barreras a la exportación, pueden ser nocivas en la posibilidad de sobrevivencia empresarial, pero puede reducirse con una mejor gestión empresarial. Por otra parte, un elevado riesgo percibido de la internacionalización afectará negativamente a la propensión exportadora; Otra barrera importante a la internacionalización es la limitación en los recursos y capacidades disponible, igualmente otra actividad que puede desincentivar el comienzo de actividades internacionales, lo constituyen los trámites burocráticos a cumplimentar necesariamente para iniciar el proceso de internacionalización (García Pérez, F. Avella Camarero, 2007)

También podemos destacar literaturas acerca de las barreras a la exportaciones tales como Malca & Rubio, (2015) la cual muestra los obstáculos para los exportadores en Perú. Adicionalmente se pueden encontrar estudios europeos en países como España y república checa donde se exponen las dificultades para exportar hacia Latinoamérica tales como (Kapri, 2015; J. Ortiz, Fernández, & Clavel, 2014). En continuidad a esto también se puede recalcar (Hutchinson, Fleck, & Lloyd/Reason, 2009; Yannopoulos & Kefalaki, 2010) donde expone las barreras de empresas Canadienses y británicas para exportar al resto del mundo; En el ámbito Colombiano

cabe resaltar la investigación realizada por Rocio Lozano, (2017) en la cual expone las barreras no arancelarias que enfrenan las pymes colombianas al momento de exportar a Canadá.

### 1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación tiene por objetivo analizar los principales factores económicos que afectan a la exportación de mermeladas a base de frutas exóticas en Antioquia, teniendo en cuenta que estas frutas no tradicionales se consideran atractivas en los mercados extranjeros y una oportunidad para el país dado que mucha de estas frutas exóticas como por ejemplo la uchuva de Nariño o la pitaya del Huila, no se producen en todo Suramérica.

Uno de los ejemplos más claros de consumo de estos productos es el mercado de China, que mostró una tasa de crecimiento anual del 20% durante el periodo 2014 – 2015; mientras que Kuwait destacó con 164% en sus niveles de importación de estas frutas en el mismo periodo. Tailandia y Malasia destacan también en sus niveles de compras de frutas exóticas en un 30% y 37% respectivamente; además de Vietnam, cuyos montos importados ascendieron en un 122% entre el 2014 y 2015. (infoagro, 2017)

Es importante analizar las barreras que existen al momento de que las empresas van a exportar sus productos ya que esto ayuda a que las empresas nuevas o ya existentes en el mercado puedan tomar decisiones acertadas para lograr internacionalizar sus productos a través de la exportación de forma exitosas consiguiendo así mitigar los riesgos del proceso. Esta investigación cuenta con un interés académico y profesional debido a que amplía la bibliografía existente de este tema ya que en Colombia es escasa, en efecto esta no habla sobre un sector en específico de la economía ni de un lugar geográfico específico por lo que se convierten en literaturas más amplias a la de esta investigación; adicional las empresas pueden tomar este tipo de estudios y aplicarlos a sus procesos de exportación.

Por otro lado, esta cuenta con una novedad respecto a el enfoque que se le esta brindado ya que esta investigación se enfoca en una región, un sector y producto en específico al contrario de la literatura ya existente la cual como se ha mencionado con anterioridad es menos especifica. De acuerdo con los objetivos de la presente investigación, sus resultados nos permitirán comprender las barreras que impactan de forma positiva o negativa a una pyme antioqueña exportadora de mermelada a base de frutas exóticas y con ello comprender las razones por las cuales las empresas no industrializan las frutas para convertirlas en mermelada o las causales para que las empresas no incursionen en mercados internacionales.

## 1.6 OBJETIVOS

### 1.6.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar los principales factores económicos que afectan a la exportación de mermeladas a base de frutas exóticas en Antioquia.

### 1.6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Caracterizar las empresas del sector de mermeladas a base de frutas exóticas en Antioquia.
2. Identificar los principales factores económicos que afectan a la exportación de mermeladas a base de frutas exóticas en Antioquia

## 1.7 SUPUESTOS Y CATEGORIA DE ANALISIS

### 1.7.1 SUPUESTOS

La falta de conocimientos acerca de los mercados internacionales se considera una barrera importante debido a que las empresas pequeñas y medianas no cuentan con los conocimientos se encuentran con una falta de contactos en los mercados exteriores y, en especial, el deficiente

acceso a canales de distribución adecuados en esos mercados. (García Pérez, F. Avella Camarero, 2007) . A pesar de que en Colombia existe Procolombia una empresa dedicada al fomento de las exportaciones, muchas empresas no acceden a estos servicios por desconocimiento de su gratuidad adicionalmente a esto existen empresas en el sector privado que se encargan de ayudar a estas empresas en el proceso de exportación, pero son pocas las empresas que adquieren estos servicios.

Según la revista Semana, Colombia es uno de los países con más potencial agroindustrial del mundo pero la triste realidad es que de los 22 millones de hectáreas consideradas aptas para el desarrollo agrícola y agroindustrial, solo está utilizando productivamente cerca del 24 por ciento, adicional a esto las pocas empresas que producen estos productos pocos las transforman en mermelada ya que prefieren la exportación de la fruta exótica en bruto, porque para llevar a cabo el proceso de producción de las mermeladas requieren de insumos, maquinaria y mano de obra que no poseen .

Otro de los factores que pueden desincentivar el comienzo de actividades internacionales, y que de nuevo tendrá un mayor impacto en las pequeñas y medianas empresas, lo constituyen los trámites burocráticos a cumplimentar necesariamente para iniciar el proceso de internacionalización. Este “papeleo” consume una serie de recursos valiosos para la empresa, especialmente tiempo, lo que supone una primera dificultad en la internacionalización (García Pérez, F. Avella Camarero, 2007); Así también las pymes dedicadas a este sector de la agroindustria no están consolidadas fuertemente en Colombia , por lo que no manejan un musculo financiero firme, por lo que la producción solo se proyecta a la demanda nacional debido a que no se pueden cubrir los costos de exportar estos productos.

### 1.7.2 HIPOTESIS Y MATRIZ DE VARIABLES

Se plantean las siguientes hipótesis basada en los supuestos anteriormente expuestos y la revisión de la literatura:

Hipótesis 1: La falta de conocimientos acerca de mercados internacionales, así como procesos de investigación de mercados y programas públicos/privados de promoción de la exportación, causa que las pymes no opten por exportar sus productos.

Hipótesis 2: La carencia de recursos tanto económicos como tecnológicos causa que las empresas no transformen las frutas exóticas en mermelada por lo que no existe mucha producción en Antioquia de estos productos.

Hipótesis 3: Se plantea que la insuficiencia de recursos financieros es causal para llevar a cabo el proceso de exportación y obtener todos los permisos necesarios para dicho proceso.

| <b>TEMA</b>  | <b>INDICADORES INTERNOS</b>                   | <b>ELEMENTOS QUE LO AFECTAN</b>  | <b>INDICADORES EXTERNOS</b>            | <b>ELEMENTOS QUE LO AFECTAN</b>   |
|--|---|--|--|---|
| <b>VARIABLES QUE AFECTAN A LA EXPORTACION DE FRUTAS EXOTICAS</b> | Falta de conocimiento de mercados potenciales | -La reputación empresarial<br>-Retribución económica<br>-Relación emocional con la empresa | Riegos cambiarios de moneda extranjera | -Aumento o disminución del precio del USD.<br>-Falta de asesoramiento financiero<br>-Recolección lenta de los |

|  |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|
|  |   |   |   | pagos internacionales   |
|  |   |   | Desconocimiento de leyes en el mercado extranjero | -Falta de conocimiento de normativas internacionales, así como los entes regulatorios   |
|  | Incapacidad para identificar oportunidades en el extranjero | -Falta de identificación de necesidades o frustraciones<br>-No realizar investigación de mercados<br>-No tener claro el mercado objetivo. | Requerimientos burocráticos                       | -Demoras en las instituciones<br>- Falta de conocimiento en documentos para exportación |



|  |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|
|  | Falta de mano de obra capacidad                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Falta de recursos para contratación</li> <li>-No tener un departamento encargado de estos procesos</li> </ul> | Barreras arancelarias y no arancelarias | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Cuotas a la exportación en algunos países extranjeros</li> <li>-Altos aranceles</li> <li>-Licencias y restricciones fitosanitarias</li> <li>-Trámites aduaneros excesivos en país de destino</li> </ul> |
|  | Falta de producción con estándares para exportación | <ul style="list-style-type: none"> <li>-Falta de conocimiento de los estándares</li> <li>-Falta de tecnología</li> </ul>                              | Falta de incentivos a la exportación    | <ul style="list-style-type: none"> <li>-No participar en los planes nacionales que incentivan las exportaciones</li> <li>-Falta de apoyo de los gobiernos</li> </ul>  |

Fuente: Elaboración propia en base a información de (Malca & Rubio, 2015)

## 2. FUNDAMENTACION TEORICA

La internacionalización de productos tiene sus orígenes en la teoría clásica del comercio internacional, la cual indica que los países tienden a especializarse para producir bienes y

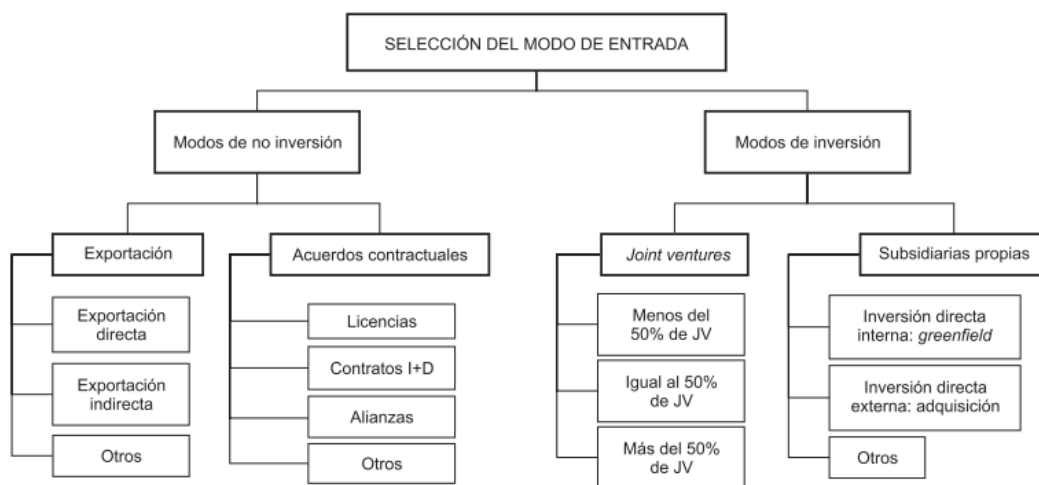
servicios en los cuales tienen menores costos de producción, de modo que el comercio internacional se da como consecuencia de la especialización y de la división del trabajo (Cardozo, Chavarro, & Ariel Ramírez, 2007) . Una vez que se ha decidido entrar a mercados externos las firmas multinacionales tienen que determinar el modo apropiado de organizar sus actividades comerciales en el extranjero; considerando que cada uno de los modos de entrada tiene diferentes implicaciones en el grado de control que la corporación multinacional puede ejercer sobre la operación en el exterior, los recursos que debe comprometer en esa operación y el riesgo que conlleva expandirse en ese país foráneo (Hill, Hwang y Kim, 1990).

Existen determinantes que influyen en la elección de los modos de entrada en un mercado exterior, por lo que podemos partir del modelo de Lam y White, según este modelo, el avance gradual en el proceso de internacionalización empresarial se produce a medida que la directiva va resolviendo los conflictos o dilemas que se le presentan gracias a ese mayor conocimiento adquirido de los mercados internacionales (Calderon Garcia, Cervera Taulet, Turbillejas Andras, & Fayos Gardo, 2007)



Fuente: Elaboración propia basado en información de Lam Y White (1999)

Otro modelo es de Pan y Tse (2000), el cual está planeado desde la perspectiva jerárquica, es decir en un primer nivel, se decide invertir o no en el mercado internacional y en un segundo nivel se decide el modo de entrada con el que se acometerá la aventura internacional. (Calderon Garcia et al., 2007)



Fuente: tomado de (Calderon Garcia et al., 2007) y Pan y Tse (2000)

En la primera etapa las empresas deben identificar qué tipo de entrada realizara, teniendo en cuenta que riesgo querrá asumir, su experiencia en la internacionalización y el tipo de producto o industria al cual desea llegar, por lo que las compañías pueden optar por modos de no inversión o invertir en ese país; las modalidades de no inversión se pueden dividir en dos, la exportación y acuerdos contractuales; En primer lugar la exportación es el proceso mediante el cual un país vende sus bienes y servicios al resto del mundo, esta se puede subdividir en exportación directa y exportación indirecta; la exportación directa consiste en que una empresa venda sus productos directamente a un cliente en el mercado internacional, esta tiene como ventaja el poder obtener información detallada sobre el comercio en el mercado objetivo, lo que le permite tomar decisiones futuras sobre si invertir en instalaciones en el mercado (Cantero & Mendez, 2017) y la

exportación indirecta consiste en que una empresa vende a un intermediario en su propio país y este luego vende los productos al mercado internacional. Cabe resaltar que según Cook, (1997) la mayor parte del comercio internacional de frutas frescas es manejado a través de intermediarios, como bróker e importadores, con pocas exportaciones directas.

En segundo lugar, encontramos a los Acuerdos contractuales los cuales se subdividen en primer lugar en adquisición de licencias, lo cual consiste en la firma de un contrato entre el poseedor de un derecho transferible y otra empresa, por medio del cual se autoriza a hacer uso de dicho derecho a cambio de un pago. Normalmente, estos derechos se materializan en activos intangibles, tales como una marca registrada, una patente o know-how específico. (Burgos Bohorquez, 2005). Segundo, los acuerdos de distribución internacional permiten utilizar los servicios de empresas distribuidores, con exclusividad o sin ella, para que realicen las tareas de comercialización en el país de destino. Es una opción adecuada, sobre todo, para pequeñas y medianas empresas cuyos productos se venden al detalle o necesitan un servicio posventa. En tercer lugar, las Franquicias son un tipo especial de licencias las cuales consisten en que el franquiciador otorga al franquiciado a cambio de una compensación económica, el derecho de propiedad industrial o intelectual, así como para recibir asistencia comercial o técnica continuada durante la vigencia del contrato. (Llamazares, 2017); también podemos encontrar contratos de fabricación, cesión de patentes entre otros.

Otra forma de penetrar el mercado internacional es a través de la inversión, la cual se puede llevar a cabo a través de Joint Ventures o subsidiarias propias. La inversión extranjera constituye el método más importante de afrontar los mercados exteriores ya que, bajo esta modalidad, la empresa está comprometiendo en el exterior sus propios recursos. Primeramente, las Joint Ventures son un acuerdo contractual entre dos o más empresas que aportan capital u otro tipo de

activos con el fin de crear una nueva empresa (Burgos Bohorquez, 2005); por ultimo encontramos que las empresas pueden ingresar a los mercados exteriores a través de la creación de subsidiarias , ya sea empezando el proceso desde cero lo que quiere decir a través de un Green Field o a través de la adquisición de una empresa ya existente en ese mercado foráneo.

Para efectos de la investigación se analizara únicamente a la exportación; al momento que una empresa decide realizar dicho proceso puede encontrarse con limitaciones y restricciones, según (Leonidas, 1995; J. Ortiz et al., 2014) se encuentran siete factores compuestos básicos: barreras de conocimiento, barreras exógenas, barreras culturales, barreras de apoyo privado y logística, barreras arancelarias, barreras de recursos, y barreras de adaptación al mercado. Otros autores señalan que estas 7 dimensiones se pueden clasificar como: internas y externas. Las variables de cada una de ellas son diversas y su importancia está en función a la percepción que cada empresa tenga de cada variable. Las variables internas se subdividen en: (a) de enfoque y compromiso gerencial; (b) de conocimiento y experiencia; (c) de información, funcional y de marketing. Las variables externas se subdividen en: (a) de mercado de destino y (b) de origen. (J. Ortiz et al., 2014) en cuanto a las Barreras Externas, se encuentran factores que no pueden ser controlados por las empresas tales como barreras culturales, competitivas, legales y logísticas, las diferencias en idiomas, las condiciones competitivas de los mercados, la legislación internacional, las diferencias de moneda, el impacto de las tasas de cambio y las dificultades para distribuir los productos (Hutchinson et al., 2009; Leonidas, 1995; Yannopoulos & Kefalaki, 2010) Las Barreras Internas, se refieren a aquellos factores empresariales que pueden frenar el proceso de exportación tales como barreras financieras y de conocimiento, tamaño de la empresa, la cultura de gestión existente, el alto nivel de inversión necesario para exportar, la capacitación de los recursos humanos, la experiencia de la empresa, la imagen de la marca, la gama de productos, los

conflictos internos, la falta de visión y control de las operaciones comerciales y la falta de conocimiento del mercado (Yannopoulos & Kefalaki, 2010); al contrario (Leonidas, 1995) plantea un intento de clasificación de las barreras a la exportación según si éstas se originaron de maneja interna o externa en la empresa y en los mercados locales o extranjeros, por lo que dio lugar a cuatro grupos de barreras, a saber, internas / nacionales, internas / extranjeras, externas / nacionales y externas / extranjeras.

### 3. DISEÑO METODOLOGICO

#### 3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación se realizará a través de un estudio de casos de tipo exploratorio múltiple; según Yin (1989), este tipo de investigaciones examina o indaga sobre un fenómeno contemporáneo en su entorno real, en la que los límites entre este fenómeno y el contexto no son claras. (González, 2013) afirma que en este tipo de estudios el investigador conoce una realidad conocida como un caso y basado en esta realidad debe seguir una figura interpretativa con el fin de emitir un informe con los resultados. En primer lugar (González, 2013) afirma que una investigación es exploratoria debido a que se pretende conseguir una relación entre las teorías inscritas en el marco teórico y la realidad del caso analizado; En segundo lugar se expone que es un caso múltiple debido a que se analizara varios casos únicos al mismo tiempo en donde cada caso aporta relevancia a la presente investigación.

La investigación que se está desarrollando en base a una sola realidad la cual es analizar los factores económicos que afectan a la exportación de las mermeladas a base de fruta exóticas, y manejamos subunidades cuya caracterización exige un carácter diferenciado basados en si la empresa que se analiza ya ha exportado en alguna ocasión y dejo de hacerlo o continúa realizándolo o si nunca ha llevado este proceso (Rodríguez & Gil & García, 1999) y con esto se

busca tener mayores elementos para explicar la realidad; en la presente investigación predomina el análisis cuantitativo, ya que se evalúan variables económicas adicionalmente se busca que estas guarden relación entre sí debido a que el fin de la presente es la comprensión de la investigación a través de una forma inductiva.

### 3.2 MUESTRA

Para lograr los objetivos de la presente investigación, se ha seleccionado una muestra de 3 pequeñas y medianas empresas. En Colombia según el ministerio de industria y comercio (2018), se encuentran registradas en cámaras de comercio 2.518.120 pequeñas y medianas empresas las cuales corresponden 39,9% a sociedades y el restante a personas naturales.

Se dividió a las PYMES, en 3 categorías, la primera, empresas exportadoras de mermeladas de futas exóticas, la segunda, empresas que exportaron en algún momento mermeladas a base de frutas exóticas, pero no continuaron realizando el proceso y la tercera empresas que producen estos productos, pero nunca han exportado al exterior; obteniendo los siguientes resultados

| <b>CATEGORIA</b>   | <b>CANTIDAD DE EMPRESAS</b> |
|--|-----------------------------|
| <b>EMPRESAS QUE NO HAN EXPORTADO</b>                       | 4                           |
| <b>EMPRESAS QUE EXPORTARON, PERO DEJARON DE REALIZARLO</b> | 7                           |
| <b>EMPRESAS QUE EXPORTAN</b>                               | 7                           |

Fuente: Elaboración propia a base de datos de Legiscomex

Basados en esta información se elige a una empresa de cada una de las categorías, este proceso de elección se realiza basados en tres criterios uno para cada categoría ya que cada

categoría tiene características específicas por lo que no se puede basar en un mismo criterio, cabe resaltar que el criterio de cada categoría maneja similitud entre sí y están encaminadas a resolver los objetivos de la presente investigación,

| <b>CATEGORIA</b>   | <b>CRITERIO DE ELECCION</b>   |
|--|---|
| <b>EMPRESAS QUE NO HAN EXPORTADO</b>                       | Basado en la rareza de las frutas exóticas con las que se produce la mermelada, se escoge a la empresa que brinda un mayor grado de exotividad y menos grado de azúcar debido a las tendencias del mercado exterior las que cuentan con estas características tienen un mayor mercado (Procolombia, s.f.)                                     |
| <b>EMPRESAS QUE EXPORTARON, PERO DEJARON DE REALIZARLO</b> | Basado en las Toneladas que exportaron en su momento al Exterior se escoge a la empresa que tiene mayor cantidad de Toneladas, debido a que si la empresa exportaba grandes cantidades y de un periodo a otro dejo de realizarlo, podría exponer de una mejor forma las barreras que lo llevaron a detener la venta de productos al exterior. |
| <b>EMPRESAS QUE EXPORTAN</b>                               | Basado en las Toneladas que exportan al Exterior se escoge a la empresa que tiene   |



|  |  |
|--|--|
|  | menor cantidad de Toneladas, debido a que esta expondría mejor las barreras al proceso de exportación. |
|--|--|

Fuente: Elaboración propia

Para la presente investigación se intentó realizar contacto con las empresas seleccionadas según el criterio anteriormente indicado, debido a la falta de respuesta y el límite de tiempo para la realización de dicha investigación, se procedió a contactar a la siguiente empresa que cumpliera estas características respectivamente.

### 3.3 PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACION

Para la presente investigación se realizó una búsqueda acerca de los antecedentes bibliográficos relacionados al tema, donde se encuentra que la literatura es escasa ya que existen múltiples autores que mencionan las barreras que existen en el momento de realizar un proceso de exportación, pero hay pocos que relacionen estas barreras con la producción y exportación de las mermeladas a base de frutas exóticas, a continuación de esto se planteó la importancia de la investigación no solo por lo novedoso del tema sino porque se espera que con sus resultados se esclarezcan las barreras que más afectan a las Pymes productoras de mermeladas de frutas exóticas que han exportado y dejado de hacerlo, no han exportado o actualmente exportan en pequeñas cantidades, seguido de esto se plantearon los objetivos que se esperan obtener de la presente la cual se encuentra basada en un marco teórico que expone las teorías económicas clásicas y las teorías de internacionalización escogiendo para la presente investigación la exportación. En consecuencia, a esto se elige realizar un estudio de casos múltiple, eligiendo a una empresa a analizar para cada categoría que se está investigando, para realizar la elección de la misma se tuvo en cuenta criterios especiales con el fin de obtener mejores resultados para esta

investigación, después se aplica una entrevista la cual está diseñada para cada una de las categorías ya que al presentar características diferentes se deben plantear preguntas de diferentes, de esta manera se obtienen los resultados y finalmente se analizan para generar las respectivas conclusiones.

### 3.4 TECNICAS E INSTRUMENTOS

Para la presente investigación se ha optado por realizar un cuestionario, el cual es conjunto de preguntas diseñadas para ser contestadas por la misma persona y a partir de las respuestas otorgadas por la persona se analizan y se encuentran los resultados. Este es un “método de investigación capaz de dar respuestas a problemas tanto en términos descriptivos como de relación de variables, tras la recogida de información sistemática, según un diseño previamente establecido que asegure el rigor de la información obtenida” (Buendía y otros, 1998, p.120). Este método cuenta con múltiples ventajas entre ellas podemos resaltar la posibilidad de generalizar el resultado, así como también el poder a través de ellos recoger opiniones, creencias o actitudes. (Rodríguez U, 2010). El cuestionario es la herramienta principal y su afinación dará garantía sobre los resultados que se obtengan, por lo que se realizan preguntas que vayan dirigidas a dar una solución a los objetivos planteados. (Cabanilla, 2011). Como instrumento de medición el cuestionario debe cumplir con dos requisitos esenciales: confiabilidad y validez. La confiabilidad se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo produce resultados iguales. La validez se refiere al grado en que un instrumento mide la variable que pretende medir. (Martínez Godínez, 2013).

## ENCUESTA 1: EMPRESAS QUE NO HAN EXPORTADO

| <b>PREGUNTAS</b>  | <b>LO QUE SE ESPERA OBTENER DE LA PREGUNTA</b>  |
|---|---|
| <p><b>1</b> ¿Le parece atractivo el vender sus productos en el exterior?<br/>Si__ No__</p>  | <p>Con esta pregunta se quiere conocer si la empresa tiene como objetivo internacionalizar los productos o no está interesado en estos procesos</p> |
| <p><b>2</b> ¿Conoce usted los países donde es un mercado potencial su producto? Si __,<br/>No__ Cuales__</p>  | <p>Esperamos con esta pregunta obtener información sobre el conocimiento de los mercados exteriores que tiene la empresa para su producto</p>       |
| <p><b>3</b> ¿Cuenta su empresa con un área o persona con conocimientos en comercio exterior o negocios internacionales? Si__<br/>No__</p>   | <p>Se realiza esta pregunta para obtener información sobre si la compañía cuenta con el recurso humano necesario para el proceso de exportación</p> |
| <p><b>4</b> en una escala de 1 a 5 donde 1 es poco o ningún conocimiento y 5 muy buen conocimiento Responda<br/>¿Conoce usted los certificados sanitarios que se necesitan para exportar?</p> | <p>Se espera conocer si la empresa cumple con los estándares internacionales para exportar o si no tienen conocimiento sobre esto.</p>              |

|   |   |
|---|---|
| <p><b>5</b> ¿Cuenta su empresa con verificación INVIMA? Si__ No__</p>   | <p>Se espera conocer si la empresa cuenta con toda la documentación requerida para la exportación</p>   |
| <p><b>6</b> si su respuesta anterior fue No, responda esta pregunta</p> <p>¿Cuál de los siguientes factores impiden que obtenga este certificado?</p> <p>-Recursos</p> <p>-No cumple con los estándares requeridos</p> <p>-Demoras en tramites</p> <p>-Falta de conocimiento sobre el proceso</p> <p>-Otro_____</p> | <p>Con esta pregunta se espera conocer la razón por la cual la empresa no ha obtenido el certificado</p>  |
| <p><b>7</b> en una escala de 1 a 5 donde 1 es bajo nivel tecnológico y 5 muy buen nivel tecnológico Responda</p> <p>¿Cuál es nivel tecnológico con el que cuenta actualmente su compañía?</p>   | <p>Se realiza esta pregunta con el fin de conocer si debido a la falta tecnológica o de maquinaria la compañía no produce cantidades que sean suficientes para exportar</p> |
| <p><b>8.</b> Conoce usted a la entidad PROCOLOMBIA o alguna entidad que apoye a las empresas en el proceso de exportación?</p>  | <p>Se espera conocer si empresa tiene conocimiento las entidades que apoyan a las empresas en el proceso de exportación</p>   |

|  |   |
|--|---|
| <p><b>9.</b> Si su respuesta anterior Si, responda<br/>¿ha participado en algún proyecto, charla o asesoría por parte de estas entidades? Si__<br/>No__</p>  | <p>Se realiza esta pregunta con el fin de conocer si la empresa participa en procesos de capacitación o ayuda para exportar</p>                             |
| <p><b>10.</b> La compañía cuenta asesoría financiera de por parte de alguna entidad bancaria?<br/>Si__ No__</p>  | <p>Con esta pregunta se desea conocer si la empresa está enterada de todos los mecanismos financieros que existen para realizar procesos de exportación</p> |
| <p><b>11</b> ¿Cuál es el plazo que presenta la empresa para la cancelación de las facturas?<br/><br/>-o a 30 días<br/>-30 a 60 días<br/>-Mas de 60 días</p>  | <p>se espera que con esta respuesta se pueda comprender si la empresa puede afrontar largos esperas del pago de las facturas internacionales</p>            |
| <p><b>12</b> ¿Conoce cuál es la partida arancelaria para los productos que produce?</p>  | <p>Se realiza esta pregunta para conocer si la empresa tiene conocimiento de las ventajas arancelarias que puede tener esa partida</p>                      |
| <p><b>13</b> en una escala de 1 a 5 donde 1 es poco o ningún conocimiento y 5 muy buen conocimiento Responda<br/><br/>¿Cuánto conocimiento tiene de los tratados y acuerdos comerciales que tiene Colombia con el resto del mundo?</p> | <p>Con esta respuesta se espera saber el que conocimiento que tienen las empresas sobre las ventajas comerciales que existen</p>                            |

|   |  |
|---|--|
| <p><b>14.</b> De una escala de 1 a 5 donde 1 es poco o ningún conocimiento y 5 muy buen conocimiento Responda</p> <p>¿Tiene conocimiento sobre las nuevas tendencias del mercado?</p>   | <p>Esperamos conocer si la empresa cuenta con la información necesaria sobre los mercados potenciales para vender sus productos al exterior</p>  |
| <p><b>15</b> ¿Cuál de las siguientes variables reconoce usted como el inconveniente más grande que presenta su empresa para exportar?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Falta de recursos económicos</li> <li>-Falta de personal calificado</li> <li>-Falta de documentos y certificaciones necesarias</li> <li>-Falta de apoyo del gobierno</li> </ul> | <p>Con esta pregunta se espera conocer cual la barrera según ello que más los afecta</p>   |
| <p><b>16.</b> -Considera que su empresa tiene alguna característica innovadora o diferenciadora?</p> <p>Si__ No__</p>   | <p>Se realiza esta pregunta con el fin de realizar un comparativo entre los tres tipos de empresas con el fin conocer si las nuevas tendencias born global se ven implicadas en este proceso</p> |

ENCUESTA 2: EMPRESAS QUE EXPORTARON, PERO YA NO REALIZAN ESTE PROCESO

| <b>PREGUNTAS</b>  | <b>LO QUE SE ESPERA OBTENER DE LA PREGUNTA</b>  |
|---|---|
| <p><b>1</b> ¿la compañía detuvo el proceso de exportación debido a la producción de otros productos?</p> <p>Si__ No__</p>   | <p>Se realiza esta pregunta con el fin de obtener si la empresa no produce más estos productos o si lo afecto otra variable</p>   |
| <p><b>2</b> si su respuesta anterior fue Si responda<br/>¿Cuál es la razón por la cual dejo de producir las mermeladas a base frutas exóticas?</p> <p>-Falta de recursos</p> <p>-Falta de personal capacitado</p> <p>-Falta de maquinaria y/o tecnología</p> <p>-Exportación de la fruta sin realizarle proceso de transformación</p> <p>-Otro_____</p> | <p>Se espera conocer la razón por la cual la empresa no continua con la producción del producto ya que esta puede ser la variable por la cual la empresa dejo de exportar</p> |
| <p><b>3</b> ¿Su compañía cuenta o en algún momento conto con los certificados sanitarios necesarios para la exportación?</p> <p>Si__ No__</p>   | <p>Se espera conocer si la empresa detuvo su proceso debido a falta de certificaciones o fue otro factor</p>  |

|  |  |
|--|--|
| <p>4. en una escala de 1 a 5 donde 1 es bajo nivel tecnológico y 5 muy buen nivel tecnológico Responda</p> <p>¿Cuál es nivel tecnológico con el que cuenta actualmente su compañía?</p>  | <p>Se realiza esta pregunta con el fin de conocer si la compañía paro el proceso de exportación debido a que no podían cumplir con demandas o pedidos del exterior</p> |
| <p>5 ¿Recibió ayuda del gobierno o alguna entidad privada para realizar el proceso de exportación? Si__ No__</p>   | <p>Se espera conocer si la empresa conoce los beneficios que tiene el gobierno por exportar</p>  |
| <p>6 si la pregunta anterior fue No, por favor responda</p> <p>¿Cuál fue la razón por la cual no recibió ningún incentivo o ayuda?</p> <p>-Falta de conocimiento</p> <p>-Fue denegada</p> <p>-Procesos muy largos y complicados</p> <p>-Otra _____</p> | <p>Se espera conocer si la falta de incentivos es debido a falta de conocimiento de los beneficios que existen o falta de apoyo del gobierno o entidades.</p>          |
| <p>7. en una escala de 1 a 5 donde 1 es poco y 5 mucho Responda</p> <p>¿Cree usted que la volatilidad del USD, afecto al proceso de exportación que ustedes realizaban?</p>  | <p>Se espera conocer si la empresa tuvo en cuenta los cambios de la tasa de cambio para fijar sus precios para las ventas de los productos.</p>                        |



|   |   |
|---|---|
| <p><b>8.</b> La compañía contaba con asesoría financiera de por parte de alguna entidad bancaria?<br/>Si__ No__</p>   | <p>Con esta pregunta se desea conocer si la empresa estaba enterada de todos los mecanismos financieros que existen para realizar procesos de exportación</p>                     |
| <p><b>9.</b> ¿Cuál es el plazo que presentaba la empresa para la cancelación de las facturas?<br/>-o a 30 días<br/>-30 a 60 días<br/>-Mas de 60 días</p>  | <p>se espera que con esta respuesta se pueda comprender si la empresa no brindaba los tiempos necesarios para el pago de las exportaciones o no podían mantener un largo lazo</p> |
| <p><b>10</b> en una escala de 1 a 5 donde 1 es poco o ningún conocimiento y 5 muy buen conocimiento Responda<br/>¿Cuánto conocimiento tiene de los tratados y acuerdos comerciales que tiene Colombia con el resto del mundo?</p>         | <p>Con esta respuesta se espera saber el que conocimiento que tienen las empresas sobre las ventajas comerciales que existen</p>  |
| <p><b>11.</b> ¿Cuál de las siguientes variables reconoce usted como el inconveniente más grande que presento su empresa cuando realizo el proceso de exportación?<br/>-Falta de recursos económicos<br/>-Falta de personal calificado</p> | <p>Con esta pregunta se espera conocer cual la barrera según ello que más los afecta al momento de realizar una exportacion</p>   |

|   |   |
|---|---|
| <p>-Falta de documentos y certificaciones necesarias</p> <p>-Falta de apoyo del gobierno</p>  |   |
| <p><b>12</b> ¿En el momento que la empresa exporto sus productos contaba con algún acuerdo comercial con el país de destino?</p>  | <p>Se realiza esta pregunta con el fin de conocer si la empresa al momento de exportar conto con alguna ventaja o descuento de aranceles o de otra índole</p> |
| <p><b>13.</b> De una escala de 1 a 5 donde 1 es poco o ningún conocimiento y 5 muy buen conocimiento Responda</p> <p>¿Tiene conocimiento sobre las nuevas tendencias del mercado?</p> | <p>Esperamos conocer si la empresa cuenta con la información necesaria sobre los mercados potenciales para vender sus productos al exterior</p>               |
| <p><b>14</b> ¿Conoce usted los países donde es un mercado potencial su producto? Si __, No__ Cuales__</p>   | <p>Esperamos con esta pregunta obtener información sobre el conocimiento de los mercados exteriores que tiene la empresa para su producto</p>                 |
| <p><b>15</b> ¿Cree usted que en algún momento podrían volver a exportar el producto al exterior?</p> <p>Si__ No__ Por que _____</p>   | <p>Se realiza esta pregunta con el fin de conocer si la empresa cree que las barreras que en su momento lo afectaron aun los afectaría</p>                    |

|   |  |
|---|--|
| <p><b>16</b> -Considera que su empresa tiene alguna característica innovadora o diferenciadora?<br/>Si__ No__</p> | <p>Se realiza esta pregunta con el fin de realizar un comparativo entre los tres tipos de empresas con el fin conocer si las nuevas tendencias born global se ven implicadas en este proceso</p> |
|---|--|

Fuente: Elaboración propia

### ENCUESTA 3: EMPRESAS QUE EXPORTAN BAJA CANTIDAD

| <b>PREGUNTAS</b>  | <b>LO QUE SE ESPERA OBTENER DE LA PREGUNTA</b>  |
|---|---|
| <p><b>1.</b> ¿Conoce usted los países donde es un mercado potencial su producto? Si __,<br/>No__ Cuales__</p>   | <p>Esperamos con esta pregunta obtener información sobre el conocimiento de los mercados exteriores que tiene la empresa para su producto</p>         |
| <p><b>2.</b> en una escala de 1 a 5 donde 1 es bajo nivel tecnológico y 5 muy buen nivel tecnológico Responda<br/>¿Cuál es nivel tecnológico con el que cuenta actualmente su compañía?</p> | <p>Se realiza esta pregunta con el fin de conocer si la compañía no cuenta con la capacidad suficiente para participar más en el mercado exterior</p> |
| <p><b>3</b> en una escala de 1 a 5 donde 1 es poco y 5 mucho Responda<br/>¿Cree usted que la volatilidad del USD, afecta al nivel de exportación que tiene actualmente la empresa?</p>      | <p>Se espera conocer si la empresa maneja la planeación de precios teniendo en cuenta la tasa de cambio del USD</p>                                   |

|  |   |
|--|---|
| <p><b>4</b> ¿Ha recibido ayuda económica del gobierno o alguna entidad privada para realizar el proceso de exportación? Si__<br/>No__</p>  | <p>Se espera conocer si la compañía hace parte los programas e incentivos que tiene el gobierno o entidades.</p>  |
| <p><b>5.</b> si la pregunta anterior fue No, por favor responda<br/>¿Cuál fue la razón por la cual no recibe ningún incentivo o ayuda?<br/><br/>-Falta de conocimiento<br/><br/>-Fue denegada<br/><br/>-Procesos muy largos y complicados<br/><br/>-Otra _____</p> | <p>Se espera conocer si la falta de incentivos es debido a falta de conocimiento de los beneficios que existen o falta de apoyo del gobierno o entidades.</p> |
| <p><b>6.</b> La compañía cuenta asesoría financiera de por parte de alguna entidad bancaria?<br/><br/>Si__ No__</p>  | <p>Con esta pregunta se desea conocer si la empresa está enterada de todos los mecanismos financieros que existen para realizar procesos de exportación</p>   |
| <p><b>7</b> ¿Su compañía ha realizado algún estudio de mercado?<br/><br/>Si__ No__</p>   | <p>Se espera conocer el conocimiento que tiene la compañía sobre el mercado exterior</p>  |
| <p><b>8</b> ¿A los países que exporta actualmente cuentan con acuerdo comercial con Colombia?<br/><br/>-Todos</p>  | <p>Con esta pregunta se deducir si la empresa no aumenta por falta de acuerdos comerciales que brinden beneficios o por el contrario es otra variable</p>     |

|  |   |
|--|---|
| <p>-Algunos</p> <p>-Ninguno</p>  |   |
| <p><b>9</b> ¿La compañía ha contado con asesoría o apoyo al proceso de exportación de Procolombia o alguna otra entidad?</p> <p>Si__ No__</p>  | <p>Se espera conocer si las empresas participan en las actividades y ayudas que existen en el país</p>                          |
| <p><b>10</b> si la respuesta anterior fue No, responda ¿Cuál ha sido la razón por la cual no han tenido este tipo ayuda?</p> <p>-Falta de conocimiento</p> <p>-Fue denegada</p> <p>-Procesos muy largos y complicados</p> <p>-Otra _____</p>   | <p>Se espera conocer la razón por la cual las empresas no acceden a este tipo ayuda que brinda entidades como Procolombia</p>   |
| <p><b>11.</b> ¿Cuál de las siguientes variables reconoce usted como el inconveniente más grande que presenta su empresa en el proceso de exportación?</p> <p>-Falta de recursos económicos</p> <p>-Falta de personal calificado</p> <p>-Falta de documentos y certificaciones necesarias</p> <p>-Falta de apoyo del gobierno</p> | <p>Con esta pregunta se espera conocer cual la barrera según ello que más los afecta al momento de realizar una exportacion</p> |

|   |  |
|---|--|
|   |  |
| <p><b>12</b> ¿Cuál es el plazo que presenta la empresa para la cancelación de las facturas?</p> <p>-o a 30 días</p> <p>-30 a 60 días</p> <p>-Mas de 60 días</p> | <p>se espera que con esta respuesta se pueda comprender si la empresa no brinda los tiempos necesarios para el pago de las exportaciones o no pueden mantener un largo lazo</p>                  |
| <p><b>13.</b> ¿Considera que su empresa tiene alguna característica innovadora o diferenciadora?</p> <p>Si__ No__</p>   | <p>Se realiza esta pregunta con el fin de realizar un comparativo entre los tres tipos de empresas con el fin conocer si las nuevas tendencias born global se ven implicadas en este proceso</p> |

Fuente: Elaboración propia

#### 4. ANALISIS DE RESULTADOS

##### EMPRESAS QUE NO HAN EXPORTADO

En la siguiente tabla se ilustra los resultados obtenidos en la encuesta realizada

|  |    |
|--|----|
| ¿Considera que su empresa tiene alguna característica innovadora o diferenciadora?                     | Sí |
| De una escala de 1 a 5 donde 1 es poco o ningún conocimiento y 5 muy buen conocimiento Responda ¿Tiene | 2  |

|   |    |
|---|----|
| conocimiento sobre las nuevas tendencias del mercado?   |    |
| ¿Conoce usted los países donde es un mercado potencial su producto?   | Si |
| ¿Cuenta su empresa con un área o persona con conocimientos en comercio exterior o negocios internacionales?   | No |
| en una escala de 1 a 5 donde 1 es poco o ningún conocimiento y 5 muy buen conocimiento Responda ¿Conoce usted los certificados sanitarios que se necesitan para exportar? | 1  |
| en una escala de 1 a 5 donde 1 es poco o ningún conocimiento y 5 muy buen conocimiento Responda ¿Conoce usted los certificados sanitarios que se necesitan para exportar? | No |

|   |                    |
|---|--------------------|
| <p>si su respuesta anterior fue No, responda esta pregunta ¿Cuál de los siguientes factores impiden que obtenga este certificado?</p>   | <p>Recursos</p>    |
| <p>en una escala de 1 a 5 donde 1 es bajo nivel tecnológico y 5 muy buen nivel tecnológico Responda ¿Cuál es nivel tecnológico con el que cuenta actualmente su compañía?</p> | <p>2</p>           |
| <p>¿Conoce usted a la entidad PROCOLOMBIA o alguna entidad que apoye a las empresas en el proceso de exportación?</p>   | <p>Si</p>          |
| <p>¿Cuál es el plazo que presenta la empresa para la cancelación de las facturas?</p>   | <p>0 a 30 días</p> |
| <p>¿Conoce cuál es la partida arancelaria para los productos que produce?</p>   | <p>No</p>          |
| <p>en una escala de 1 a 5 donde 1 es poco o ningún conocimiento y 5 muy buen</p>  | <p>2</p>           |



|  |  |
|--|--|
| conocimiento Responda ¿Cuánto conocimiento tiene de los tratados y acuerdos comerciales que tiene Colombia con el resto del mundo?                           |  |
| De una escala de 1 a 5 donde 1 es poco o ningún conocimiento y 5 muy buen conocimiento Responda ¿Tiene conocimiento sobre las nuevas tendencias del mercado? | 2  |
| ¿Cuál de las siguientes variables reconoce usted como el inconveniente más grande que presenta su empresa para exportar?                                     | Falta de documentos y certificaciones necesarias |

Fuente: elaboración propia

Basado en las respuestas que se obtuvieron se evidencia que las principales barreras que afectan a la empresa son internas, ya que la falta de recursos para la obtención de las certificaciones necesarias para la exportación causa que esta empresa no pueda realizar venta de productos al exterior, lo que nos lleva a confirmar la hipótesis 3 en la cual se planteó que la insuficiencia de recursos económicos impide llevar a cabo el proceso de exportación, debido que al ser pequeñas empresas no cuentan con grandes oportunidades de préstamos bancarios o un musculo financiero que le permita incurrir en un alto gasto para obtener dichas certificaciones.

Adicionalmente se confirma parcialmente la hipótesis 1 donde se expone que la falta de conocimientos sobre mercados internacionales, afecta el proceso de exportación de las pymes, ya que la empresa estudiada afirma tener poco conocimiento sobre las nuevas tendencias en el mercado, tratados de libre comercio, nuevas tendencias en el mercado, partida arancelaria del producto y documentación pertinente para el proceso, pero cabe resaltar que la empresa tiene conocimiento sobre los programas públicos de promoción de la exportación. De la misma manera los resultados muestran el poco nivel tecnológico con el que cuenta la compañía estudiada por lo que se puede inferir que la compañía presente inconvenientes de cumplimiento de la demanda o pueda responder de forma rápida a los pedidos que sean solicitados desde el exterior, lo que nos lleva a confirmar la hipótesis 3 donde se plantea que la falta de tecnología causa la falta de producción de este tipo de productos.

**BARRERAS QUE MAS AFECTAN A LAS EMPRESAS QUE NO HAN EXPORTADO**

| <b>BARRERAS QUE MAS AFECTAN A LAS EMPRESAS QUE NO HAN EXPORTADO</b> | <b>TIPO DE BARRERA</b> |
|---|------------------------|
| <i>Falta de conocimiento de mercados potenciales</i>                | Interna                |
| <i>Falta de recursos</i>  | Interna                |
| <i>Barreras no arancelarias</i>                                     | Externas               |

Fuente: elaboración propia

**EMPRESAS QUE HAN EXPORTADO, PERO DEJARON DE REALIZAR ESTE PROCESO**

En la siguiente tabla se ilustra los resultados obtenidos en la encuesta realizada

|   |                          |
|---|--------------------------|
| <p>¿Cuenta su empresa con alguna característica innovadora o diferenciadora en el mercado?</p>  | <p>No</p>                |
| <p>¿la compañía detuvo el proceso de exportación debido a la producción de otros productos?</p>   | <p>Si</p>                |
| <p>si su respuesta anterior fue Si responda ¿Cuál es la razón por la cual dejo de producir las mermeladas a base frutas exóticas?</p>   | <p>Falta de recursos</p> |
| <p>¿Su compañía cuenta o en algún momento contó con los certificados sanitarios necesarios para la exportación?</p>   | <p>Si</p>                |
| <p>en una escala de 1 a 5 donde 1 es bajo nivel tecnológico y 5 muy buen nivel tecnológico Responda ¿Cuál es nivel tecnológico con el que cuenta actualmente su compañía?</p> | <p>2</p>                 |

|  |                                   |
|--|-----------------------------------|
| ¿Recibió ayuda del gobierno o alguna entidad privada para realizar el proceso de exportación?  | No                                |
| si la pregunta anterior fue No, por favor responda ¿Cuál fue la razón por la cual no recibió ningún incentivo o ayuda?                                     | procesos muy largos y complicados |
| en una escala de 1 a 5 donde 1 es poco y 5 mucho Responda ¿Cree usted que la volatilidad del USD, afecto al proceso de exportación que ustedes realizaban? | 2                                 |
| ¿La compañía contaba con asesoría financiera de por parte de alguna entidad bancaria?  | No                                |
| ¿Cuál es el plazo que presentaba la empresa para la cancelación de las facturas?   | 0 a 30 días                       |
| en una escala de 1 a 5 donde 1 es poco o ningún conocimiento y 5 muy buen  | 2                                 |

|   |  |
|---|--|
| <p>conocimiento Responda ¿Cuánto conocimiento tiene de los tratados y acuerdos comerciales que tiene Colombia con el resto del mundo?</p>                           |  |
| <p>¿Cuál de las siguientes variables reconoce usted como el inconveniente más grande que presento su empresa cuando realizo el proceso de exportación?</p>          | <p>Falta de conocimientos y certificaciones necesarias</p> |
| <p>¿En el momento que la empresa exporto sus productos contaba con algún acuerdo comercial con el país de destino?</p>  | <p>Si</p>  |
| <p>De una escala de 1 a 5 donde 1 es poco o ningún conocimiento y 5 muy buen conocimiento Responda ¿Tiene conocimiento sobre las nuevas tendencias del mercado?</p> | <p>3</p>   |
| <p>¿Cree usted que en algún momento podrían volver a exportar el producto al exterior?</p>  | <p>Si</p>  |

Fuente: elaboración propia

Debido a que cada empresa cuenta con características diferentes se busca conocer las barreras que principalmente los afectan basados en su situación particular, de lo cual podemos inferir que la falta de conocimientos es la principal barrera que afecto a esta empresa en su proceso de exportación ya que contaban con un conocimiento bajo sobre los tratados y acuerdos comerciales y un mediano conocimiento sobre las nuevas tendencias del mercado, adicionalmente la empresa no conto con el apoyo de entidades privadas ni públicas que promovieran este proceso de exportación según los resultados esto debido a procesos muy largo complicados, lo que nos lleva a afirmar la hipótesis 1. Adicionalmente podemos encontrar que la empresa no siguió produciendo ni exportando este tipo de productos debido a la falta de recursos, así mismo la compañía conto en su momento con los certificados necesarios para vender productos al exterior, pero la falta de alguna característica innovadora y un buen nivel tecnológico, causo que detuvieran la producción y exportación de este producto lo que nos permite confirmar la hipótesis 2 y 3, de la misma manera al momento de la empresa exportar realizo el proceso a un país donde contaba con un acuerdo comercial y la misma manifiesta que la tasa de cambio no fue una barrera para ellos.

**BARRERAS QUE MAS AFECTAN A      TIPO DE BARRERA**  
**LAS EMPRESAS QUE NO HAN**  
**EXPORTADO**

|  |         |
|--|---------|
| <i>Falta de conocimiento de mercados<br/>potenciales</i> | Interna |
|--|---------|

|  |         |
|--|---------|
| <i>Falta de producción con estándares para exportación</i> | Interna |
| <i>Falta de incentivos a la exportación</i>                | Externa |

Fuente: elaboración propia

## EMPRESAS QUE EXPORTAN BAJA CANTIDAD

En la siguiente tabla se ilustra los resultados obtenidos en la encuesta realizada

|  |             |
|--|-------------|
| Cuenta su empresa con alguna característica innovadora o diferenciadora en el mercado  | Si          |
| ¿Conoce usted los países donde es un mercado potencial su producto?  | Si          |
| en una escala de 1 a 5 donde 1 es bajo nivel tecnológico y 5 muy buen nivel tecnológico Responda ¿Cuál es nivel tecnológico con el que cuenta actualmente su compañía? | 4           |
| en una escala de 1 a 5 donde 1 es poco y 5 mucho Responda ¿Cree usted que la volatilidad del USD, afecta al nivel de   | 2<br><br>No |

|   |                                   |
|---|-----------------------------------|
| <p>exportación que tiene actualmente la empresa?</p> <p>¿Ha recibido ayuda económica del gobierno o alguna entidad privada para realizar el proceso de exportación?</p> |                                   |
| <p>si la pregunta anterior fue No, por favor responda ¿Cuál fue la razón por la cual no recibe ningún incentivo o ayuda?</p>  | Procesos muy largos y complicados |
| <p>¿La compañía cuenta asesoría financiera de por parte de alguna entidad bancaria?</p>   | Si                                |
| <p>¿Su compañía ha realizado algún estudio de mercado?</p>  | Si                                |
| <p>¿A los países que exporta actualmente cuentan con acuerdo comercial con Colombia?</p>  | Todos                             |
| <p>¿La compañía ha contado con asesoría o apoyo al proceso de exportación de Procolombia o alguna otra entidad?</p>   | No                                |



|  |   |
|--|---|
| <p>si la respuesta anterior fue No, responda<br/>¿Cuál ha sido la razón por la cual no han tenido este tipo ayuda?</p>                         | <p>Falta de conocimiento.</p>                           |
| <p>¿Cuál de las siguientes variables reconoce usted como el inconveniente más grande que presenta su empresa en el proceso de exportación?</p> | <p>Falta de documentos y certificaciones necesarias</p> |
| <p>¿Cuál es el plazo que presenta la empresa para la cancelación de las facturas?</p>  | <p>31 a 60 días</p>                                     |

Fuente: Elaboración propia

Basado en los resultados de esta encuesta podemos inferir que las barreras externas son las que más afectan a este tipo de empresas, ya que la falta de documentos y certificaciones excesivas de los países del exterior causan que la empresa no pueda exportar altas cantidades, una causal de que esta sea la barrera que más afecta a las empresas que exportan en baja cantidad es debido a que no han contado con ningún apoyo de entidades tanto privadas como públicas, la empresa expone que esto es debido a falta de conocimiento sobre estas -entidades- y los procesos largos y complicados que están manejan. En contraste a esto podemos argumentar que la empresa cuenta con un alto conocimiento tanto del mercado como tecnológico ya que han realizado estudios de mercado lo que les permite conocer los países con los que tienen mejores ventajas gracias a los acuerdos comerciales, así mismo la empresa no se ve afectado por las tasas

de cambio y eso se puede confirmar en el plazo que brindan para el pago el cual es de más de un mes, se puede deducir que esto se presenta gracias al asesoramiento financiero que tiene por parte de entidades bancarias ya que estas exponen todas las coberturas cambiarias y mecanismos de pago a las que puede acceder una empresa. Cabe resaltar que esta empresa cuenta con un con características tanto innovadoras como diferenciadoras que le permite tener ventajas en el mercado exterior.

**BARRERAS QUE MAS AFECTAN A      TIPO DE BARRERA**  
**LAS EMPRESAS QUE NO HAN**  
**EXPORTADO**

|   |         |
|---|---------|
| <i>Falta de incentivos a la exportación</i> | Externa |
| <i>Requerimientos burocráticos</i>          | Externa |
| <i>Barreras no arancelarias</i>             | Externa |

Fuente: elaboración propia

## 5. CONCLUSIONES

Podemos concluir que la presente investigación cumple con sus objetivos propuestos ya que expone las características que presentan las empresas dedicadas a la producción de mermeladas en la cuales se analizan tres tipos de compañías, aquellas que exportan en baja cantidad, que exportaron, pero dejaron de realizar el proceso y que no han exportado, ya que estas se ven afectadas por las barreras de forma diferente, se logra encontrar similitudes sobre el tipo de barrera que los afectan, debido a que la empresa que no ha exportado junto con la que detuvo el proceso se ve afectado en su gran mayoría por barreras internas, resaltando la falta de recursos como principal causal para la falta de exportación de las mermeladas a base de frutas exóticas, esto puede ocurrir debido a que al ser pequeñas empresas no cuentan con el apoyo financiero de

entidades bancarias lo cual conlleva a no tener personal capacitado, ni un nivel de tecnología adecuado que permita producciones con estándares de exportación, así mismo en el caso de las empresas que exportan actualmente se logra evidenciar que estas han superado de manera satisfactorias las barreras internas, esto posiblemente porque lleva mas tiempo en el mercado y ya tiene la una estructura organizacional más establecida, por lo que actualmente estas compañías se ven afectas mayormente por las barreras externas, estas no detienen su actividad de venta de productos al exterior pero si la disminuye.

La presente investigación permitió esclarecer no solo las barreras a la exportación que más afectaban a las empresas productoras de mermeladas a base de frutas exóticas, sino también encontrar que es necesario que las empresas cuenten con una característica innovadora o diferenciadora para poder abarcar un buen mercado en el exterior así como también contar con un buen nivel tecnológico ya que esto permite que los productos cuenten con un mayor nivel de transformación así como un mayor volumen al momento de exportar, tal y como lo dice Brenes Leiva & Leon Darder, (2018), estas empresas deben contar con la infraestructura y las condiciones necesarias para poder lograrse saltar pasados en el proceso tradicional de exportación y tener una mayor acogida en el exterior, según lo expuesto anteriormente podemos concluir que la empresa que exporta actualmente ha podido tener una mayor rapidez en el mercado exterior no solo por sus características innovadoras sino por su tecnología e infraestructura diferente al caso de la empresa que no siguió exportando la cual indico tener bajo nivel tecnológico y no tener características innovadoras en su compañía así mismo la empresa que no ha exportado a pesar de tener características innovadoras no cuentan con la infraestructura ni tecnología para explotar al máximo estas características.

Se recomienda para próximos trabajos de esta índole, profundizar en las empresas entrevistadas con el fin de lograr mayores afirmaciones acerca de las barreras que afectan a las pymes, así mismo se confirmó parcialmente la hipótesis 1, por lo que es una oportunidad para estos investigadores, concluir si esta hipótesis se puede comprobar totalmente o efectivamente esta solo se aplica parcialmente.

## BIBLIOGRAFÍA

- Burgos Bohorquez, H. I. (2005). ANÁLISIS DE LOS MÉTODOS DE ENTRADA DEL SECTOR ELÉCTRICO A MERCADOS EXTERNOS BAJO EL RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR COLOMBIANO DURANTE LOS DOS PRIMEROS AÑOS DE GOBIERNO DE ÁLVARO URIBE VÉLEZ.
- Cabanilla, E. (2011). METODOLOGÍA PARA ELABORAR UN ESTUDIO POR ENCUESTAS DE LA SATISFACCIÓN DEL TURISTA: APLICACIÓN QUITO, ECUADOR . *RICIT*, 8-26.
- Calderon Garcia, H., Cervera Taulet, A., Turbillejas Andras, B., & Fayos Gardo, T. (2007). SELECCIÓN DEL MODO DE ENTRADA EN UN MERCADO INTERNACIONAL: VALORACIÓN DE LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES, LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL Y LA PERCEPCIÓN DE LOS PROBLEMAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN.
- Cantero, P., & Mendez, P. (19 de Diciembre de 2017). *Murciaeconomia*. Obtenido de <https://murciaeconomia.com/art/53989/exportacion-directa-o-indirecta-mejor-opcion-para-su-negocio>
- Cardozo, P. P., Chavarro, A., & Ariel Ramírez, C. (2007). Teorías de la internacionalización.

[https://doi.org/10.1016/0743-0167\(90\)90001-O](https://doi.org/10.1016/0743-0167(90)90001-O)

Casas Anguita, J., Repullo Labradoray, J., & Donado Campos, J. (2003). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos. *Aten Primaria*, 527-538.

Cook, R. L. (1997). Tendencias internacionales en el sector de frutas y hortalizas frescas, *181*, 183–208.

*Dinero* . (23 de 5 de 2018). Obtenido de <https://www.dinero.com/edicion-impresia/pais/articulo/exportacion-de-frutas-colombianas-en-2018/258606>

Fernandez Gomez Fundacion, S. M. (2016). ANALISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS FRUTAS EXÓTICAS CASO MARACUYÁ Y GRANADILLA COMO OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN EL MERCADO MEXICANO SANDRA. *입법학연구*.

García Pérez, F. Avella Camarero, L. (2007). INTENSIDAD EXPORTADORA Y PERCEPCIÓN DE BARRERAS A LA EXPORTACIÓN: UN ESTUDIO DE CASOS.

Gómez, D. L. V. I. P. R. (2017). Capacidad y Potencial Exportador de la Uchuva, Gulupa, Granadilla y Pitahaya en Colombia: 2012-2016. *Universidad Del Rosario*. Retrieved from <http://ir.obihiro.ac.jp/dspace/handle/10322/3933>

González, W. O. (2013). El estudio de casos: una vertiente para la investigación educativa. *Educere*, 139-144.

*infoagro*. (27 de 03 de 2017). Obtenido de [http://www.infoagro.com/noticias/2017/gran\\_oportunidad\\_para\\_las\\_frutas\\_exoticas.asp](http://www.infoagro.com/noticias/2017/gran_oportunidad_para_las_frutas_exoticas.asp)

Hutchinson, K., Fleck, E., & Lloyd/Reason, L. (2009). An investigation into the initial barriers to internationalization: Evidence from small UK retailers. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 16(4), 544–568. <https://doi.org/10.1108/14626000911000910>

Kapr, B. (2015). EXPORT BARRIERS IN LATIN AMERICA ACCORDING TO CZECH COMPANIES, 2014.

Legiscomex. (2013). Exportación de frutas exóticas colombianas. Legiscomex (2013). Retrieved from [www.legiscomex.com/banco20medios/documentos/estudio\\_frutas\\_tropicales\\_Colombia](http://www.legiscomex.com/banco20medios/documentos/estudio_frutas_tropicales_Colombia). Accessed Jun 2014.

Leonidas, C. (1995). Export barriers : Non-exporters ' perceptions. *International Marketing Review*, 12(1).

Leonidou, 2., & Hutchinson et al., 2. (s.f.).

Leonidou, 2., Leonidou, 2., Yannopoulos y Kefalaki, 2., & Hutchinson et al, 2. (s.f.).

Llamazares, O. (1 de Mayo de 2017). *Global Negotiator Blog*. Obtenido de <https://www.globalnegotiator.com/blog/que-es-el-contrato-de-distribucion-internacional-modelo-clausulas/>

*Procolombia*. (s.f.). Obtenido de <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/mermeladas-con-sabores-de-frutas-exoticas-ganan-terreno-en-el-mercado-aleman>

*PROCOLOMBIA*. (s.f.). Obtenido de <http://www.procolombia.co/frutas-exoticas-0Burgos>

Bohorquez, H. I. (2005). ANÁLISIS DE LOS MÉTODOS DE ENTRADA DEL SECTOR

ELÉCTRICO A MERCADOS EXTERNOS BAJO EL RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR COLOMBIANO DURANTE LOS DOS PRIMEROS AÑOS DE GOBIERNO DE ÁLVARO URIBE VÉLEZ.

Calderon Garcia, H., Cervera Taulet, A., Turbillejas Andras, B., & Fayos Gardo, T. (2007).

SELECCIÓN DEL MODO DE ENTRADA EN UN MERCADO INTERNACIONAL: VALORACIÓN DE LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES, LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL Y LA PERCEPCIÓN DE LOS PROBLEMAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN.

Cardozo, P. P., Chavarro, A., & Ariel Ramírez, C. (2007). Teorías de la internacionalización.

[https://doi.org/10.1016/0743-0167\(90\)90001-O](https://doi.org/10.1016/0743-0167(90)90001-O)

Cook, R. L. (1997). Tendencias internacionales en el sector de frutas y hortalizas frescas, *181*, 183–208.

Fernandez Gomez Fundacion, S. M. (2016). ANALISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS FRUTAS EXÓTICAS CASO MARACUYÁ Y GRANADILLA COMO OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN EL MERCADO MEXICANO SANDRA. *입법학연구*.

García Pérez, F. Avella Camarero, L. (2007). INTENSIDAD EXPORTADORA Y PERCEPCIÓN DE BARRERAS A LA EXPORTACIÓN: UN ESTUDIO DE CASOS.

Gómez, D. L. V. I. P. R. (2017). Capacidad y Potencial Exportador de la Uchuva, Gulupa, Granadilla y Pitahaya en Colombia: 2012-2016. *Universidad Del Rosario*. Retrieved from <http://ir.obihiro.ac.jp/dspace/handle/10322/3933>

Hutchinson, K., Fleck, E., & Lloyd/Reason, L. (2009). An investigation into the initial barriers to

internationalization: Evidence from small UK retailers. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 16(4), 544–568. <https://doi.org/10.1108/14626000911000910>

Kapr, B. (2015). EXPORT BARRIERS IN LATIN AMERICA ACCORDING TO CZECH COMPANIES, 2014.

Legiscomex. (2013). Exportación de frutas exóticas colombianas. Legiscomex (2013). Retrieved from [www.legiscomex.com/banco20medios/documentos/estudio\\_frutas\\_tropicales\\_Colombia](http://www.legiscomex.com/banco20medios/documentos/estudio_frutas_tropicales_Colombia). Accessed Jun 2014.

Leonidas, C. (1995). Export barriers : Non-exporters ' perceptions. *International Marketing Review*, 12(1).

Malca, O., & Rubio, J. (2015). Obstáculos a la actividad exportadora: Encuesta a las empresas exportadoras del Perú, 7(1), 51–76. Retrieved from [http://srvnetappseg.up.edu.pe/siswebciup/Files/DD1410\\_Barreras para la exportacion - Encuesta a las empresas exportadoras del Perú - Malca\\_Rubio.pdf](http://srvnetappseg.up.edu.pe/siswebciup/Files/DD1410_Barreras para la exportacion - Encuesta a las empresas exportadoras del Perú - Malca_Rubio.pdf)

Martínez Godínez, V. L. (2013). 1.1 Métodos de investigación En. *Métodos, Técnicas e Instrumentos de Investigación*, 7.

Martínez, H., Espinal, C., & Yadira, P. (2005). La cadena de los frutales de exportación en Colombia: Una mirada global de sus estructura y dinámica 1991-2005. *Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural Observatorio Agrocadenas Colombia*, (67), 1–66. Retrieved from [http://www.fondohortifruticola.com.co/archivos/cadenas/caracterizacion\\_frutales\\_exporta\\_2005.pdf](http://www.fondohortifruticola.com.co/archivos/cadenas/caracterizacion_frutales_exporta_2005.pdf)



- Mera, C. E. C. (2017). *PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE MERMELADA DE PITAHAYA EN EL ESTADO DE NUEVA YORK, ESTADOS UNIDOS.*
- Mestiza, M. de J. R. (2003). Exportaciones hortofrutícolas mexicanas en el TLCAN: ¿ventaja comparativa? *Cuadernos de Desarrollo Rural*, (50), 35–62.
- Ortiz, J., Fernández, R., & Clavel, M. (2014). Las pymes españolas en Latinoamérica : barreras a la exportación Spanish Sme ' s In Latin America : Export Barriers. *AD-Minister*, 24(24), 53–78.
- Ortiz, X., Acevedo, X., & Martinez, H. (2002). CARACTERISTICAS Y ESTRUCTURA DE LOS FRUTALES DE EXPORTACION EN COLOMBIA, (19), 1–25. Retrieved from <http://repiica.iica.int/docs/B0037e/B0037e.pdf>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2016). Antioquia: Retos y prioridades del departamento 2016-2019, 65.
- Riveros, H., & Heinrichs, W. (2014). *Valor agregado en los productos de origen agropecuario.* Retrieved from <http://goo.gl/9lgQpn>
- Rocio Lozano, A. (2017). LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS, COMO DIFICULTAD A SUPERAR PARA EXPORTAR A CANADÁ POR PRODUCTORES COLOMBIANOS. *Logos Ciencia & Tecnologia*, 8(2), 221–234. <https://doi.org/10.22335/rlct.v8i2.311>
- Yannopoulos, P., & Kefalaki, M. (2010). Export Barriers Facing Canadian SMEs: The Role of Mental Models. *Journal of Business and Policy Research*, 5(2), 54–68.

