
Valor agregado y transformación para que los productos incursionen de forma exitosa en el mercado

Una estrategia para el gremio agricultor colombiano, especialmente para el referente al guandul, es el enfoque hacia la transformación de este producto para la generación de valor, ya que de este pueden surgir otras ideas innovadoras, como la carne de guandul, que es similar a la carne que hacen con la soya; incluirlo en las barras energéticas y las bebidas energizantes que utilizan algunas personas para ir al gimnasio o para el día a día, e incluso se podrían elaborar dulces tradicionales y exportarlos, teniendo en cuenta la presentación. Es importante resaltar que aquellos productos que cuentan con la etiqueta de “orgánicos” son de mayor calidad en el mercado, y esto causa un aumento considerable en su valor; por ello, es importante cumplir con los estándares de calidad, tanto los obligatorios como los no obligatorios en cada país, dado que estos ayudan a potencializar el valor de los productos. Por otra parte, se destaca el beneficio de importar maquinaria y hacer uso de tecnologías que faciliten el proceso de producción y reduzcan la utilización de mano de obra, con el fin

de disminuir los costos de producción, para que el precio y las ganancias al negociar los productos sean aún más atractivos para el vendedor o comprador tanto en el mercado nacional como en el internacional.

Por ello, es importante que este producto sea atractivo en todas sus presentaciones, de forma que tanto en escenarios nacionales como internacionales se genere una mayor competencia, lo que traería consigo una mejora para las asociaciones, organizaciones, empresas y el país en general. Colombia posee un gran potencial para aprovechar sus recursos naturales y necesita de personas comprometidas, que deseen obtener el máximo beneficio de ellos, contribuyendo al país con materias que tengan un impacto significativo en la economía y el desarrollo.



