X Coloquio junior de investigación
XI coloquio senior de investigación

Regiobalidad: pensando el territorio hacia perspectivas globales

MEMORIAS DE INVESTIGACIÓN

2024

ISBN: 978-628-96247-4-8

Universidad Católica de Pereira

RCPI
Asociación Red Colombiana de Profesiones Internacionales

Asociación Red Colombiana de Profesiones Internacionales (RCPI)

Universidad Católica de Pereira

AUTORIDADES ACADÉMICAS DE LA ASOCIACIÓN RED COLOMBIANA DE PROFESIONES INTERNACIONALES (RCPI)

Mauricio Ortiz Velásquez
Presidente de la Asociación RCPI

Iulderc Collazos Hernández
Director Ejecutivo RCPI

AUTORIDADES ACADÉMICAS DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE PEREIRA

Pbro. Behitman Alberto Céspedes De los Ríos
Rector

John Eider Vásquez Hernández
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Iván Alonso Buitrago Márquez
Director del programa Negocios Internacionales

COMITÉ CIENTÍFICO

Iulderc Collazos Hernández
Carlos Andrés Díaz Restrepo
Antonella De Salvo
Manuel Antonio Jiménez
Iván Alonso Buitrago
Alexandra Jaramillo Gutiérrez

COMITÉ ORGANIZADOR

Iván Alonso Buitrago Márquez
Alexandra Jaramillo Gutiérrez
Laura Sofía Cárdenas Giraldo
María Paula Ramírez Ramírez
Santiago Granada Díaz
Juan Esteban Tabares Morales
Daniela Guzmán Vargas
Alan Raúl Moreno Becerra
Valentina Alquerque Madrid
Sara Valentina Pinilla Ticora

COMITÉ DE EVALUACIÓN

Loyda Lily Gómez Santos
Universidad de La Sabana

Erica Yaneth Guisao Giraldo
Universidad de Medellín

Lizeth Marcela Jaimes
Universidad de la Salle

Elvis Orozco Castillo
Universidad del Magdalena

Darling Nathali Gómez Ospina
Fundación Universitaria Internacional de la Rioja

Andrea Marcela Méndez Sánchez
Universidad Popular del Cesar

Rosa Alexandra Chaparro Guevara
Fundación Universitaria del Área Andina

Mauricio Hernández Pérez
Universidad de la Salle

Luis Alfonso Afanador González
UNAB

Barbara Pincowsca Cardoso Campos
Universidad Católica de Pereira

Mario Antonio Rodríguez Coronado
Universidad Popular del Cesar

Carlos Andrés Díaz Restrepo
Universidad Católica de Pereira

Manuel Antonio Jiménez
Universidad Católica de Pereira

Martha Rosario Argüello Caballero
Universidad Popular del Cesar

Juan Carlos Valdivieso Sánchez
Universidad Popular del Cesar

Edwin Josué Manosalva Amaya
Universidad Popular del Cesar

Juliana Correa Jaramillo
Universidad EAFIT

Liliana Marcela Bastos Osorio
Universidad Francisco de Paula Santander

Alexandra Jaramillo Gutiérrez
Universidad Católica de Pereira

Sandra Milena Santa
Universidad EAFIT

Carolina Ardila López
Universidad EAFIT

Catherine Alicia Rubio Rodríguez
Fundación Universitaria del Área Andina

Luis Alfonso Robles Rangel
UNAB

Iván Alonso Buitrago Márquez
Universidad Católica de Pereira

Antonella De Salvo
Universidad Católica de Pereira

PONENTES MAGISTRALES

Sebastián Galindo
Vicepresidente de la Cámara de Comercio Colombo Africana (CLAF).
Conferencia: “Desentrañando las oportunidades comerciales con el continente africano”.

Manuel Antonio Jiménez
Docente de la Universidad Católica de Pereira.
Conferencia: “Regiobalidad: pensando el territorio hacia perspectivas globales”.

COMPILACIÓN:

Andrea Marcela Méndez Sánchez

Fundación Nuestras Voces
ISBN: 978-628-96247-4-8

INSTITUCIONES PARTICIPANTES

Fundación Universitaria del Área Andina - Sede Bogotá

Fundación Universitaria del Área Andina - Sede Pereira

Universidad Católica de Pereira

Universidad Católica Luis Amigó

Universidad de La Salle

Universidad del Norte

Universidad EAFIT

Universidad Francisco de Paula Santander

Universidad Pontificia Bolivariana

Universidad Popular del Cesar

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

ASPECTOS GENERALES

Las dinámicas globales, cada vez más continuas y cambiantes, ofrecen una oportunidad para la inserción internacional y, el desarrollo económico y social. La regiobalidad, definida como la integración de estrategias globales con prácticas económicas locales, fomenta una economía más competitiva y eficiente a través de la cooperación internacional, la apertura de mercados y la valorización de las especializaciones inteligentes regionales (Jiménez et al., 2022). Este enfoque permite enfrentar los desafíos de comercio internacional, relaciones internacionales, sostenibilidad, que requieren una coordinación adaptada a las características específicas de cada región.

En el contexto actual, donde la sostenibilidad, la cooperación y la transformación tecnológica son pilares, surge la necesidad de abordar la regionalidad desde una perspectiva global. Las regiones deben adoptar tecnologías y prácticas sostenibles para mejorar la eficiencia y competitividad de sus empresas, al tiempo que se alinean con los objetivos de sostenibilidad global. Establecer y consolidar redes de cooperación e intercambio entre sistemas económicos regionales y comunidades globales no solo fortalece la proyección internacional de las regiones, sino que también atrae inversiones estratégicas y fomenta un desarrollo más equitativo.

Este coloquio generará un espacio de reflexión y debate que contribuya a la formulación de políticas y prácticas que promuevan el desarrollo sostenible y equitativo de las regiones en el contexto global actual. Invitamos a investigadores, académicos y profesionales a participar y compartir sus conocimientos y experiencias, con el fin de identificar y promover prácticas innovadoras y sostenibles que beneficien tanto a las regiones como al entorno global en su conjunto.

La Asociación Red Colombiana de Profesiones Internacionales (RCPI) y el programa de Negocios internacionales de la Universidad Católica de Pereira presentan el X Coloquio Junior de investigación y el XI Coloquio Senior de investigación, cuyo tema es “Regiobalidad: pensando el territorio hacia perspectivas globales” dirigido a:

- Estudiantes de pregrado y posgrado de los programas de Relaciones Internacionales, Negocios Internacionales, Comercio Internacional, Comercio Exterior, Mercadeo Internacional, Emprendimiento Internacional, Finanzas Internacionales, Logística Internacional y carreras a-fines, vinculados a universidades colombianas y extranjeras.

- Semilleros de investigación registrados.

- Investigadores junior vinculados a grupos de investigación con temática relacionada a las profesiones internacionales.

- Docentes investigadores con ponencias resultado de un proyecto de investigación (preferiblemente registrado en la plataforma de los grupos de investigación).

- Profesionales graduados que hayan realizado investigación académica en los últimos 12 meses, con ponencias resultado de un proyecto de investigación (preferiblemente registrado en la plataforma de los grupos de investigación).

TEMÁTICA GENERAL

"Regiobalidad: pensando el territorio hacia perspectivas globales", y en las siguientes áreas:

- Internacionalización territorial
- Transformación digital
- Economía circular
- Competitividad
- Integración económica
- Migración
- Innovación empresarial
- Logística internacional
- Derecho internacional
- Gestión de proyectos y cooperación internacional
- Comunicación y cultura

SUBTEMA

- Comercio Internacional
- Relaciones internacionales
- Finanzas internacionales
- Marketing internacional
- Sostenibilidad

PONENCIAS SENIOR DESTACADAS

- "The internationalization of Pereira, an intermediate city in Colombia". Autor: *Carolina Ardila-López, Universidad EAFIT.*

- "Diccionario Terminológico Multilingüe de negocios internacionales SBVR-EAFIT MTD: Herramienta para actividades de aprendizaje e investigación". Autor: *Juan Carlos Díaz Vásquez, Universidad EAFIT.*

PONENCIAS JUNIOR DESTACADAS

- "Competencias Interculturales de los Estudiantes de Intercambio Internacional de la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus". Estudiantes: *Andrés Felipe Gamboa Rueda, Sofia McCormick Cordero, Universidad Pontificia Bolivariana.*

- "Diseños de un portafolio de inversión diversificado con activos disponibles en la bolsa de valores de Colombia". Estudiante: *Juan José Londoño Amador, Universidad Católica de Pereira.*

- “Senderos frente al desacople comercial”. Estudiante: *Elisa Sofía García Marcano, Universidad EAFIT.*

X COLOQUIO JUNIOR DE INVESTIGACIÓN Y XI COLOQUIO SENIOR DE INVESTIGACIÓN

18 de octubre de 2024 en la Universidad Católica de Pereira
Red Colombiana de Profesiones Internacionales (RCPI)
Pereira, Colombia

CONTÁCTENOS

Si tiene alguna pregunta o inquietud puede enviarnos un correo electrónico a d.ejecutiva@rcpi.edu.co o coloquiorcpi@ucp.edu.co

Copyright © 2025 RED COLOMBIANA DE PROFESIONES INTERNACIONALES (RCPI). Esta es la Memoria de Artículos del X COLOQUIO JUNIOR DE INVESTIGACIÓN Y XI COLOQUIO SENIOR DE INVESTIGACIÓN; con ISBN: 978-628-96247-4-8. La responsabilidad de la información publicada compete a los autores mismos.

TABLA DE CONTENIDO

X COLOQUIO JUNIOR DE INVESTIGACIÓN 10

1. IDENTIFICAR POSIBLES INVERSIONISTAS POTENCIALES PARA INVERTIR EN EL SECTOR LOGÍSTICO EN RISARALDA 11
2. PRINCIPALES BENEFICIOS Y VENTAJAS DE LA ZONA FRANCA INTERNACIONAL DE PEREIRA (ZFIP) FRENTE A LAS ZONAS FRANCAS DE SURAMÉRICA 21
3. COOPERACIÓN INTERNACIONAL AL DESARROLLO, MIGRACIÓN E INSTITUCIONES LOCALES: UNA MIRADA AL CASO PEREIRANO 28
4. COMPETENCIAS INTERCULTURALES DE LOS ESTUDIANTES DE INTERCAMBIO INTERNACIONAL DE LA UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA MULTICAMPUS 42
5. ANÁLISIS DE LAS BARRERAS QUE IMPIDEN A LAS MUJERES ALCANZAR PUESTOS DE LIDERAZGO EN LAS EMPRESAS DEL ÁREA METROPOLITANA DE BUCARAMANGA 54
6. DISEÑO DE UN PORTAFOLIO DE INVERSIÓN DIVERSIFICADO CON ACTIVOS DISPONIBLES EN LA BOLSA DE VALORES DE COLOMBIA 69
7. PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA FORZA LOGISTICS GROUP HACÍA RISARALDA 92
8. INTEGRACIONES SOBRE ARENA VS CAPITAL SOCIAL - UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA: PERSPECTIVA COMPARADA 110
9. ESTRATEGIAS PARA LA MEJORA LOGÍSTICA EMPRESARIAL EN LA CADENA DE SUMINISTROS DE LA EMPRESA JHON KELLY JEANS 124
10. FRACASO DE LA POLÍTICA ANTIDROGAS EN COLOMBIA 133
11. SENDEROS FRENTE AL DESACOPLE COMERCIAL 140

XI COLOQUIO SENIOR DE INVESTIGACIÓN 160

12. ANÁLISIS DE LA DINÁMICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL DEL DEPARTAMENTO DE SANTANDER EN LOS AÑOS 2019 Y 2020 161
13. EL PAPEL DE LA CULTURA EN LA CONSTRUCCIÓN DE LA IDENTIDAD EN BOGOTÁ. 178
14. LOS OBSERVATORIOS EN LOGÍSTICA EN COLOMBIA, CLAVES PARA EL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL DEL NORTE DE SANTANDER 190

15. LA CERTIFICACIÓN FAIR TRADE EN EL SECTOR AGRICOLA COMO ESTRATEGIA DE ACCESO A MERCADOS INTERNACIONALES: CASO CACAO DEPARTAMENTO DE SANTANDER 199

16. DESEMPEÑO DE LA BALANZA COMERCIAL RELATIVA DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS DEL DEPARTAMENTO DE SANTANDER 211

17. ERRORES COMUNES DE LAS MIPYMES EN LOS PROCESOS ADUANEROS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN EN COLOMBIA 226

18. LA PAZ TOTAL EN COLOMBIA. UN PROYECTO DEL GOBIERNO NACIONAL CARENTE DE ESTRATEGIA INTERNACIONAL QUE FACILITE Y RESPALDE SU IMPLEMENTACIÓN 242

19. THE INTERNATIONALIZATION OF PEREIRA, AN INTERMEDIATE CITY IN COLOMBIA 260

20. DICCIONARIO TERMINOLÓGICO MULTILINGÜE DE NEGOCIOS INTERNACIONALES SBVR-EAFIT MTD: HERRAMIENTA PARA ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE E INVESTIGACIÓN 275

21. GRUPOS DE INTERÉS Y CREACIÓN DE VALOR SOSTENIBLE EN REDES DE COLABORACIÓN EN EL TURISMO RURAL 292

X COLOQUIO JUNIOR DE INVESTIGACIÓN

IDENTIFICAR POSIBLES INVERSIONISTAS POTENCIALES PARA INVERTIR EN EL SECTOR LOGÍSTICO EN RISARALDA

Camila Benjumea Usma. Fundación Universitaria del Área Andina - Sede Pereira.

Línea Temática: *Finanzas Internacionales.*

RESUMEN

Se indagará sobre los distintos elementos que se requieren ya que, de acuerdo con el Plan Regional de Competitividad de Risaralda, el departamento y en especial el AMCO – Área Metropolitana del Centro de Occidente de Pereira; aspira a consolidarse como un Centro Logístico. Por lo cual, en esta investigación se pretende identificar las variables, ventajas competitivas y comparativas del territorio en dicho sector con el fin de atraer inversión extranjera, por medio de la identificación de clientes potenciales. Dado a que, este mecanismo de internacionalización de los territorios y empresas permitirá mejorar la productividad y competitividad de la región, a través de la atracción de capital, generación de empleos y mejoramiento de las capacidades de la cadena de abastecimiento del sector logístico.

Palabras clave: *logística, plataforma logística del eje cafetero, empresas, inversión extranjera.*

ABSTRACT

We will inquire about the different elements that are required since, according to the Regional Competitiveness Plan of Risaralda, the department and especially the AMCO - Metropolitan Area of the Center West of Pereira; aspires to consolidate itself as a Logistics Center. Therefore, this research aims to identify the variables, competitive and comparative advantages of the territory in this sector in order to attract foreign investment, through the identification of potential customers. Given that, this mechanism of internationalization of the territories and companies will allow improving the productivity and competitiveness of the region, through the attraction of capital, generation of jobs and improvement of the capacities of the supply chain of the logistics sector.

Keywords: *logistics, eje cafetero logistics platform, companies, foreign investment.*

INTRODUCCIÓN

Planteamiento del problema.

Colombia está situado en el punto focal de la actividad marítima americana, una ubicación privilegiada por su cercanía al Canal de Panamá, esta localización es ideal en el cruce de las principales vías de comunicación mundial, pero en cuestiones de la logística es ineficiente y poco competitivo debido a problemas estructurales que requieren de una solución integral, prueba de ello son los altísimos costos logísticos que en el país están en el 17,9% del total de la venta. Tiene una infraestructura atrasada en corredores viales, sistema férreo y fluvial, puertos, aeropuertos, energía renovable y nodos logísticos, ya que estas obras están pensadas al corto plazo y no responden a la velocidad del mercado.

En 2020 la crisis sanitaria provocada por COVID-19 alteró la vida cotidiana a nivel mundial, lo que hizo más que acelerar el uso de dispositivos electrónicos y herramientas online para casi todos los ámbitos de la vida, entre los que se encuentran las compras, además ha puesto de manifiesto la importancia que tienen las actividades esenciales para la sociedad, estas actividades para la gestión logística representan un papel fundamental, ya que, gracias a la pandemia, hoy en día hay mejor regulación, rastreo de mercancías y la digitalización de procesos (Viu Roig & Castillo Gutiérrez, 2022).

El sector de transporte y logística en Colombia todavía enfrenta desafíos considerables, la congestión del tráfico en las ciudades, la necesidad de mejorar la seguridad vial y la inversión en infraestructura ferroviaria son algunos de los desafíos pendientes. Además, la sostenibilidad y la reducción de las emisiones de carbono son preocupaciones cada vez más importantes en un mundo consciente del medio ambiente. Sin embargo, estos desafíos también ofrecen oportunidades para la innovación y la mejora como la digitalización y la automatización de la cadena de suministro, la inversión en energías limpias para el transporte y la mejora de la conectividad regional son algunas de las áreas en las que Colombia puede liderar el camino hacia un futuro más eficiente y sostenible.

Como se sabe el eje cafetero está conformado con los departamentos de Caldas, Quindío y Risaralda, considerada como una de las de más alta valorización en Colombia, que concentra 18% de la población del país con 9,2 millones de habitantes, abarca 6,78% del territorio y en 2021 tuvo una participación en el PIB de 4,14%. Su ubicación estratégica en el centro del país, la cercanía al Puerto de Buenaventura y a diferentes polos de desarrollo regional como las principales ciudades del país: Bogotá, Medellín y

Cali la hacen un factor clave y decisorio para el establecimiento de proyectos de inversión extranjera. Sobresale el talento altamente calificado y las zonas francas, que albergan importantes operaciones de compañías multinacionales que generan empleos de calidad y desarrollo integral y sostenible en los departamentos y sus comunidades", enfatiza ProColombia (Garcés, 2022).

Las organizaciones de los sectores público, privado y académico acuerdan conformar la Alianza Logística Regional Eje Cafetero (ALREC): "Eje Cafetero Logístico", se constituye en la estrategia articuladora regional para promover iniciativas de facilitación logística, coordinación interinstitucional y la investigación para el desarrollo de políticas públicas, encaminadas a mejorar el desempeño competitivo de la región, aumentar la productividad y la eficiencia en el transporte de carga, mejorar la logística regional de forma continua, asegurando el alto desempeño y la competitividad logística regional, a través de la articulación entre los sectores público, privado y la academia. (Ministerio de Transporte de Colombia, 2025).

En estos momentos se ha encontrado varios desafíos a la hora de querer poner este proyecto en marcha, por lo que la PLEC "Plataforma Logística del Eje Cafetero" quiere llegar a la transformación de productos, para mejorar la competitividad de la región, facilitando el comercio por medio de una optimización de trámites de importación y exportación.

Según la última versión de la "Encuesta Nacional de Logística" realizada en 2020, 74% de las empresas miden su costo logístico, una leve mejora con respecto al 69,1% de las empresas encuestadas en la versión de 2018, ya que el aumento del costo de las operaciones logísticas sigue siendo uno de los principales desafíos de las empresas dedicadas a las entregas de última milla, por lo que las empresas colombianas están tomando más en cuenta la relevancia de optimizar las operaciones logísticas (Beetrack, 2020).

En cuanto a la Zona Franca Internacional de Pereira, en 2021 tuvo 12.000 operaciones con un crecimiento de 15% frente al año anterior. Por lo que dijo Andrea Galán, gerente general de Zona Franca Internacional de Pereira: "Este resultado es la muestra de la reactivación de nuestras empresas usuarias, la continuidad de sus operaciones y el aporte al crecimiento de la economía local y nacional." Esto fue gracias a la instalación de la compañía portuguesa Sovena, productora de aceite de aguacate para exportación, con una inversión de $30.000, que surgió en ese mismo año.

Como dice Pineda Ospina (2019), en su investigación del "Análisis de la plataforma del eje cafetero", la creación del Área Metropolitana en el departamento desea ser un eje articulador de desarrollo sustentable de la región ya que su estructura económica está constituida por tres sectores principalmente: el sector de industria y manufactura, el sector de comercio restaurante y hoteles y el sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones; para los cuales el gobierno debe responder con planes maestros de movilidad con dimensión regional y municipal. El señor Sigifredo Salazar exgobernador de Risaralda dice que:

> Con este proyecto vamos a volver muy competitivas a todas las empresas del territorio risaraldense y del Eje Cafetero, porque lo importante es que lleguen muchas empresas, que las que estén crezcan, que apoyemos fuertemente a los emprendedores y que generemos las fuentes de empleo que el territorio necesita con el fin de bajarle los costos logísticos a los empresarios que están actualmente, no solamente en Risaralda, sino en toda la región, el norte del Valle, el sur del Chocó y una parte del Tolima.

De acuerdo con el Plan Regional de Competitividad, el departamento de Risaralda y más específicamente el Área Metropolitana del Centro Occidente aspira a consolidarse como un centro de logística. Por su ubicación estratégica, Risaralda se encuentra en el centro del triángulo de oro Colombia cerca de los tres centros de consumo más importantes en Colombia y su principal puerto marítimo, convirtiéndose en la mejor ubicación para atender el mercado nacional e internacional de manera más eficiente, ampliando así las posibilidades de llegar a más consumidores.

Hay evidencias de empresas privadas que actúan como centros de logística como Almacafé, Servientrega, Eve distribuciones y Audifarma, entre otras. La oportunidad de descargue, almacenamiento, carga y sus actividades conexas, representa para Risaralda la posibilidad de hacer parte del proceso productivo de eslabones de cadenas de valor que se definen en gran parte por fuera del territorio, en otras regiones colombianas o del mundo (Ordóñez, 2023).

Justificación.

Gracias al constante crecimiento económico y la expansión que ha tenido la ciudad de Pereira en los últimos años, la ciudad ha sido catalogada como "ciudad logística" lo que ha llamado la atención para la ejecución de proyectos económicos, sociales y ambientales. Con lo anterior no podemos dejar a un lado la tecnología que también desempeña un papel esencial en el crecimiento de la logística, ya que la implementación de sistemas de gestión de almacenes, seguimiento de envíos en tiempo

real y rutas de optimización ha mejorado la eficiencia operativa; los vehículos eléctricos y soluciones de transporte más sostenibles ha permitido a las empresas reducir su huella ambiental y ahorrar costos a largo plazo.

En Invest in Pereira se ha liderado, con el apoyo de la Gobernación de Risaralda, la Alcaldía de Pereira, la Cámara de Comercio de Pereira y con la colaboración de los diferentes actores locales del sector gremial y académico, el posicionamiento de Risaralda y Pereira como destino atractivo para la inversión, gracias a su ubicación geoestratégica y el talento humano que ofrece nuestro Departamento, así como el apoyo institucional y sectores de la región, como facilitador para el proceso de las empresas inversionistas para decidir dónde invertir. Dentro de la estrategia de atracción de inversión a la región la Agencia también ha visitado diferentes eventos de carácter internacional, buscando promocionar la inversión en los sectores económicos más competitivos de Risaralda (Cámara de Comercio de Pereira, 2011).

Pereira se ha consolidado como un centro logístico para muchas empresas, dada su ubicación estratégica, la cercanía con los principales centros de consumo del país, su conectividad y articulación institucional, entre otros aspectos (La República, 2021). Es importante señalar que parte del centro logístico ha sido por la Zona Franca Internacional de Pereira que se ha convertido en un epicentro para el comercio y los negocios, gracias a su ubicación estratégica y las ventajas que ofrece a las empresas nacionales e internacionales. Con la culminación de la etapa 2 del proyecto, la zona experimentará un crecimiento sin precedentes, consolidándose como un referente en el desarrollo industrial y empresarial de la región (Zona Franca Internacional de Pereira, 2023).

Objetivo general.

Identificar posibles inversionistas potenciales para el sector logístico de Risaralda.

Objetivos específicos:

1. Caracterizar las empresas del sector logístico ubicadas en Risaralda.

2. Identificar los actores que hacen parte de la cadena de proveeduría del sector logístico en Risaralda.

3. Identificar mercados potenciales para la atracción de inversión del sector logístico en Risaralda.

Referente teórico.

La logística ha experimentado un crecimiento exponencial en Colombia en las últimas décadas, convirtiéndose en un motor clave para el desarrollo económico del país. El gobierno ha demostrado un compromiso con el desarrollo de la infraestructura logística, a través de programas de inversión, se han construido y modernizado carreteras, ferrocarriles y aeropuertos. Uno de los proyectos más notables es la Ruta del Sol, una autopista de 1.071 kilómetros que conecta el interior del país con la costa caribeña, facilitando el transporte de mercancías y reduciendo los costos logísticos (Fulppi, s.f.).

El crecimiento del comercio electrónico ha sido un factor crucial en el aumento de la demanda logística, el acceso a Internet y la creciente confianza de los consumidores en las compras en línea han llevado a un aumento en la distribución de productos a nivel nacional. Grandes empresas de comercio electrónico y cadenas minoristas han establecido centros de distribución en el país, generando empleos y demanda de servicios logísticos.

Se han establecido zonas francas y políticas de incentivo para atraer inversiones extranjeras y promover la expansión de la logística en el país, estas zonas ofrecen beneficios fiscales y aduaneros a las empresas que se instalan en ellas, lo que ha llevado a la creación de parques industriales y centros de distribución de clase mundial.

La inversión extranjera en el sector logístico de Colombia es fundamental para el desarrollo económico del país. Esta inversión juega un papel crucial en la modernización y expansión de la infraestructura logística, la generación de empleo y la mejora de la competitividad del país en el mercado global, ya que permite la implementación de nuevas tecnologías y mejores prácticas en el sector logístico, lo que mejora la eficiencia y la productividad. Ayudando en el mercado global a reducir los costos logísticos y mejorar la calidad del servicio.

También se ve reflejada cuando las economías en crecimiento que por su bajo nivel de desarrollo no cuentan con la capacidad de ahorro suficiente para financiar la formación de capital, o que no tienen un mercado financiero y de capitales suficientemente desarrollado para canalizar los recursos necesarios para hacerlo, la inversión se convierte en una fuente invaluable de expansión de la capacidad productiva de las economías receptoras (FEDESARROLLO, 2007).

La IED se reconoce como una fuente de financiación importante para las economías de los países receptores, por lo cual, para las economías en transición de

desarrollo como Colombia, que poseen un aparato financiero captador de capitales insuficiente para cubrir las demandas internas, la IED es una fuente de ingresos que no pueden desestimar (FEDESARROLLO, 2007)

El crecimiento de la logística ha tenido un impacto significativo en la economía del país. Se estima que el sector logístico representa aproximadamente el 8% del PIB colombiano y emplea a millones de personas en diversas áreas, desde conductores de camiones hasta personal de almacén y profesionales de la gestión logística. El aumento de la eficiencia en la cadena de suministro ha mejorado la competitividad de las empresas colombianas a nivel internacional (Fulppi, s.f.). A pesar del crecimiento sostenido, también se enfrenta desafíos significativos: La congestión en las carreteras y la necesidad de seguir mejorando la infraestructura son preocupaciones clave, además, la sostenibilidad ambiental y la reducción de emisiones de carbono son áreas en las que el país debe seguir trabajando.

En el sector de la logística enfocándonos en la PLEC se ha regulado por varias leyes, entre esas está el decreto 1079 de 2015 en su artículo 2.4.5.3 define al Ministerio de Transporte como la instancia encargada de articular los actores públicos y privados en la gestión de las acciones relacionadas con el flujo de carga que sean requeridas en un corredor logístico de importancia estratégica y el monitoreo y seguimiento de estas. (transporte).

Que el CONPES 3547 de 2008 – Política Nacional Logística crea un esquema institucional de alcance nacional con el objetivo de apoyar e impulsar iniciativas en búsqueda del aumento de la productividad y competitividad en el país, y que posteriormente en la Misión Logística se identifica la necesidad de generar instancias regionales que promuevan la eficiencia logística como medio para la competitividad.

Los factores determinantes para la competitividad es el costo logístico como porcentaje de las ventas que, según la Encuesta Nacional Logística del DNP en 2015, para Colombia está en el 14.97%, por encima de regiones con quienes se cuenta con alto flujo comercial como Estados Unidos (8.7%), Europa (11.9%) y América Latina (14.7%). Y el costo de transporte y distribución representa el mayor componente del costo logístico, con una participación del 37%. (transporte).

Mediante la Resolución 10106 del 19 de octubre de 2012, se constituyó el Observatorio de Transporte de Carga por Carretera, OTCC, como instancia de discusión participativa en el que se analizan los asuntos asociados al transporte público de carga y donde igualmente se efectúa el monitoreo, el seguimiento y validación de las fuentes

de información que se considere necesario consultar a efectos de atender las actividades propias del mercado (transporte).

METODOLOGÍA

La investigación es cuantitativa, descriptiva y de corte transversal, que busca realizar un análisis de las empresas que han tenido o tienen interés en invertir en el sector logístico en Risaralda. Teniendo en cuenta que desde el 2020 hasta 2023 se han instalado cerca de 25 empresas con el apoyo de Invest in Pereira, sumado a las 60 empresas que desde 2010, han generado alrededor de 13,000 empleos en la ciudad (Pereira, 2023). Por lo cual se espera recolectar información pertinente por medio de encuestas a 20 empresas y entrevistas a expertos.

RESULTADOS ESPERADOS

La investigación tiene el potencial de generar información valiosa para comprender el perfil de las empresas que han invertido en el sector logístico en Risaralda, el interés en el departamento como destino de inversión y el impacto de esta inversión en la economía local. Los resultados pueden ser utilizados por diferentes actores, como entidades gubernamentales, empresas privadas y académicas para tomar decisiones informadas sobre el desarrollo del sector logístico en Risaralda. Que permita evidenciar o listar clientes potenciales por mercado extranjero.

CONCLUSIONES PRELIMINARES

Hasta el momento la investigación ha identificado que los inversionistas, se han interesado por Risaralda porque tiene un potencial para convertirse en un centro logístico de importancia nacional, gracias a su ubicación estratégica en el Eje Cafetero, la cercanía al puerto de Buenaventura y el desarrollo de proyectos viales como el Pacífico 3. Para aprovechar este potencial, se necesita atraer inversiones logísticas para desarrollar infraestructura logística moderna y eficiente, como centros de distribución y bodegas.

Cuando se recolecte la información se podrá concluir cuales son los perfiles de las empresas inversionistas y que otras tienen el interés de invertir en el departamento, beneficios y qué retos han experimentado para tener una mejora, así permitiendo que las empresas inversionistas crezcan en el departamento de Risaralda.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Beetrack. (2020, 8 de septiembre). *Principales retos de la logística en Colombia.* Beetrack. https://www.beetrack.com/es/blog/principales-retos-de-la-log%C3%ADstica-en-colombia#:~:text=Uno%20de%20los%20principales%20retos,Colombia%20requiere%20aproximadamente%20112%20horas

Cámara de Comercio de Pereira. (2011, 4 de octubre). *Inversionistas interesados en Risaralda* [Comunicado de prensa]. Cámara de Comercio de Pereira. https://www.camarapereira.org.co/es/inversionistas-interesados-en-risaralda-EV863

Fedesarrollo. (2007, diciembre). *Coyuntura económica: Investigación económica y social* (Informe semestral). Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo – Fedesarrollo. https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/979/Repor_Diciembre_2007_Fedesarrollo.pdf

Fulppi. (s. f.). *El crecimiento de la logística en Colombia*. Fulppi. https://fulppi.com/el-crecimiento-de-la-logistica-en-colombia/

Garcés, C. C. (2022, 28 de septiembre). Las razones que hacen del Eje Cafetero una región altamente atractiva para la inversión. *La República*. https://www.larepublica.co/especiales/las-que-mas-venden-en-el-eje-cafetero-2021/una-region-que-es-atractiva-para-la-inversion-3457455

La República. (2021, 9 de agosto). Pereira se está transformando: por calidad de vida e incentivos tributarios, eje cafetero se vuelve foco de inversiones. *La República.* https://www.larepublica.co/comunidad-empresarial/pereira-se-esta-transformando/por-calidad-de-vida-e-incentivos-tributarios-eje-cafetero-se-vuelve-foco-de-inversiones-3213832

Ministerio de Transporte de Colombia. (2025). *Eje Cafetero – Alianza Logística Regional* [Página web]. Portal Logístico de Colombia. de https://plc.mintransporte.gov.co/Alianzas/Eje-cafetero

Ministerio de Transporte de Colombia. (s. f.). *Resolución ALR 6-03-18* [Documento público]. Repositorio Digital del Ministerio de Transporte. http://web.mintransporte.gov.co/jspui/handle/001/529

Ordóñez, D. F. (2023, febrero). *Visión 2032: Risaralda, futuro posible [Capítulo en Risaralda 2032 Visión de todos: Plan regional de competitividad e innovación 2022].* Gobernación de Risaralda; Universidad Tecnológica de Pereira.

Pineda Ospina, A. (2019). *Análisis del proyecto plataforma logística del Eje Cafetero (PLEC) como aporte al desarrollo logístico del AMCO, en relación al CONPES 3547 del 2008* (Trabajo de grado de pregrado, Universidad Católica de Pereira).

Repositorio Institucional – RIBUC. https://repositorio.ucp.edu.co/bitstreams/9ecbe826-9781-4b40-a96b-a549b555f7a9/content

Salazar, A. (2023, noviembre). *Risaralda, un departamento que se destaca en procesos de internacionalización*. Cámara de Comercio de Pereira. https://www.camarapereira.org.co/es/risaralda-un-departamento-que-se-destaca-en-procesos-de-internacionalizacion-EV3075

Viu Roig, M., & Castillo Gutiérrez, C. (2022, marzo). *Evolución de la logística: pasado, presente y futuro. Oikonomics* (núm. 17). Universitat Oberta de Catalunya. https://oikonomics.uoc.edu/divulgacio/oikonomics/es/numero17/dossier/mviu.html

Zona Franca Internacional de Pereira. (2023, 15 de marzo). Página principal — elementor-1611 [Página web]. Zona Franca Internacional de Pereira. https://zonafrancadepereira.com/index.php/elementor-1611/

PRINCIPALES BENEFICIOS Y VENTAJAS DE LA ZONA FRANCA INTERNACIONAL DE PEREIRA (ZFIP) FRENTE A LAS ZONAS FRANCAS DE SURAMÉRICA

Daniela Vargas Fernández. Fundación Universitaria del Área Andina - Sede Pereira.

Línea Temática: *Comercio Internacional.*

RESUMEN

En el siguiente trabajo se realizará un análisis de distintas variables que hacen parte de las ventajas competitivas y comparativas de algunas Zonas Francas de Suramérica frente a la ZIFP Zona Franca Internacional de Pereira. Además, se indagará sobre el impacto social y económico del instrumento de comercio exterior en la ciudad de Pereira y sus alrededores.

Palabras claves: *Zonas Francas, régimen franco, desarrollo económico, desarrollo social, comercio exterior.*

ABSTRACT

In the following work, an analysis of different variables that are part of the competitive and comparative advantages of some Free Trade Zones in South America compared to the ZIFP Pereira International Free Trade Zone will be made. In addition, the social and economic impact of the foreign trade instrument in the city of Pereira and its surroundings will be investigated.

Keywords: free trade zones, free trade regime, economic development, social development, foreign trade.

INTRODUCCIÓN

Planteamiento del problema.

Las zonas francas se han convertido en un instrumento de desarrollo económico en América Latina, atrayendo inversiones, generando empleos y promoviendo la diversificación productiva. En Suramérica, países como Colombia, Chile, Uruguay y Panamá han desarrollado exitosos modelos de Zonas Francas, con importantes beneficios para sus economías. Entre los principales modelos exitosos de zonas francas en Suramérica se encuentra:

Chile: El Sistema de Zonas Francas de Chile se caracteriza por su flexibilidad y competitividad. Ofrece una amplia gama de beneficios para las empresas, incluyendo exenciones fiscales, acceso a mercados internacionales y mano de obra calificada, esto ha sido un factor importante para el desarrollo económico del país.

Uruguay: El Parque de las Ciencias y la Tecnología de Uruguay es un complejo de zonas francas que se ha convertido en un polo de innovación y desarrollo tecnológico. Ofrece un marco regulatorio favorable, infraestructura moderna y acceso a financiamiento para las empresas que se dedican a actividades de investigación, desarrollo e innovación.

Panamá: La Zona Libre de Colón es la zona franca más grande del hemisferio occidental. Ofrece una amplia gama de beneficios para las empresas, incluyendo exenciones fiscales, acceso a mercados internacionales y una ubicación estratégica.

La Zona Franca Internacional de Pereira (ZFIP) ubicada a las afueras de la ciudad, se creó en 1993 y ha tenido un impacto positivo en la región, generando empleo e inversiones. Esta se ha ido desarrollando a medida que ha mejorado sus incentivos, su logística, y gracias a su ubicación estratégica.

Estas Zonas Francas han estado compitiendo, mejorando y desarrollando nuevas estrategias, tecnologías y logística. Esta investigación permitirá identificar los principales beneficios y ventajas de las Zonas Francas de Suramérica en la actualidad frente a la Zona Franca Internacional de Pereira. La investigación también proporcionará recomendaciones para mejorar su competitividad y fortalecer su papel como motor de desarrollo económico para la región cafetera.

Justificación.

Las zonas francas se han convertido en un instrumento de desarrollo económico de vital importancia en América Latina. Estas áreas delimitadas dentro del territorio nacional, con beneficios fiscales y aduaneros especiales, han logrado atraer inversiones, generar empleos y promover la diversificación productiva en diversos países de la región. Entre los principales beneficios y ventajas de las Zonas Francas se encuentran:

Para las empresas:

- Costos operativos bajos: estas ofrecen exenciones fiscales, arancelarias y otros beneficios que reducen los costos operativos de las empresas.

- Infraestructura moderna: estas cuentan con infraestructura moderna y eficiente, como puertos, aeropuertos y carreteras, que facilita la operación de las empresas.

- Acceso a mercados internacionales: las Zonas Francas ofrecen acceso a mercados internacionales, lo que permite a las empresas exportar sus productos y servicios a nuevos mercados.

- Incentivos fiscales: las Zonas Francas ofrecen una variedad de incentivos fiscales para las empresas que se instalan en ellas.

Para la región:

- Creación de empleos: las empresas instaladas en las Zonas Francas generan empleos directos e indirectos, lo que contribuye a la reducción del desempleo y al aumento del ingreso per cápita.

- Desarrollo de infraestructura: la inversión en infraestructura en las Zonas Francas puede mejorar la calidad de vida de la población local.

- Mejora de la imagen regional: la presencia de empresas multinacionales en las Zonas Francas puede mejorar la imagen regional y atraer más inversiones.

- Fortalecimiento del gobierno: el aumento del PIB y la generación de empleos en las Zonas Francas puede fortalecer el gobierno local al aumentar sus ingresos por impuestos.

- Integración regional: las Zonas Francas facilitan la integración regional al promover el comercio y la inversión entre países.

En conclusión, las Zonas Francas son un instrumento de desarrollo económico de gran relevancia. El desarrollo de los beneficios y ventajas Zona Franca Internacional de Pereira son un factor determinante para la atracción de inversiones, la generación de empleos y el crecimiento económico, el desarrollo de infraestructura y la mejora de la calidad de vida de la población local.

Objetivo general.

Evaluar y comparar los beneficios y ventajas de las zonas francas de Suramérica frente a la Zona Franca Internacional de Pereira (ZIP).

Objetivos específicos.

1. Hallar y analizar las ventajas de las zonas francas ubicadas en Suramérica frente a ZFIP - Zona Franca Internacional de Pereira.

2. Identificar oportunidades de mejora para la ZFIP Zona Franca Internacional de Pereira frente a las ubicadas en Suramérica.

3. Formular recomendaciones estratégicas para mejorar la competitividad de la ZIP frente a las zonas francas de Suramérica.

4. Analizar las buenas prácticas de las zonas francas en Suramérica que puede implementar la ZFIP Zona Franca Internacional de Pereira.

5. Evaluar el impacto económico de la Zona Franca de Pereira en la región en comparación con las Zonas Francas de Suramérica Identificando las mejores prácticas para el desarrollo regional.

Referente teórico.

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, una zona franca es un área geográfica delimitada del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios o actividades comerciales, bajo una normatividad especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior.

Las zonas francas han demostrado ser un instrumento importante para la competitividad de los países, convirtiéndose en canales para atraer inversión, generar empleo, incentivar la diversificación y producir encadenamientos productivos y transferencia de tecnología. Este escenario es propicio para aquellas empresas que buscan la forma de incrementar sus utilidades, minimizar sus costos, reducir sus tiempos y así afrontar los retos y desafíos que genera un mundo cambiante y la fuerte competencia en materia de comercio exterior (Herrera, 2019).

Se encuentran tipos de zonas francas como:

Zonas Francas Permanentes: Dedicadas a actividades industriales de bienes y servicios, o actividades comerciales.

Zonas Francas Permanentes Especiales: Dedicadas a actividades específicas como la biotecnología, la nanotecnología o las energías renovables.

Zonas Francas Transitorias: Actividades: Dedicadas a la transformación de bienes para la exportación.

Estas presentan diferentes beneficios como:

Incentivos tributarios:

- Exención del IVA para las materias primas, partes, insumos y bienes terminados que se vendan desde el territorio aduanero nacional a usuarios industriales de bienes o de servicios de Zonas Francas o entre estos.
- Tarifa única de impuesto de renta del 20%.

Incentivos aduaneros:

- Las mercancías de origen extranjero introducidas a la zona franca podrán permanecer en ellas indefinidamente.

- Posibilidad de vender al territorio nacional los servicios o bienes sin cuotas ni restricciones, previa nacionalización de la mercancía y pago de los tributos aduaneros correspondientes.

- No se causan ni pagan tributos aduaneros (IVA y arancel) en las mercancías que se introduzcan a la Zona Franca, desde el exterior.

- Procesamiento parcial de mercancías en el TAN (Territorio Aduanero Nacional), sin el pago de tributos aduaneros.

Entendemos por aduana como una entidad gubernamental responsables de controlar el flujo de mercancías que entran y salen del territorio nacional, verifican que estas cumplan con las normas y requisitos legales además de cobrar aranceles, que son derechos e impuestos que gravan las mercancías que entran o salen del país.

La normatividad de las zonas francas es regulada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, bajo el Decreto 659 del 17 de abril de 2018 por el cual se modifican los Decretos 2685 de 1999 y 2147 de 2016.

Estas normativas definen los requisitos para ser una Zona franca acreditada, entre ellos se encuentran:

- Entidad solicitante: Una nueva persona jurídica domiciliada en Colombia con representación legal o una sucursal de una sociedad extranjera legalizada.

- Área mínima: 150 metros cuadrados para oficinas de control.

- Plan Maestro de Desarrollo: Detallar el proyecto, su viabilidad, y su impacto socioeconómico.

- Patrimonio líquido: Mínimo 23.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV).

- Servicios públicos: Demostrar que el área tendrá acceso a servicios públicos domiciliarios.

- Acuerdo con el municipio: Tener el visto bueno del plan por parte del municipio o distrito donde se ubicará.

Esta solicitud se presenta ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) por el Usuario Operador de la zona franca.

METODOLOGÍA

El estudio se desarrollará en las siguientes etapas:

Revisión documental:

- Se realizará una revisión de la literatura sobre zonas francas, incluyendo legislación, estudios académicos e informes de organismos internacionales.

- Se analizará la legislación y los beneficios fiscales, aduaneros y de comercio exterior que ofrecen las zonas francas en países de Suramérica.

- Se estudiará la infraestructura y los servicios disponibles en las zonas francas de Suramérica.

Análisis comparativo:

Se comparará la ZFIP con las zonas francas de Suramérica en términos de:

- Regímenes legales y beneficios: Se analizarán las diferencias en la legislación y los beneficios fiscales, aduaneros y de comercio exterior.

Análisis del impacto social y económico:

- Se analizará el impacto positivo de las zonas francas en la generación de empleo formal, la calidad de los empleos y la reducción del desempleo.

- Se analizará el impacto de las zonas francas en el desarrollo regional, el crecimiento del PIB, la mejora de la infraestructura y la generación de encadenamientos productivos con la economía local.

RESULTADOS ESPERADOS

Se espera que este proyecto de investigación proporcione información valiosa para el desarrollo y fortalecimiento de la Zona Franca de Internacional Pereira desarrollando su competitividad frente a otras zonas francas de Suramérica, logrando así un desarrollo económico y social positivo de la población aledaña.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Avance Jurídico Casa Editorial Ltda. (s. f.). *Compilación jurídica de la DIAN - Decreto 659 de 2018.* Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). https://normograma.dian.gov.co/dian/compilacion/docs/decreto_0659_2018.htm

Colombia Exporta – Portal de Exportaciones de ProColombia. (2019, 14 de octubre). *¿Qué es una zona franca, beneficios, procedimiento?* https://www.colombiatrade.com.co/preguntas-frecuentes/que-es-una-zona-franca-beneficios-procedimiento-y-normatividad

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT). (s. f.). *Zonas francas.* https://www.mincit.gov.co/minindustria/temas-de-interes/zonas-francas

Observatorio de Desarrollo Económico. (2020, 9 de mayo). *Importancia económica de las zonas francas.* https://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/comercio-exterior/importancia-economica-de-las-zonas-francas

Zona Franca Internacional de Pereira. (2024, 18 de marzo). *Inicio*. https://zonafrancadepereira.com/

COOPERACIÓN INTERNACIONAL AL DESARROLLO, MIGRACIÓN E INSTITUCIONES LOCALES: UNA MIRADA AL CASO PEREIRANO

Camila Briceño Orozco. Estudiante de Negocios Internacionales, IX semestre, Universidad Católica de Pereira. Correo: camila.briceno@ucp.edu.co

Línea temática: *Relaciones Internacionales.*

RESUMEN

El presente trabajo analiza la relación entre cooperación internacional, migración e instituciones locales en una perspectiva de desarrollo sostenible en el contexto de la atención a migrantes venezolanos brindada en la ciudad de Pereira, Risaralda en el periodo 2020-23. El estudio se basa en una investigación descriptiva que utiliza encuestas y entrevistas para revelar regularidades, tendencias y relaciones en el fenómeno estudiado. Se destaca la importancia de coordinar los esfuerzos entre organismos de cooperación internacional e instituciones locales para que la migración sea cada vez más considerada un eje para el desarrollo económico y social de los países como fenómeno integral.

Palabras clave: *migración, cooperación internacional, ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible), instituciones locales, migrantes venezolanos.*

ABSTRACT

This paper analyzes the relationship between international cooperation, migration, and local institutions from a sustainable development perspective in the context of the attention provided to Venezuelan migrants in the city of Pereira, Risaralda, in the period 2020–2023. The study is based on descriptive research using surveys and interviews to reveal regularities, trends, and relationships in the phenomenon studied. It highlights the importance of coordinating efforts between international cooperation agencies and local institutions so that migration is increasingly considered an axis for the economic and social development of countries and as integral phenomenon.

Keywords: *migration, international cooperation, SDG (Sustainable Development Goals), local institutions, Venezuelan migrants.*

INTRODUCCIÓN

La interrelación entre los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), la cooperación y las instituciones locales es un tema crucial en el contexto de la Agenda 2030. Los ODS, adoptados en 2015 por las Naciones Unidas, representan un marco global orientado a erradicar la pobreza, proteger el planeta y asegurar la paz y la prosperidad para todos. Este enfoque integral reconoce que el desarrollo sostenible no puede lograrse de manera aislada; requiere la colaboración activa de múltiples actores, incluidas las instituciones locales, que desempeñan un papel fundamental en la implementación de políticas y programas que abordan las necesidades específicas de sus comunidades (NACIONES UNIDAS, 2018).

Las instituciones locales son esenciales para traducir los ODS en acciones concretas, ya que son las más cercanas a la ciudadanía y pueden identificar y responder a los desafíos locales de manera más efectiva. La cooperación entre gobiernos, sector privado y sociedad civil es vital para fortalecer estas instituciones y garantizar que se cuente con los recursos y conocimientos necesarios para alcanzar los objetivos propuestos. Esto incluye la promoción de alianzas estratégicas y la movilización de recursos, tanto financieros como técnicos, que faciliten la implementación de iniciativas sostenibles a nivel local (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2024).

Además, la cooperación internacional, tanto Norte-Sur como Sur-Sur, es fundamental para compartir experiencias y buenas prácticas, así como para fomentar el intercambio de conocimientos. Este enfoque colaborativo no solo potencia las capacidades de las instituciones locales, sino que también contribuye a un desarrollo más equitativo y sostenible, donde se busca que nadie se quede atrás. En este sentido, la Agenda 2030 no solo es un llamado a la acción global, sino también una invitación a fortalecer la gobernanza local a través de la cooperación y el compromiso colectivo hacia un futuro sostenible (AGENCIA PRESIDENCIAL DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL DE COLOMBIA APC-COLOMBIA, 2021).

El fenómeno migratorio se encuentra estrechamente relacionado con varios Objetivos de Desarrollo Sostenible y, bien gestionado, puede tener impacto positivo en el objetivo 1: Fin de la pobreza, el objetivo 4: educación de calidad, el objetivo 8: Trabajo decente y crecimiento económico y el objetivo 10: reducción de las desigualdades (Naciones Unidas, 2015). Esto fomenta la cooperación Sur-Sur entre países, facilitando la transferencia e inversión de capital. Asimismo, impulsa la creación de proyectos que aborden las necesidades de los migrantes desde una perspectiva de desarrollo

sostenible, fundamental para optimizar los recursos en pro del desarrollo. Este enfoque se alinea con el ODS 17 y promueve la colaboración entre gobiernos locales en iniciativas relacionadas con migración y desarrollo (OIM, 2020).

La referencia central a la migración en los ODS aparece en la meta 10.7: "Facilitar la migración y la movilidad ordenadas, seguras, regulares y responsables de las personas, incluso mediante la aplicación de políticas migratorias planificadas y bien gestionadas", que forma parte del Objetivo 10: "Reducir la desigualdad en los países y entre ellos". Otras metas también hacen conexión directamente a temas migratorios, incluyendo la migración laboral (8.7 y 8.8), la movilidad de los estudiantes internacionales (4.b), trata de personas (5.2, 8.7 y 16.2), las remesas (10.c), y datos sobre la migración y más.

La migración es también un fenómeno importante en la Agenda 2030 que atañe a todos y cada uno de los 17 ODS. Por consiguiente, es importante ir más allá de las referencias específicas a la migración, y reconocer y abordar las relaciones de apoyo mutuo entre la migración y cada uno de los Objetivos y metas a través de la implementación y monitoreo (SDG, n.d.).

La integración de la migración, la cooperación y el desarrollo es fundamental para potenciar resultados positivos en relación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Este enfoque no solo genera sinergias beneficiosas, sino que también permite a la colaboración entre entidades locales y una gestión adecuada de la migración catalizar impactos directos e indirectos. Al fortalecer la cooperación internacional y facilitar la movilidad de capital, se impulsa la prosperidad económica y se fomenta la innovación, además de identificar necesidades específicas de los migrantes.

Es crucial considerar la contribución de la migración al desarrollo y cómo las políticas pueden maximizar sus beneficios tanto en los países de origen como en los de destino. Sin embargo, aún existe una comprensión limitada sobre el impacto de la migración en sectores clave como el mercado laboral, la agricultura, la educación, la inversión, los servicios financieros, la protección social y la salud. Por ello, se destaca que la migración, incluyendo aspectos como la emigración, las remesas, la migración de retorno y la inmigración, puede ser un motor para el desarrollo.

Asimismo, se analizan las políticas sectoriales que pueden potenciar o debilitar este impacto. En este contexto, se enfatiza la necesidad de una gobernanza global que integre la migración como parte esencial de las estrategias de desarrollo, asegurando

que se aborden de manera integral las interrelaciones entre migración y desarrollo (OCDE, 2017).

Estudiar la relación entre migración, cooperación e instituciones locales es importante porque la migración es un tema complejo que afecta a múltiples aspectos del desarrollo, y su integración en la cooperación para el desarrollo puede maximizar sus beneficios. La cooperación internacional y la gobernanza de la migración en todas sus dimensiones, incluyendo la integración y la reintegración, son fundamentales para abordar las causas básicas de la migración y fomentar el diálogo entre los países (Martínez Pizarro, 2000).

En cuanto a la literatura existente acerca del estudio de este fenómeno, cabe resaltar la reseña bibliográfica "Migraciones y desarrollo en Marruecos" de Lacomba (2022), la cual aborda la relación entre migración y desarrollo, destacando la importancia de la cooperación internacional para el desarrollo en el contexto de flujos migratorios entre Marruecos y España. El autor resalta la necesidad de alinear las políticas de inmigración y cooperación para el desarrollo para garantizar beneficios tanto para los países receptores como emisores, asegurando el desarrollo de las comunidades migrantes a nivel transnacional.

Por otra parte, Pérez (2013) aborda la cooperación internacional al desarrollo y la evaluación de sus políticas desde una perspectiva teórica. Se destaca la importancia de mejorar la calidad y eficacia de la asistencia para lograr un impacto positivo en la reducción de la pobreza a nivel global. La evaluación de las políticas de cooperación es fundamental para potenciar los resultados e impactos positivos de las acciones de cooperación. Se menciona que la cooperación internacional al desarrollo ha evolucionado, enfocándose en la reducción de la pobreza y el logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio. La evaluación integral de las políticas de cooperación se presenta como una herramienta clave para mejorar su eficacia y contribuir a los objetivos de desarrollo.

En cuanto al escenario específico de Centroamérica, se logra rescatar un informe elaborado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), en colaboración con la Organización Internacional para las Migraciones (OIM), el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Este informe, titulado "Desarrollo y migración, desafíos y oportunidades en los países del norte de Centroamérica", analiza a profundidad la relación entre desarrollo y migración, especialmente en los países pertenecientes al norte de la región (Guatemala, Honduras y El Salvador).

El informe aborda las causas estructurales de la migración y los desafíos y oportunidades que enfrentan los migrantes, lo cual permite entender de manera simplificada la relación entre cooperación al desarrollo, migración e instituciones locales y cómo estos influyen en los patrones migratorios y en la capacidad de las comunidades locales para enfrentar desafíos provenientes de la migración. Además, se destaca la importancia de las instituciones locales mediante la realización de políticas y proyectos que aborden las aspiraciones y necesidades, además de fomentar la inclusión social y económica de esta población (Canales Cerón et al., 2019).

El documento de Orientación Política de CGLU sobre la Cooperación al Desarrollo y los Gobiernos Locales subraya la importancia de la colaboración entre gobiernos para promover el desarrollo sostenible a nivel local y regional. Se proponen actividades que implican la interacción directa con las comunidades y la búsqueda de oportunidades para el avance profesional y la mejora de la imagen internacional de los gobiernos locales. Este enfoque es especialmente relevante debido al impacto de la migración, que afecta a países de origen, tránsito y destino. La cooperación internacional es esencial para abordar las brechas generadas por la migración y aprovechar las oportunidades que esta presenta, como la movilidad laboral y la inversión en comunidades a través de remesas.

Además, se enfatiza la necesidad de proteger los derechos de las personas afectadas por la migración, garantizando el acceso a servicios básicos y previniendo la explotación laboral. La cooperación entre gobiernos locales se considera un mecanismo clave para asegurar el bienestar y la seguridad de estas personas. Promover la inversión en las comunidades de origen contribuye no solo al desarrollo económico local, sino también a la protección de los derechos humanos fundamentales. En resumen, la cooperación internacional es crucial para enfrentar los desafíos de la migración y aprovechar sus oportunidades para el desarrollo sostenible a nivel local y regional (Smith, 2013).

El artículo “Cepal, migración y Cooperación al desarrollo” aborda la cooperación internacional y la gobernanza de la migración en diversas dimensiones, incluyendo fronteras, tránsito, entrada, retorno, readmisión, integración y reintegración. Se enfatiza que la responsabilidad de la migración es compartida entre los países de origen, tránsito y destino, con el objetivo de asegurar una migración segura, regulada y ordenada.

Para lograr esto, es esencial alinear la legislación nacional con compromisos internacionales y fomentar la participación de gobiernos locales y organizaciones internacionales. Estas entidades pueden aportar su experiencia para movilizar recursos

y desarrollar políticas públicas efectivas. El artículo subraya la importancia de los marcos legales e institucionales, el papel de los actores locales, la movilización de recursos y la colaboración con actores no estatales para enfrentar los desafíos migratorios de manera integral (Magarín, 2017).

Respuestas de los países del pacífico suramericano ante la migración venezolana: estudio comparado de políticas migratorias en Colombia, Ecuador y Perú" examina cómo estos tres países han respondido a la migración venezolana, destacando la necesidad de alinear sus políticas migratorias con los derechos humanos internacionales. Se subraya la responsabilidad de los Estados en garantizar el bienestar de las poblaciones vulnerables, considerando factores económicos, sociales, políticos y culturales.

El estudio analiza el marco legal en cada país para regular la estancia y acceso a servicios de los migrantes venezolanos. Por ejemplo, Ecuador ha implementado mecanismos para la entrada temporal de ciudadanos sudamericanos en situaciones justificadas, mientras que Colombia ha facilitado la regularización de migrantes sin requerir criterios laborales específicos, como lo hizo con la "visa UNASUR," que benefició a aproximadamente 85,000 venezolanos a finales de 2019.

El artículo ofrece un análisis comparativo de las políticas migratorias, los marcos legales y los desafíos que enfrentan tanto los países de origen como los de destino en la gestión de flujos migratorios. Este examen detallado puede servir como base para estudios de campo sobre migración en la región del Pacífico sudamericano (Gissi Barbieri et al., 2020).

La investigación se centra en la relación entre cooperación internacional, migración e instituciones locales, destacando la importancia de una gestión eficaz por parte de los gobiernos y las instituciones locales en áreas como educación, emprendimiento, salud y participación ciudadana. En Pereira, hay aproximadamente 28,000 inmigrantes venezolanos, y en el Eje Cafetero, alrededor de 78,000. La integración de estos migrantes en Colombia es un fenómeno social significativo que demanda apoyo internacional y regional, con un enfoque en los derechos humanos (Alcaldía de Pereira, 2023).

El trabajo describe la integración del Eje Cafetero y Pereira con organismos internacionales, como el ACNUR, para abordar la migración venezolana. Se destaca la apertura de un centro de atención para migrantes en Pereira, que busca facilitar el acceso a servicios y oportunidades socioeconómicas para más de 27,000 migrantes

venezolanos en la ciudad. La Alcaldía de Pereira está comprometida en ofrecer oportunidades a esta población, buscando ser reconocida como una ciudad de posibilidades en lugar de un simple punto de paso. La cooperación internacional es fundamental en este proceso, involucrando ayuda humanitaria y programas de integración en áreas como salud, educación y empleo. Estas iniciativas tienen como objetivo proporcionar a los migrantes las herramientas necesarias para reconstruir sus vidas y contribuir a la sociedad que los acoge.

En específico, se pretende responder a la siguiente pregunta de investigación ¿Cómo se articulan instituciones locales y organizaciones internacionales en la atención integral a migrantes bajo la perspectiva del desarrollo sostenible en el caso de la atención a migrantes venezolanos por la alcaldía de Pereira, con el apoyo del Alto Comisionado de Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR) en el periodo 2020-2023? a través del planteamiento de:

Objetivo general.

Analizar la articulación entre instituciones locales y las organizaciones internacionales de cooperación internacional en la atención integral a migrantes, en una perspectiva de desarrollo sostenible a través de un estudio de caso de la atención a migrantes venezolanos por la Alcaldía de Pereira, con el apoyo del Alto Comisionado de Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR) en el periodo 2020-2023.

objetivos específicos.

- Analizar la interrelación entre migración y cooperación internacional en los ODS; Analizar la interrelación entre migración y cooperación internacional en el plan de desarrollo 2020-2023 de Pereira.

- Describir el reciente flujo migratorio venezolano (periodo 2020-2023) en Colombia y en Pereira.

- Identificar las políticas públicas desarrolladas por la Alcaldía de Pereira en alianza con el ACNUR para atender a migrantes venezolanos.

- Mapear fortalezas y retos/desafíos en la relación Alcaldía de Pereira-ACNUR en la atención a migrantes.

METODOLOGÍA

El proyecto de investigación se fundamenta en una metodología descriptiva con enfoque mixto, que busca obtener información que permita describir y caracterizar la realidad estudiada de manera precisa y detallada, sin involucrar la manipulación o control de variables (Veiga de Cabo y otros, 2008). El enfoque cuantitativo del trabajo (recolección y análisis de datos) y cualitativo (entrevistas, encuestas, observaciones y análisis de documentos) permite estudiar la articulación entre las diferentes instituciones locales de Pereira, en especial la Alcaldía, con el organismo internacional ACNUR para con la población migrante y la percepción de esta última, a través de la identificación de los diferentes tipos de servicios prestados, su uso y valoración.

RESULTADOS

Se ha observado un notable incremento en la atención a la población migrante venezolana en Colombia, según datos de Migración Colombia y el Plan de Desarrollo. El número de personas atendidas pasó de 1.603 en 2016 a 7.759 al finalizar 2019. Este aumento se ha destacado por el apoyo en ayudas alimentarias dirigido a niños, adolescentes y adultos mayores, así como a beneficiarios de programas nacionales como Familias en Acción, Jóvenes en Acción y la estrategia Unidos (Alcaldía de Pereira, 2020, p. 157).

La pandemia de COVID-19 en 2020 exacerbó los problemas socioeconómicos de la población migrante, especialmente aquellos que dependían de actividades informales para su sustento. Esta situación llevó a que 56 migrantes, de los cuales el 93% eran de origen venezolano, buscaran refugio, incluyendo 43 hombres y 13 mujeres, de los cuales 7 eran jóvenes de 17 años. La crisis sanitaria y económica resultante afectó severamente a estos grupos vulnerables, evidenciando la precariedad de sus condiciones de vida (Alcaldía de Pereira, 2020, p. 386).

Datos generales de los migrantes atendidos:

Hasta diciembre de 2023 se atendieron aproximadamente 28,000 migrantes, principalmente entre 20 y 41 años de edad. La mayoría de los migrantes atendidos son de nacionalidad venezolana.

Servicios ofrecidos por el área de migración:

- La Alcaldía de Pereira ofrece orientación, acompañamiento y asistencia jurídica a la población migrante venezolana.

- Se han establecido rutas de apoyo en colaboración con la secretaría de salud para garantizar el acceso a servicios de salud, especialmente en casos de vulnerabilidad.

- Se ofrecen talleres de prevención de la migración irregular.

Financiación de los servicios:

- El financiamiento de los servicios proviene principalmente de fondos nacionales o locales, con un menor apoyo de organismos internacionales.

- Se articulan recursos con cooperación internacional para casos de particular vulnerabilidad, especialmente con migrantes con estatus de refugiados, a través de un convenio activo con la OIM por medio del ACNUR.

Colaboración entre la Alcaldía y organismos de cooperación internacional:

- La coordinación con organismos de cooperación internacional como ACNUR, Cruz Roja y otros es esencial para brindar apoyo y acompañamiento a la población migrante.

- Se busca ofrecer asistencia a todos los migrantes, tanto aquellos con Permisos Especiales de Permanencia (PPT) como los que se encuentran en situación irregular.

- La atención se centra en garantizar acceso a servicios básicos como salud, educación y empleo.

Entrevista con la coordinadora del PAO de ACNUR:

- El objetivo del programa es brindar apoyo, información y orientación a los migrantes que llegan a la ciudad.

- Entre las actividades que realiza se encuentran: información sobre trámites migratorios, asesoramiento legal, orientación sobre servicios, derivación al área de migrantes de la alcaldía o a otras instituciones locales pertinentes, sensibilización y capacitación.

- En abril de 2024, se realizaron encuestas a migrantes venezolanos en Pereira, obteniendo 30 respuestas que abarcaron aspectos sociodemográficos y opiniones sobre la cooperación internacional y las instituciones locales.

- El 76.7% indicó no haber recibido beneficios de programas de ayuda, mientras que el 16.7% sí se sintió beneficiado. Las respuestas reflejan una variedad de experiencias, desde satisfacción hasta críticas sobre la falta de apoyo. Muchos migrantes valoran la ayuda recibida, especialmente en salud, aunque algunos consideran que la atención es confusa y deficiente. El 40% de los encuestados no percibe un impacto positivo de la cooperación internacional, mientras que el 26.7% sí lo ve favorable. Un 83.3% no ha tenido contacto con instituciones locales, lo que sugiere una brecha significativa en la atención a sus necesidades.

Los migrantes ofrecieron varias recomendaciones para mejorar el apoyo de las autoridades locales y organizaciones internacionales:

- Organización y agilidad: propuestas para mejorar la organización y rapidez en los procesos de atención.

- Facilitación de empleo y legalización: sugerencias para facilitar el empleo y la legalización de migrantes, especialmente padres de menores.

- Censos y comunicación: la necesidad de realizar un censo nacional para conocer mejor las condiciones de los migrantes y mejorar la comunicación sobre los servicios disponibles.

- Apoyo a la educación y formalización de profesionales: facilitar el acceso a la educación y la convalidación de títulos para aumentar las oportunidades laborales.

El estudio resalta la importancia de escuchar las voces de los migrantes para garantizar un enfoque integral y efectivo en la atención a sus necesidades. La cooperación internacional es vista como crucial, pero también se identifican áreas significativas de mejora en la interacción con las instituciones locales y en la implementación de políticas que promuevan su inclusión y bienestar en la sociedad colombiana.

Cuadro 1. Debilidades y Fortalezas en la relación entre Alcaldía-ACNUR.

FORTALEZAS	RETOS Y DESAFÍOS
1) En el plan de desarrollo de Pereira 2020-2023 se contemplan con planes de acción dirigidos a la población migrante, con actividades o talleres que se realizan de forma mensual, trimestral, semestral y anual, en diferentes aspectos como:	1) Actualmente se encuentra en desarrollo una propuesta de política pública local y nacional para la atención a la población migrante, sin embargo, hoy se encuentra en discusión. 2) La reactivación de los trámites interrumpidos

prevención y sensibilización, atención psicológica, fortalecimiento de las relaciones intrafamiliares, búsqueda de empleo, atención integral en salud, entre otros.	para la regularización migratoria a noviembre de 2023 facilitarían el acceso a los servicios básicos como salud, empleo y la integración de la población migrante en el contexto local.
2) Se trabaja de forma articulada con la OIM (organización internacional para migrantes), a través del ACNUR y otros organismos de cooperación internacional.	3) Los organismos internacionales en el territorio intervienen principalmente en el apoyo de la gestión de población migrante con estatus de refugiados sin impulsar una visión de la migración como fenómeno integral.
3) Los organismos internacionales presentes en el territorio juegan un papel muy relevante en la formación y capacitación de las instituciones locales.	4) La atención a la población migrante se encuentra aún en su primera etapa (responder a una situación de emergencia). El fenómeno migratorio no es considerado como eje de la cooperación internacional para el desarrollo sostenible.
4) Colombia ha pasado de ser un país que enviaba migrantes a Venezuela a convertirse en un receptor significativo de ellos. La respuesta del gobierno colombiano, así como la de la Alcaldía de Pereira ha sido positiva en la atención a migrantes a pesar del impacto sorpresivo del fenómeno migratorio.	

Nota: En la tabla se muestran las debilidades y fortalezas detectadas en las entrevistas realizadas.

Fuente: Elaborado por las autoras con información obtenida de las entrevistas realizadas.

CONCLUSIONES

En esta investigación se analiza la articulación entre instituciones locales y las organizaciones internacionales de cooperación internacional en la atención integral a migrantes, en una perspectiva de desarrollo sostenible a través de un estudio de caso de la atención a migrantes venezolanos por la Alcaldía de Pereira, con el apoyo del Alto Comisionado de Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR) en el periodo 2020-2023.

A partir de un análisis de los Objetivos de Desarrollo Sostenible relacionados con la migración y la cooperación internacional, mediante revisión bibliográfica y consulta de documentos oficiales de las Naciones Unidas, se establece una relación entre el fenómeno migratorio, el desarrollo sostenible, los organismos internacionales de cooperación internacional al desarrollo y las instituciones locales. Se revisaron los documentos del plan de desarrollo 2020-2023 de la Alcaldía de Pereira para identificar

las políticas, estrategias y acciones relacionadas con la migración y la cooperación internacional; se recopilaron datos estadísticos sobre flujo migratorio venezolano en Colombia, en específico en Pereira, durante el periodo que abarcan los años 2020 y 2023, en fuentes oficiales como el DANE y la Alcaldía de la ciudad.

Finalmente, se realizaron entrevistas con representantes de la Alcaldía de Pereira y del ACNUR para recopilar información sobre los planes de acción y programas desarrollados en articulación para la atención de la población migrante, especialmente venezolana y se llevó a cabo un análisis de las interacciones y articulaciones entre la Alcaldía de Pereira y el ACNUR, dentro del cual se identificó tanto las fortalezas como las retos y desafíos en relación con la atención brindada a los migrantes venezolanos.

Si bien actualmente se encuentra en desarrollo una propuesta de política pública local y nacional para la atención a la población migrante, se encuentra aún en discusión y el plan de Desarrollo contempla planes de acción dirigidos a la población migrante, pero esta última no es considerada como población independiente sino incluida en otras clases de población vulnerable. Se evidencia la urgencia de incluir en el próximo Plan de desarrollo de la ciudad un eje específico.

La alcaldía trabaja de forma articulada con la OIM (organización internacional para migrantes), a través del ACNUR y otros organismos de cooperación internacional y los organismos internacionales presentes en el territorio juegan un papel muy relevante en la formación y capacitación de las instituciones locales. Al mismo tiempo, se resalta que los organismos internacionales en el territorio intervienen principalmente en el apoyo de la gestión de población migrante con estatus de refugiados sin impulsar una visión de la migración como fenómeno integral.

Por la circunstancias políticas, económicas y sociales de los últimos años, Colombia ha pasado de ser un país que enviaba migrantes a Venezuela a convertirse en un receptor significativo de ellos. La respuesta del gobierno colombiano, así como la de la Alcaldía de Pereira ha sido positiva en la atención a migrantes a pesar del impacto sorpresivo del fenómeno migratorio. Sin embargo, la atención a la población migrante se encuentra aún en su primera etapa (responder a una situación de emergencia). El fenómeno migratorio no es considerado como eje de la cooperación internacional para el desarrollo sostenible.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agencia Presidencial De Cooperación Internacional De Colombia (APC-Colombia). (2021*). Análisis de la Cooperación Internacional en Colombia.* APC COLOMBIA. https://www.apccolombia.gov.co/sites/default/files/2022-12/Ana%CC%81lisis.pdf

Alcaldía de Pereira. (2020). *Plan de Desarrollo 2020-2023* [Documento oficial]. https://www.pereira.gov.co/publicaciones/37/plan-de-desarrollo-2020-2023/

Alcaldía de Pereira. (2023, 30 de noviembre). *En Pereira se encuentran más de 30 mil personas en condición migrante* [Artículo]. https://www.pereira.gov.co/publicaciones/7572/en-pereira-se-encuentran-mas-de-30-mil-personas-en-condicion-migrante/

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2024, 22 de agosto). *Territorialización de la Agenda 2030: avanzando en políticas públicas integrales para la consecución de los ODS* [Evento web]. Secretaría Ejecutiva – CEPAL. https://www.cepal.org/es/eventos/territorializacion-la-agenda-2030-avanzando-politicas-publicas-integrales-la-consecucion-ods

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL); Canales Cerón, A., Fuentes, J., & León Escribano, C. (2019). *Desarrollo y migración: desafíos y oportunidades en los países del norte de Centroamérica* [Informe]. https://www.cepal.org/es/publicaciones/44649-desarrollo-migracion-desafios-oportunidades-paises-norte-centroamerica

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2018). *La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible* [Informe]. https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/cb30a4de-7d87-4e79-8e7a-ad5279038718/content

Gissi Barbieri, N., Ramírez Gallegos, J., Ospina Grajales, M. del P., Pincowsca Cardoso Campos, B., & Polo Alvis, S. (2020, diciembre). Respuestas de los países del Pacífico suramericano ante la migración venezolana: Estudio comparado de políticas migratorias en Colombia, Ecuador y Perú. *Diálogo Andino,* (63), 219–233. https://doi.org/10.4067/S0719-26812020000300219

Global Migration Data Analysis Centre – International Organization for Migration (GMDAC-OIM). (s. f.). SDGs [Página web]. https://www.migrationdataportal.org/es/sdgs?node=1

Lacomba, J. (2022). *Migración y desarrollo en Marruecos*. Editorial Catarata. https://www.catarata.org/libro/migraciones-y-desarrollo-en-marruecos_44965/

Magarín, L. (2017, agosto). *La cooperación internacional y la gobernanza de la migración en todas sus dimensiones: fronteras, tránsito, entrada, retorno, readmisión, integración y reintegración.* Comisión Económica para América

Latina y el Caribe (CEPAL). https://www.cepal.org/sites/default/files/presentations/liduvina_magarin.pdf

Martínez Pizarro, J. (2000, diciembre). *La migración internacional y el desarrollo en la era de la globalización e integración: temas para una agenda regional* [Informe técnico]. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) – Serie Población y Desarrollo No. 10. https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/dd7b4311-e5f3-451f-8c4e-5730ce52c4a5/content

Naciones Unidas. (s. f.). *Objetivos de desarrollo sostenible* [Página web]. https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/

Organización Internacional para las Migraciones (OIM). (s. f.). *Términos fundamentales sobre migración* [Página web]. https://www.iom.int/es/terminos-fundamentales-sobre-migracion

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). (2017, 6 de junio). Interacciones entre políticas públicas, migración y desarrollo [Informe]. https://doi.org/10.1787/9789264276710-es

Pérez Rodríguez, V. (2013). *La cooperación internacional al desarrollo y la evaluación de sus políticas: una aproximación teórica* [Documento de trabajo]. Centro de Investigación de Economía Internacional (CIEI), Pontificia Universidad Católica de Cuba. https://biblioteca.clacso.edu.ar/Cuba/ciei-uh/20141013111239/LACOOPERACIONINTERNACIONALALDESARROLLOYLAEVALUACIONDESUSPOLITICAS.pdf

Smith, J. (2013). La cooperación al desarrollo y los gobiernos locales [Documento PDF]. Derecho de la Cultura. https://derechodelacultura.org/wp-content/uploads/2019/06/2.3.-LA-COOPERACI%C3%93N-AL-DESARROLLO-Y-LOS-GOBIERNOS-LOCALES.pdf?view=download

Veiga de Cabo, Jorge, Fuente Díez, Elena de la, & Zimmermann Verdejo, Marta. (2008). Modelos de estudios en investigación aplicada: conceptos y criterios para el diseño. *Medicina y Seguridad del Trabajo, 54*(210), 81-88. http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0465-546X2008000100011&lng=es&tlng=es.

COMPETENCIAS INTERCULTURALES DE LOS ESTUDIANTES DE INTERCAMBIO INTERNACIONAL DE LA UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA MULTICAMPUS

Andrés Felipe Gamboa Rueda. Universidad Pontificia Bolivariana UPB, Semillero de Investigación en Gerencia Internacional (SIGI). Correo: andres.gamboa.2023@upb.edu.co

Sofia Mccormick Cordero. Universidad Pontificia Bolivariana UPB, Semillero de Investigación en Gerencia Internacional (SIGI). Correo: sofia.mccormick@upb.edu.co

Línea temática: *Relaciones internacionales.*

RESUMEN

Esta investigación en curso pretende examinar las competencias interculturales de los estudiantes de la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus que han participado en intercambios internacionales, para responder ante la falta de información pertinente respecto como se desarrollan estas competencias interculturales, así como para determinar los desafíos y factores que intervienen en su desarrollo. A su vez, esta investigación indaga si existen vacíos en las estrategias de la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus para fomentar estas competencias y destaca la importancia de integrar la formación intercultural como parte esencial de la educación superior. La pregunta central de investigación es ¿Cuáles son las competencias Interculturales que desarrollan los estudiantes de la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus que han participado en intercambios internacionales?, se revisará tanto desde la revisión literaria con el respaldo de los diferentes modelos de competencias interculturales propuestos por diversos autores referentes globalmente, como a su vez desde los diversos instrumentos de recolección de información planteados para caracterizar el perfil de los estudiantes de la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus. Con la información anterior, se plantearán una serie de estrategias desarrolladas a partir de las necesidades actuales de los estudiantes y de los avances respecto al desarrollo, fortalecimiento y evaluación de las competencias interculturales que den respuesta frente a los requerimientos que la globalización demanda.

Palabras clave: *competencias interculturales, educación, movilidad académica, aprendizaje intercultural.*

ABSTRACT

This ongoing research aims to examine the intercultural competencies of Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus students who have participated in international exchanges, to respond to the lack of relevant information regarding how these intercultural competencies are developed, as well as to determine the challenges and factors involved in their development. In turn, this research investigates whether there are gaps in the strategies of the Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus to foster these competencies and highlights the importance of integrating intercultural training as an essential part of higher education. The central research question is: What are the intercultural competencies developed by the students of the Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus who have participated in international exchanges? It will be reviewed both from the literature review with the support of the different models of intercultural competencies proposed by various globally referenced authors, as well as from the various instruments of information collection proposed to characterize the profile of the students of the Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus. With the above information, a series of strategies will be proposed based on the current needs of students and the advances regarding the development, strengthening and evaluation of intercultural competencies that respond to the requirements of globalization.

Keywords: *intercultural competences, education, academic mobility, intercultural learning.*

INTRODUCCIÓN

El interculturalismo ha tomado fuerza en los ambientes laborales, académicos, sociales; incluso en la vida cotidiana nos enfrentamos a los desafíos interculturales. El interculturalismo es un enfoque que promueve la interacción de diferentes culturas, a través del diálogo y el respeto mutuo para alcanzar un ambiente integro y diverso. Puesto que la educación está dirigida al completo desarrollo de la personalidad humana y al fortalecimiento del respeto de los derechos humanos y las libertades fundamentales, esta se compone de pilares fundamentales que sostienen las bases para la educación de calidad en el mundo.

Según el informe Learning: the Treasure within la educación tiene cuatro pilares como fundadores: aprender a saber, aprender a hacer, aprender a vivir juntos y aprender a ser (UNESCO, 1996). Las competencias interculturales juegan en este sentido un importante papel en el desarrollo del aprender a vivir juntos, enfocado por supuesto en

el mundo actual, un mundo crecientemente globalizado, y por lo tanto en riesgo de la homogenización y las fragmentaciones culturales.

Por lo tanto, nace la necesidad de desarrollar competencias interculturales, surgiendo así la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las competencias Interculturales que desarrollan los estudiantes de la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus que han participado en intercambios internacionales? Al cuestionarse, se encuentra el problema principal, la falta de conocimiento existente sobre cómo los estudiantes de las universidades de Bucaramanga y su área metropolitana enfrentan los desafíos interculturales en entornos académicos y cómo estas experiencias pueden impactar su desarrollo y futuro profesional.

En este plano, es fundamental revisar si existe un vacío en los esfuerzos y estrategias de la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus, llevándonos a examinar el papel de esta institución que facilita el intercambio estudiantil en la formación académica y cómo construyen las competencias desde las diferentes facultades. Los intercambios estudiantiles internacionales representan una valiosa oportunidad para que los jóvenes exploren y se sumerjan en diferentes culturas. La capacidad de los estudiantes para trabajar en un entorno intercultural no sólo es esencial para su futuro profesional sino también para su crecimiento personal. Por eso, la formación en competencias interculturales debe ser una parte integral de la educación superior.

Planteamiento del problema.

La falta de conocimiento acerca de cómo los estudiantes enfrentan los desafíos interculturales en sus experiencias de intercambio estudiantil incluso dentro de sus prácticas laborales en otros países es un aspecto de gran interés, puesto que esto puede afectar el éxito de un equipo y así como del desarrollo de competencias. El desconocimiento frente a esta problemática pone de manifiesto la necesidad de analizar la gestión de la universidad Pontificia Bolivariana Multicampus que realizan intercambios internacionales cómo la formación académica que reciben en las instituciones respecto a sus competencias interculturales. La diversidad cultural en los equipos académicos es cada vez más común debido a la globalización, la movilidad estudiantil, el internet y los avances tecnológicos que permiten que cada vez más nos veamos obligados a interactuar con diferentes culturas.

Los intercambios internacionales son los espacios perfectos para el aprendizaje, desarrollo y fortalecimiento de dichas competencias puesto que los estudiantes necesitan salir de su zona de confort , como adquirir experiencias interculturales

dentro del contexto nacional e internacional, para luego hacer una reflexión sobre el impacto de dichas experiencias interculturales e interpretarla en términos de los nuevos conocimientos y habilidades que hayan adquirido (Baquero-Rosas y Orduz, 2022).

Como sociedad nos dirigimos cada vez más a la globalización, a una mayor integración económica. Es cada vez más común encontrarnos en entornos interculturales en diversos contextos. Este panorama es gratificante en especial para los estudiantes debido a que les permite aprender nuevos idiomas, culturas y obtener mejores oportunidades de progreso. El factor que radica en lo benéfico que pueda resultar este sin fin de oportunidades para los estudiantes contemporáneos son las competencias interculturales. Las cuales son indudablemente primordiales para la correcta gestión de sus actividades académicas como para cumplir con las necesidades de un mundo cada vez más unificado que requiere de profesionales cada vez más preparados hacia esta realidad.

Justificación.

En la actualidad, no basta con el aprendizaje tradicional, puesto que no resulta suficiente para navegar en diversos retos que nos presenta la globalización y distintos fenómenos actuales; uno de estos retos es la creciente interconexión, que nos lleva indispensablemente a la interacción con personas de diferentes culturas a la nuestra, esto impulsando principalmente por el internet, las redes sociales y los múltiples avances de la tecnología.

Este contexto actual justifica el por qué se debe empezar a desarrollar las competencias pertinentes para abordar la enorme diversidad cultural de nuestro mundo; a la cual estamos expuestos cada vez más, esta diversidad cultural trae consigo dificultades sustanciales de interacción entre los participantes puesto que sus supuestos difieren, llevando a malentendidos y conflictos incluso durante diálogos o interacciones interculturales incluso bien intencionados, por lo que para contrarrestarlos surgen las denominadas competencias interculturales las cuales son un conjunto de habilidades que nos facilitan las relacionarnos e interaccionar en todos estos ambientes complejos marcados por la creciente diversidad de gentes, culturas y estilos de vida.

Esta necesidad ha escalado a diversos entornos empresariales, académicos, políticos entre otros, que a medida que se desarrollan en base a estas oportunidades que les ofrece el mundo actual, por tal ha significado una transformación en la necesidades incluso previsibles para el mercado laboral futuro teniendo en cuenta la

tendencia actual de las organizaciones a construir los denominados equipos multiculturales, en donde es fundamental el entendimiento de las competencias interculturales para su productividad y el desarrollo de los diversos procesos y objetivos;

La Unesco (2006), en su publicación “Guidelines on Intercultural Education” establece que son justamente desde la academia el lugar central para educar tales competencias y habilidades, desde todos los niveles de la educación, se debe garantizar una nueva generación de hombres y mujeres jóvenes con un pensamiento global y con oportunidades inimaginables para conversaciones globales.

Objetivo general.

Analizar las competencias interculturales de los estudiantes de la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus que han participado en intercambios internacionales.

Objetivos específicos.

1. Caracterizar las competencias interculturales de los estudiantes de la universidad pontificia bolivariana Multicampus que han participado en intercambios internacionales.

2. Identificar los factores que han influido en el desarrollo de competencias interculturales de los estudiantes de la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus que han participado en intercambios internacionales.

3. Determinar los desafíos interculturales que enfrentan los estudiantes de la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus en los intercambios internacionales.

4. Proponer estrategias de implementación para el desarrollo y fortalecimiento de las competencias interculturales de los estudiantes en intercambios internacionales de la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus.

Marco teórico.

En la literatura los autores no logran tener un consenso a la definición conceptual de competencias interculturales, puesto que se han definido múltiples modelos de competencias interculturales y constructos definidos para medir esta competencia. sin embargo, en los últimos años, ha existido cierto consenso entre los académicos respecto a la competencia intercultural como "la capacidad de comunicarse de forma eficaz y

adecuada en situaciones interculturales sobre la base de los propios conocimientos, las habilidades y las actitudes interculturales de la persona" (Deardorff, 2011).

Algunos de los modelos y enfoques teóricos que se han propuesto para entender la competencia intercultural son:

El Modelo de Competencias Interculturales de Darla Deardorff el cual se compone de tres elementos: actitud, conocimiento y comprensión. Además, se consideran los resultados externos e internos al individuo. Es importante que el individuo desarrolle pensamiento crítico para evaluar sus conocimientos, así como tener una actitud de respeto y curiosidad hacia otras culturas. Este modelo ha sido propuesto por Darla Deardorff en 2004 y ha sido utilizado en varios estudios e investigaciones sobre competencias interculturales en estudiantes universitarios y en el ámbito laboral. El modelo ha sido descrito como un proceso en constante construcción y ha sido comparado con otros modelos de competencias interculturales.

El Paradigma KASA de Fantini se enfoca en el conocimiento, la actitud, las habilidades y la conciencia, este critica elementos clave de la competencia intercultural. Además, el modelo KASA destaca la importancia de la experiencia intercultural en el desarrollo de la competencia intercultural. Este modelo ha sido utilizado en varios estudios e investigaciones sobre competencias interculturales en estudiantes universitarios y en el ámbito laboral.

El modelo de desarrollo de sensibilidad intercultural de Hammer, Bennett y Wiseman, fue creado por J. Milton Bennet con el fin de aportar un marco para explicar las reacciones de la gente cuando se encuentran con un nuevo entorno cultural, puesto que observó que todo individuo afronta las diferencias culturales de maneras predecibles determinadas, el cual plantea seis etapas evolutivas: negación, defensa, minimización, aceptación, adaptación e integración, este modelo es de relevación puesto que nos ayuda a entender mejor las necesidades de los estudiantes de la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus así como para diseñar actividades para que desarrollen y fortalecimiento de las competencias interculturales.

El modelo del "Árbol de las Competencias Interculturales" propuesto por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO, 2017) concibe las competencias interculturales como un sistema orgánico de conceptos interrelacionados. Esta representación simbólica utiliza la metáfora del árbol para ilustrar la estructura dinámica de dichas competencias.

En este modelo, las raíces representan los fundamentos esenciales: la cultura, entendida a través de creencias, actitudes, valores e identidad; y la comunicación, que incluye el comportamiento no verbal, el lenguaje y el diálogo. El tronco está constituido por pilares clave como la diversidad cultural, los derechos humanos y el diálogo intercultural.

De este tronco emergen las ramas, que corresponden a los cinco pasos operativos necesarios para fortalecer las competencias interculturales: clarificar, enseñar, promover, promulgar y apoyar. Finalmente, el modelo visualiza las hojas como las múltiples formas en que las competencias interculturales pueden ser entendidas o aplicadas en contextos específicos. Entre estas se incluyen: responsabilidad intercultural, alfabetización intercultural, resiliencia, cambio cultural, ciudadanía intercultural, convivencia, reflexividad, creatividad, liquidez, claves de contextualización, transvaloración, Ubuntu, disponibilidad semántica, ideas incompletas, habilidades, uchi soto, multilingüismo, disposición, emociones, conocimiento, traducción y competencia comunicativa intercultural.

Cabe destacar que algunas hojas se han dejado vacías de manera intencionada, simbolizando que este árbol está vivo y en constante evolución, abierto a ser complementado con la riqueza y diversidad de los distintos contextos culturales alrededor del mundo.

Se tuvo en cuenta a su vez el marco regulatorio de competencias interculturales de la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus el cual expone algunas nociones de interculturalidad de la Educación Superior y del Currículo: así como estrategias de educación intercultural para los diferentes programas e indicadores de monitoreo y evaluación.

Así como también la nota orientadora internacionalización presentada por el Ministerio de Educación Nacional en junio 2022, la cual presenta a su vez sugerencias desde las que es posible abordar la internacionalización de manera integral, en armonía con la normativa vigente en educación superior, considerando la diversidad de IES, su propia identidad y contexto e indicadores de la internacionalización de la Educación superior en Colombia.

Revisión de literatura.

Frente a la revisión literaria de los posibles antecedentes, se hallaron diversos proyectos enfocados en el estudio de la interculturalidad en la Educación superior, desde donde surgen importantes perspectivas para entender el desarrollo de

competencias interculturales en los estudiantes en espacios de aprendizaje experiencial intercultural tales como:

El estudio realizado por Chacón (2021) "Interculturalidad y gestión del conocimiento: un campo en construcción para la educación superior ecuatoriana", en el que evidencia la necesidad de una gestión basada en la interculturalidad crítica. El estudio se enfoca en los egresados de educación superior donde identifica la importancia de efectuar una gestión del conocimiento desde la academia en sectores territoriales interculturales, con fines de desarrollo local y regional. El estudio sugiere que una gestión basada en la interculturalidad crítica puede ayudar a los estudiantes a desarrollar competencias y destrezas necesarias para trabajar en entornos interculturales.

Asimismo, Canen y Canen (2001) en "Looking at multiculturalism in international logistics: an experiment in a Higher Education Institution" describen un experimento llevado a cabo en una institución de enseñanza superior brasileña. El experimento se centró en las percepciones y supuestos de los participantes en relación con el multiculturalismo antes y después de la exposición a un seminario multicultural, celebrado durante un módulo de logística internacional. Los autores sostienen que la educación debe desarrollarse un enfoque multicultural en las organizaciones, señalando que el manejo de las diferencias culturales parece ser uno de los factores más relevantes en el éxito o en el fracaso de las empresas en un entorno globalizado. El estudio también plantea puntos a favor de un enfoque multicultural de la formación en logística y gestión.

METODOLOGÍA

Para la presente investigación se usará un enfoque mixto puesto que se tendrán en cuenta tanto datos cualitativos como cuantitativos, tomando en cuenta la idea desarrollada por Deardorff (2006), según la cual, para evaluar las competencias interculturales es adecuado combinar las dos metodologías, puesto que es la forma más eficiente frente a la cual podemos evaluar las competencias interculturales.

El estudio se pretende desarrollar por medio de cuatro etapas principalmente:

Primera etapa: se basa en una revisión literaria desde los diferentes autores y los diferentes modelos y teorías que definen las competencias interculturales, sus componentes así como también los factores que influyen en el fortalecimiento y desarrollo de las competencias interculturales especialmente en la educación superior,

donde pretendemos posteriormente en base a estos componentes y factores primordiales que identificamos utilizarlos para evaluar posteriormente a los estudiantes de la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus.

Segunda etapa: en la segunda etapa diseñaremos los diferentes instrumentos de recolección de datos que pretendemos utilizar, así como una validación de estos instrumentos; entre los cuales se encuentran: entrevistas, encuestas, así como una prueba de aptitud, los cuales construiremos basándonos en los modelos establecidos en la anterior etapa para crear un marco para evaluar el nivel de los estudiantes de la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus respecto a las competencias interculturales.

Tercera etapa: en la tercera etapa se encuentra en un proceso de recolección de datos por medio de los diferentes instrumentos que identificamos posteriormente para por medio de ellos reconocer los desafíos interculturales que enfrentan los estudiantes de la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus en los intercambios internacionales, Esto en base a la información suministrada por la oficina de relaciones internacionales de la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus, la cual intermediará entre nosotros y los estudiantes que procuramos encuestar o entrevistar.

Cuarta etapa: en la cuarta etapa pretendemos con la información obtenida de la anterior etapa, se analizará e interpretará con el fin de identificar temas y patrones emergentes en las respuestas de los participantes; por último en base a los resultados y referentes de valor podremos proponer en base a los resultados estrategias a la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus de mejora frente al desarrollo y fortalecimiento de estas competencias interculturales para sus estudiantes y el fomento de los intercambios estudiantiles internacionales.

Respecto a la población serán todos los estudiantes de la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus que estén actualmente estudiando y realizando un intercambio internacional, la selección de la muestra será aleatoria para garantizar la representatividad. Se elegirán estudiantes de diferentes programas académicos y destinos internacionales para capturar una amplia variedad de experiencias interculturales.

Se realizará un primer contacto con los estudiantes seleccionados, donde se les explicará los objetivos de la investigación y se les solicitará su participación voluntaria. A los estudiantes que acuerden participar, se les enviará la encuesta a través de su correo electrónico institucional. La encuesta se implementará en la plataforma Microsoft

Forms, así como entrevistas virtuales para por medio de una conversación significativa con los estudiantes seleccionados lograr ampliar nuestras respuestas.

RESULTADOS PRELIMINARES

Desde la revisión de literatura se identifican aportes clave del documento de la UNESCO titulado “Competencias interculturales: marco conceptual y operativo”. En este se sintetiza los cinco informes regionales preparados por la UNESCO, para obtener finalmente una lista de capacidades y competencias entendidas como los requerimientos mínimos para alcanzar las competencias interculturales en diversos ámbitos, pero principalmente en el ámbito académico en donde están: el respeto, autoconciencia/identidad, escuchar, adaptación, construcción de un vínculo, humildad cultural.

A partir de estas condiciones mínimas, el documento plantea un conjunto más amplio y elaborado de capacidades que se derivan de cada una de ellas. Por tanto, resulta pertinente analizar no solo los componentes mínimos, sino también las competencias desarrolladas a partir de estos, con el fin de comprender de manera integral la competencia intercultural en contextos educativos.

Adicionalmente, el mismo documento reconoce los factores que pueden intervenir en el desarrollo de las competencias interculturales en los estudiantes en los diferentes niveles que determinan: clarificar, enseñar, promover, promulgar y apoyar en donde en cada nivel dispone de diferentes factores que pueden afectar el objetivo principal que es el desarrollo de las competencias interculturales.

Entre los factores que se identificaron para tomar en consideración en los diferentes instrumentos se tienen: disposición, disponibilidad semántica, multilingüismo, emociones, alfabetización intercultural, competencia comunicativa intercultural y conocimiento, con estos factores y competencias interculturales pretendemos diseñar los instrumentos de recolección de datos para caracterizar en base a las mismas cuales de estas competencias tienen actualmente estos estudiantes de intercambio internacional de la Universidad Pontificia Bolivariana.

Los resultados de estos instrumentos de recolección de datos serán representados a través de un gráfico de araña, donde cada eje representa un componente de competencia intercultural y la distancia desde el centro del gráfico indica el nivel de competencia de los estudiantes en ese componente, de esta forma

podremos revisar de una forma rápida y clara el perfil de los estudiantes actualmente frente a sus competencias interculturales.

CONCLUSIONES PRELIMINARES

Mediante la aplicación de los diferentes instrumentos de recolección de datos y su debida verificación con el respaldo de los diferentes modelos de competencias interculturales propuestos desde la revisión literaria, lograremos hallazgos importantes respecto al nivel actual de la población de estudiantes de la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus en intercambios internacionales, desde una caracterización hasta los factores que intervienen en su desarrollo, lo que proporcionará a la Universidad Pontificia Bolivariana Multicampus, una serie de estrategias desarrolladas a partir de necesidades actuales de sus estudiantes y de los avances respecto al desarrollo, fortalecimiento y evaluación de estas competencias interculturales puesto que se encuentran en un proceso dinámico y cambiante a través del tiempo frente a cómo avanza la globalización y sus retos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Baquero-Rosas, L. M., & Ordúz Quijano, M. (2022, mayo). *Desarrollo de las competencias interculturales en los programas de negocios internacionales en las universidades de Colombia y Puerto Rico.* En La educación, las ciencias sociales y la interculturalidad: Una mirada desde la formación posdoctoral (pp. 22–56). Ediciones USTA.

Canen, A.G. y Canen, A. (2001). Looking at multiculturalism in international logistics: an experiment in a higher education institution. International *Journal of Educational Management, 15*(3), 145-152. https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/09513540110384493/full/html https://doiorg.consultaremota.upb.edu.co/10.1108/09513540110384493

Deardorff, D. K. (2011). Assessing Intercultural Competence. *New Directions for Institutional Research,* 149, 65-79. https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=asg1KSmU210C&oi=fnd&pg=PA65&dq=Assessing+Intercultural+Competence.&ots=KwR75Hs-xI&sig=8_CbOQp0mIoT41elL8W2w27NWsY#v=onepage&q=Assessing%20Intercultural%20Competence.&f=false

Deardorff, D. K. (2006). Identification and assessment of intercultural competence as a student outcome of internationalization. *Journal of Studies in International Education, 10*(3), 241-266. https://doi.org/10.1177/1028315306287002.

Deardorff, D. K. (2004). In Search of Intercultural Competence. *International Educator, 13*(2), 13- 15. https://www.proquest.com/openview/2ca7a056fc4bce63c48e4d38075758d9/1?pq-origsite=gscholar&cbl=44755

Fantini, A. E. (2009). Developing Intercultural Competencies: An Educational Imperative for the21st Century. *Studies in Language and Literature, 28*(2), 193-213.

Hall, E. T. (1976). *Beyond Culture.* Doubleday.

Hammer, M. R.; M. J. Bennett y R. Wiseman (2003). Measuring Intercultural Sensitivity: The Intercultural Development Inventory. *International Journal of Intercultural Relations,* 27, 421-443. https://doi.org/10.1016/S0147-1767(03)00032-4

Hernández Chacón, L. (2021). Interculturalidad y gestión del conocimiento: un campo en construcción para la educación superior ecuatoriana. *Chakiñan, Revista De Ciencias Sociales Y Humanidades,* (13), 155–166. https://doi.org/10.37135/chk.002.13.10

Himmelstern, F. (2007). Today's Organizations are Multicultural. *Signo y Pensamiento,* 51, 68-79. http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0120-48232007000200007&script=sci_arttext

Ministerio de Educación Nacional [MEN] (2013). *Lineamientos Política de educación superior inclusiva.* http://www.dialogoeducacionsuperior.edu.co/1750/articles327647_documento_tres.pdf

(2022). Nota Orientadora Internacionalización. https://www.mineducacion.gov.co/1780/articles-408425_recurso_8.pdf

Nigra, S. (2020). Competencias interculturales en estudiantes universitarios. Diálogos Sobre Educación. *Temas Actuales En Investigación Educativa,* (21). https://doi.org/10.32870/dse.v0i21.648

Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura UNESCO. (1996). *Learning: The treasure within.* Paris: UNESCO, Task Force on Education for the Twenty-first Century. Available from http://www.unesco.org/delors/

UNESCO. (2017). *Competencias interculturales. Marco conceptual y operativo.* https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000251592.locale=es

UNESCO. (2013). *Intercultural competencies: Conceptual and operational frame-work.* Paris, UNESCO.

UNESCO. (2006). *Guidelines on intercultural education.* Paris: UNESCO, Section of Education for Peace and Human Rights, Division of Education for Peace and Sustainable Development, Education Sector. unesdoc.unesco.org/images/0014/001478/147878e.pdf

ANÁLISIS DE LAS BARRERAS QUE IMPIDEN A LAS MUJERES ALCANZAR PUESTOS DE LIDERAZGO EN LAS EMPRESAS DEL ÁREA METROPOLITANA DE BUCARAMANGA

Melany Justine Rodríguez González. Universidad Pontificia Bolivariana. Correo: melany.rodriguez.2023@upb.edu.co

Wendy Milena Aparicio Amaya. Universidad Pontificia Bolivariana. Correo: wendy.aparicio.2022@upb.edu.co

Línea Temática: *Comunicación y cultura.*
Subtema: *Sostenibilidad.*

RESUMEN

El liderazgo femenino en el ámbito empresarial ha ido en aumento en las últimas décadas, sin embargo, las mujeres siguen enfrentando barreras y sesgos de género que dificultan su ascenso a altos cargos directivos. Este proyecto tiene como objetivo analizar el liderazgo de las mujeres en cargos directivos de diferentes empresas, los retos que encuentran, y proponer recomendaciones para promover la igualdad de género. Mediante una revisión bibliográfica se examinarán las características del liderazgo femenino, los principales obstáculos que encuentran como el techo de cristal, los dobles estándares de evaluación y los sesgos inconscientes. También se estudiarán estrategias que han permitido a mujeres abrirse camino en entornos empresariales dominados por hombres. Se espera ampliar el conocimiento sobre este tema y formular propuestas concretas para las organizaciones, que permitan mayores oportunidades para el talento femenino en posiciones de liderazgo. Esta investigación busca promover la reflexión y acciones para avanzar hacia entornos laborales más equitativos e inclusivos.

Palabras clave: *liderazgo femenino, liderazgo empresarial, género, techos de cristal, equidad.*

ABSTRACT

Women's leadership in business has been increasing in recent decades, however, women continue to face barriers and gender biases that hinder their promotion to senior management positions. This project aims to analyze women's leadership in management positions in different companies, the challenges they face, and propose recommendations to promote gender equality. A literature review will examine the

characteristics of female leadership, the main obstacles they encounter such as the glass ceiling, double standards of evaluation and unconscious biases. Strategies that have enabled women to break through in male-dominated business environments will also be studied. It is expected to expand knowledge on this topic and formulate concrete proposals for organizations, which will allow greater opportunities for female talent in leadership positions. This research seeks to promote reflection and actions to advance towards more equitable and inclusive work environments.

Keywords: *female leadership, business leadership, gender, glass ceilings, equity.*

INTRODUCCIÓN

El papel de las mujeres en la sociedad ha cambiado en el siglo XXI. Las mujeres han ganado terreno en muchos campos en los que tradicionalmente no estaban presentes, como el mundo empresarial. No obstante, aunque se han logrado progresos, todavía hay mucho camino por recorrer para garantizar la igualdad de género en los roles de liderazgo en las empresas y organizaciones.

En las últimas décadas el liderazgo empresarial femenino, ha venido en aumento, sin embargo, las mujeres que ocupan estos cargos aún enfrentan obstáculos y desafíos en entornos empresariales dominados por hombres (Alison Cook, 2013). De los 68 CEO nombrados en el primer trimestre de 2024, según contabilizó la firma de búsqueda de ejecutivos Russell Reynolds en su índice trimestral, solo cinco eran mujeres, lo que quiere decir que Solo el 7% de los directores ejecutivos nombrados este año fueron mujeres (Thier. J, 2024).

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, es importante reconocer las ventajas del liderazgo femenino. De acuerdo con Piloto (2023), las mujeres habitualmente ofrecen perspectivas distintivas y soluciones innovadoras que enriquecen la toma de decisiones. Además, la mayoría de ellas cuentan con habilidades para comunicarse eficazmente, fomentando un ambiente de trabajo colaborativo y productivo. La empatía y la resiliencia son cualidades valiosas que las mujeres líderes suelen poseer, lo que les permite enfrentar desafíos con determinación.

Por otro lado, podemos señalar una variedad de barreras que afectan a las mujeres cuando se trata de progresar profesionalmente. Por ejemplo, reciben salarios desiguales, son víctimas de acoso sexual, tienen dificultades para encontrar patrocinadores o mentores y enfrentan los mismos desafíos de los sesgos inconscientes, tanto propios como externos (Piloto, 2023).

Planteamiento del problema.

El liderazgo femenino en el ámbito empresarial es muy relevante actualmente. A medida que las mujeres avanzan en sus carreras y ocupan posiciones de liderazgo, se enfrentan a desafíos específicos que merecen una investigación profunda. Este proyecto tiene como objetivo analizar el liderazgo femenino en el contexto empresarial y explorar los obstáculos que las mujeres encuentran al dirigir organizaciones o estar en puestos directivos.

Pese a los significativos avances que han logrado las mujeres en la participación del mercado laboral, estas aún se encuentran subrepresentadas en los niveles superiores de las organizaciones. La brecha de género persiste en los cargos directivos y ejecutivos. Además, la equidad salarial sigue siendo un problema, ya que las mujeres a menudo reciben salarios más bajos que sus homólogos masculinos en puestos de liderazgo, a pesar de tener la misma formación y experiencia (Carabaño, 2021).

Según Hunt (2018), la diversidad de género en la alta dirección se asocia con mayores niveles de innovación, mejor gestión del talento, aumento en la satisfacción de empleados y mejores resultados financieros. Asimismo, las compañías más diversas e inclusivas tienen un rendimiento superior en el mercado e indicadores ESG (ambientales, sociales y de gobierno corporativo). Mientras las mujeres representan cerca del 50 % de la fuerza laboral en la mayoría de las economías, su presencia en los consejos directivos y puestos de liderazgo en grandes empresas es menor, concentrándose en roles de mandos medios y no en la toma estratégica de decisiones (McKinsey, 2020).

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), mientras en 1994 la tasa de empleo femenino en roles no agrícolas era del 35%, para 2019 esta cifra aumentó al 41% globalmente. Sin embargo, a pesar de la mayor presencia de la mujer en la fuerza laboral, su representación en puestos de liderazgo, específicamente en el sector empresarial y corporativo, continúa siendo muy baja (OIT, 1994).

Antecedentes.

La participación de las mujeres en puestos de liderazgo y toma de decisiones ha venido en aumento en los últimos años, sin embargo, la brecha de género es aún significativa. En algunos países de la Unión Europea, el 11% de los altos cargos gerenciales son ocupados por mujeres y llegan a presidir las empresas solo un 4%. En Estados Unidos de las 500 empresas más grandes del mundo, solo el 1% son presididas por mujeres. Estas diferencias también son visibles en los salarios, pues de los

ejecutivos mejor pagados apenas el 6% son mujeres y el 2% llegan a ser presidentes ejecutivas (Ximena Mejía Restrepo, 2011).

Asimismo, la participación de las mujeres en las juntas de accionistas es menor a la de los hombres, en Estados Unidos en 2007 estas juntas contaban con un 14,8% de mujeres, en Canadá un 13,7%, y en Francia y España la participación no superaba el 8%. Contrastando estos datos con Colombia se evidencia una diferencia significativa, no obstante, el índice de mujeres colombianas que alcanzan puestos directivos es mayor que en otros países de América Latina, como México y Venezuela (Mejía Restrepo, 2011).

El liderazgo femenino empresarial en Colombia enfrenta desafíos y oportunidades significativas. Según el Informe Global de Brecha de Género 2022 del World Economic Forum, a nivel mundial, se estima que se necesitarán 132 años para cerrar completamente las brechas entre hombres y mujeres. En Colombia, aún existe una brecha del 35,1% en oportunidades económicas.

Diversas investigaciones recientes revelan una preocupante brecha de género en los más altos cargos directivos empresariales de Colombia. Según un estudio de la firma Aon (2022), solo el 15% de las posiciones de presidente y vicepresidente en las compañías del país están ocupadas por mujeres. Asimismo, el escalafón de las 100 empresas más grandes elaborado por la Revista Semana en 2021 mostró que únicamente 6 de ellas tenían presidentas ejecutivas mujeres.

En estudios realizados en Bucaramanga y su Área Metropolitana se encuentra el desarrollado por Contreras, Vesga, & Barbosa (2016) sobre “marcos de liderazgo en las empresas”, el cual arroja luz sobre los estilos de liderazgo predominantes entre los líderes empresariales de la región, con especial énfasis en las diferencias de género. Esta investigación, se llevó a cabo aplicando una herramienta de evaluación basada en el modelo marco de liderazgo a una muestra representativa de 329 gerentes. El instrumento, proporcionado por el reconocido investigador Lee G. Bolman, consta de 24 ítems agrupados en 6 grupos, utilizando escalas Likert para medir la identificación del líder con diversas conductas de liderazgo.

Los resultados reflejan que, aunque las mujeres constituían sólo el 32,2% de la muestra total de directivos, mostraban distintos modelos de liderazgo. Las mujeres directivas presentaron una mayor tendencia hacia estilos de liderazgo estructural y de recursos humanos, con un 37,74% y un 31,13%, respectivamente, superando los porcentajes de sus homólogos masculinos en estos estilos. Esta tendencia sugiere que

las mujeres en puestos de liderazgo en el AMB tienden a adoptar enfoques que combinan una estructuración clara de tareas y objetivos con un fuerte énfasis en el desarrollo y el bienestar de los recursos humanos.

En contraste, los gerentes masculinos, que constituían el 67,78% de la muestra, tenían una distribución más diversa de estilos de liderazgo. Si bien tendieron a adoptar estilos estructurales (31,84%) y de recursos humanos (26,01%), mostraron también una fuerte tendencia a adoptar estilos simbólicos (25,11%) y políticos (25,11%) en comparación con las mujeres. Esto puede indicar una mayor tendencia entre los líderes masculinos a centrarse en comprender y gestionar la dinámica de poder en las organizaciones.

Fundamento teórico.

La teoría de rol de género (Eagly, 1987) establece que existe una segregación de género en ciertos roles sociales y de liderazgo derivada de estereotipos sobre las características femeninas, asignando cualidades como empatía y cuidado a las mujeres, mientras el control y asertividad son vistos como masculinos. Esto genera desventajas para ascenso de mujeres a puestos directivos.

Así mismo, Wood y Eagly han argumentado que la división del trabajo y la jerarquía de género poseen ventajas masculinas debido a las diferencias físicas entre el hombre y la mujer, en particular la capacidad de reproducción de las mujeres comparado con el tamaño y fuerza de los hombres (Alice H. Eagly, 2004). A las mujeres se les ha asignado históricamente la responsabilidad de las tareas de cuidado y reproducción, debido especialmente a los periodos de gestación, lactancia y cuidado del bebé, lo que ha limitado sus capacidades para realizar otras actividades, especialmente aquellas que requieren periodos ininterrumpidos de actividad o viajes de larga distancia. Los roles sociales han encasillado a las mujeres como débiles y responsables del hogar, lo que se convierte en barreras para su desarrollo profesional.

Conectada a dicha teoría, la perspectiva del estereotipo de amenaza (Berdahl, 2007) plantea que los estereotipos negativos sobre el rol de la mujer en el management llevan a que se evalúe su potencial de liderazgo por debajo de sus méritos. Esto reduce las oportunidades que reciben para roles altos desafiando su autopercepción. Asimismo, la teoría de la dominancia social planteada por Sidanius (2004) analiza cómo se produce y mantiene la asimetría de poder, privilegios y estatus a favor del grupo dominante masculino dentro de las organizaciones a través de normas y valores institucionales que mantienen la supremacía masculina en puestos estratégicos.

En la Adopción e Impacto de las Leyes de Cuotas de Género, Mona L. Krook indica que los Estados que se han comprometido con promover la participación de las mujeres en cargos políticos, la mayoría han logrado aumentos en la participación femenina elegida para los parlamentos nacionales. Las cuotas de género han ido aumentando, actualmente más de 100 países cuentan con alguna política de cuotas, en los cuales más del 75% de estos las incorporaron en los últimos 15 años (Krook, 2006a; Towns, 2004).

Según Mona L. Krook estas políticas buscan promover la representación de las mujeres a través de políticas concretas para el incremento de las mujeres en cargos políticos. Sin embargo, ha habido varios argumentos en contra de estas, debido a que las consideran "antidemocráticas" porque violan la noción de que debiese haber una "libre elección" de quien es nominado al cargo, así mismo, otros argumentan que son injustas porque discriminan a los hombres debido a que no permiten que hombres y mujeres compitan abiertamente por los escaños. Además, sugieren que estas cuotas de género son ofensivas para las mismas mujeres, ya que se insinúa que no pueden ganar un cargo por sí mismas.

Posteriormente teorías como la Atribución de Liderazgo (Robert G. Señor, 1984) y la Identidad Social (Tajfel, 1986), permiten explicar los procesos psicológicos mediante los cuales los estereotipos de género sesgan la evaluación de las capacidades de liderazgo de hombres y mujeres, atribuyendo mayor competencia inherente a los hombres.

Según un informe del Pew Research Center algunos de los principales obstáculos incluyen "expectativas desiguales", con mujeres que necesitan demostrar más para probarse a sí mismas (la mujer percibe que tiene que esforzarse más que el hombre). Además, la responsabilidad familiar se considera tanto un obstáculo mayor como menor para que las mujeres asciendan a altos niveles de liderazgo corporativo. Por otra parte, se destacan barreras como los estereotipos que asocian el liderazgo con cualidades masculinas, la falta de conexiones y redes de apoyo para las mujeres, la discriminación y el acoso sexual, y la falta de flexibilidad en el lugar de trabajo, que perpetúa las nociones anticuadas de roles domésticos de género (Parker, Horowitz & Rohal, 2015).

La teoría del efecto techo de cristal planteada inicialmente por Morrison, White y Van Velsor en 1987 se refiere a las barreras invisibles que impiden que las mujeres asciendan a los puestos de liderazgo y alta dirección dentro de las organizaciones. Este fenómeno lo han estudiado ampliamente autores del liderazgo y la equidad de género. Uno de los principales expertos en el tema es el sociólogo James N. Baron, quien en sus

investigaciones ha demostrado que, a pesar de poseer las mismas calificaciones y competencias que los hombres, las mujeres enfrentan obstáculos ocultos que limitan sus oportunidades de desarrollo profesional y acceso a puestos de alta gerencia.

Asimismo, la economista y académica Catalyst ha realizado diversos estudios que evidencian cómo los sesgos inconscientes, los estereotipos de género y las dinámicas organizacionales contribuyen a la existencia de este "techo de cristal" que bloquea el ascenso de las mujeres a las posiciones de liderazgo.

Pregunta de investigación.

¿Cuáles son las barreras que impiden a las mujeres Bucaramanga alcanzar puestos de liderazgo en las empresas en el área metropolitana de Bucaramanga?

Objetivo general.

Determinar las barreras que impiden a las mujeres alcanzar puestos de liderazgo en las empresas en el área metropolitana de Bucaramanga.

Objetivos específicos.

1. Caracterizar el liderazgo femenino empresarial en el área metropolitana de Bucaramanga.

2. Identificar las barreras que obstaculizan el acceso de las mujeres a puestos de liderazgo en las empresas del área metropolitana de Bucaramanga.

3. Plantear estrategias para promover la igualdad de género en los cargos de liderazgo empresarial.

Justificación.

La desigualdad de género en los puestos de liderazgo de las empresas es un problema persistente en todo el mundo y Colombia no es una excepción. A pesar de los avances en la educación de las mujeres y su participación en la fuerza laboral, su representación en puestos de liderazgo sigue siendo desproporcionadamente baja. Este fenómeno no solo representa una injusticia social, sino que también tiene importantes implicaciones económicas, ya que la diversidad de género en los grupos directivos se asocia con un mejor desempeño empresarial.

En el contexto específico del área metropolitana de Bucaramanga, una región de creciente importancia económica en Colombia, es esencial comprender las barreras

particulares a las que se enfrentan las mujeres para obtener puestos de liderazgo. Este análisis permitirá identificar los obstáculos específicos a los que se enfrentan las mujeres en el entorno empresarial local y proporcionar datos empíricos que puedan informar sobre políticas y prácticas destinadas a promover la igualdad de oportunidades en el lugar de trabajo.

La realización de este estudio no solo proporcionará información valiosa sobre la situación actual del área metropolitana de Bucaramanga, sino que también sentará las bases para futuras investigaciones y acciones concretas para superar estos obstáculos. Además, los resultados pueden ser útiles para otras regiones de Colombia con características similares, contribuyendo así a un debate más amplio sobre la igualdad de género en el liderazgo empresarial a nivel nacional.

METODOLOGÍA

El presente proyecto adopta un enfoque metodológico mixto para examinar en profundidad el liderazgo empresarial femenino y los desafíos que enfrentan las mujeres en posiciones gerenciales. Para ello, inicialmente se realizará una caracterización del mercado laboral por género. Posteriormente mediante cuestionarios aplicados a una muestra representativa de directoras y gerentes, se recopilarán datos cuantitativos sobre años de trayectoria, sector económico, responsabilidades, barreras para alcanzar los puestos de liderazgo, identificando tendencias a través de análisis estadísticos.

Además, mediante entrevistas semiestructuradas, se explorarán las experiencias, obstáculos y estrategias que han implementado estos líderes durante su carrera profesional. Esta triangulación metodológica permitirá un examen comprensivo para detectar las principales barreras y oportunidades asociadas al ascenso de las mujeres a cargos de alta dirección. El conocimiento generado servirá para promover mayor igualdad de género en el liderazgo empresarial.

ETAPA 1. Revisión de literatura: Se revisará la literatura sobre liderazgo femenino en el ámbito empresarial, incluyendo investigaciones previas sobre sus características, desafíos para mujeres líderes, estrategias que han utilizado para triunfar y recomendaciones para promover la igualdad de género.

ETAPA 2. Recolección de datos: Se analizarán datos de la cámara de comercio de Bucaramanga y del Observatorio de Mujeres y Equidad de Género de Santander con el objeto de caracterizar el mercado laboral según sexo. Asimismo, se llevarán a cabo entrevistas y encuestas con mujeres líderes empresariales para obtener información de

primera mano sobre sus experiencias, obstáculos superados y estrategias utilizadas para alcanzar puestos de liderazgo.

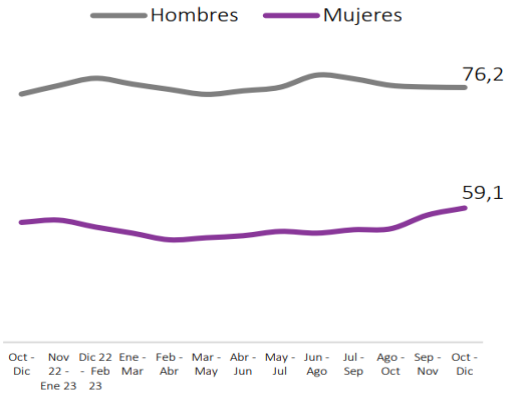
ETAPA 3. Análisis de datos: Se analizarán los datos de las entrevistas para identificar aspectos comunes sobre características de liderazgo femenino, desafíos enfrentados, estrategias de éxito y recomendaciones para alcanzar la igualdad de género.

ETAPA 4. Planteamiento de estrategias: Basándose en los resultados del análisis de datos, se formularán conclusiones para ampliar el conocimiento sobre liderazgo femenino empresarial y se propondrán estrategias viables para promover la igualdad de género en cargos directivos.

RESULTADOS PRELIMINARES

Los resultados preliminares de esta investigación arrojan luz sobre diversos factores que influyen en la participación y el avance de las mujeres en el ámbito laboral de la región. Teniendo como prioridad dar solución a uno de los objetivos específicos en el cual se busca caracterizar el liderazgo femenino empresarial en el área metropolitana de Bucaramanga. A continuación, se presentan los hallazgos más relevantes sobre la equidad en los roles de liderazgo empresarial en el Área Metropolitana de Bucaramanga (AMB).

Gráfico 1. Tasa General de Participación (%) en el Área Metropolitana de Bucaramanga.



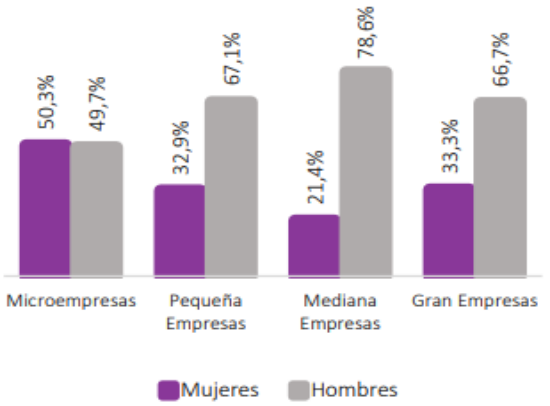
Nota. Adaptado de Informe Especial Empresarias de Santander, 2024, Cámara De Comercio De Bucaramanga.

En la Gráfica 1 se puede evidenciar que la Tasa General de Participación (TGP) de las mujeres en elAMB para el trimestre móvil de diciembre 2023 alcanzó el 59.1%, registrando un aumento de 2.0 puntos porcentuales en comparación con el mismo

período del año anterior (TGP 2022 57,0%). Este incremento representa un crecimiento relativo de la fuerza de trabajo femenino en el último año. Sin embargo, el gráfico 1 revela una brecha considerable entre la participación laboral de hombres y mujeres, con la TGP masculina situándose en un 76.2%. Esta diferencia de 17.1 puntos porcentuales (p.p.) subraya la persistencia de desigualdades de género en el mercado laboral de la región.

Por su parte, según datos de la Cámara de Comercio de Bucaramanga 2024, se observa una paridad aparente en el número de empresas dirigidas por mujeres y hombres, con las mujeres a cargo del 50,2 % de las empresas naturales en la región, lo que representa 38.152 negocios. Esta cifra es ligeramente superior a la de los hombres, que dirigen el 49,8% restante (37.800 empresas).

Gráfico 2. Participación por tamaño de empresa. AMB, 2023.

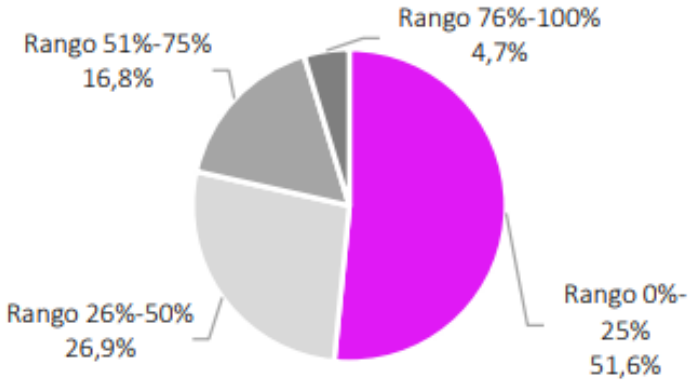


Nota. Adaptado de Informe Especial Empresarias de Santander, 2024, Cámara De Comercio De Bucaramanga.

Sin embargo, al examinar la distribución por tamaño de empresa que se encuentra en el Gráfico 2, se evidencian disparidades significativas. Las mujeres tienen una mayor representación en la propiedad de microempresas, con un 50,3% de participación. No obstante, esta proporción disminuye drásticamente en empresas de mayor tamaño.

En pequeñas empresas, la participación femenina cae al 32,9%, en medianas al 21,4%, y en grandes empresas al 33,3%. Esto sugiere que, si bien las mujeres están bien representadas en el sector de microempresas, enfrentan barreras significativas para expandir sus negocios o acceder a posiciones de liderazgo en empresas más grandes.

Gráfico 3. Participación de mujeres en el total del personal de las empresas, AMB, 2023.



Nota. Adaptado de Informe Especial Empresarias de Santander, Encuesta Ritmo Empresarial 2024, Cámara De Comercio De Bucaramanga.

Una encuesta realizada a 387 empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Bucaramanga revela una perspectiva compleja sobre la situación de género en el ámbito empresarial del Área Metropolitana de Bucaramanga. Los resultados muestran que el 71,0% de las empresas encuestadas considera que no existen condiciones en el mercado laboral que afecten el acceso de las mujeres a oportunidades laborales.

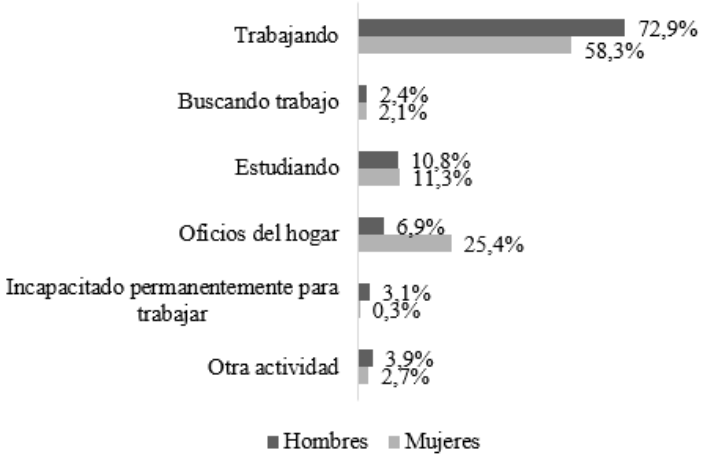
Además, el 54,9% señala que no existen diferencias salariales de género, afirmando que hombres y mujeres con las mismas calificaciones y experiencia reciben igual remuneración. Estas percepciones sugieren una visión optimista sobre la equidad de género en el entorno laboral. Sin embargo, estos datos contrastan con la información sobre contratación de nuevo personal mostrada en el Gráfico 3. En el que 51,6% de los empresarios encuestados indicó que las mujeres representaron solo entre el 0% y el 25% de las nuevas contrataciones en el año anterior.

Ahora bien, de acuerdo con los resultados de la II Encuesta Departamental de Brechas de Género (II EDBG) del Observatorio de Mujeres y Equidad de Género de Santander OMEGS, en 2023 en el Área Metropolitana de Bucaramanga el 65,4% de la población mayor de 18 años se encontraba trabajando. Sin embargo, existe una notable brecha de género, con el 72,9% de los hombres empleados frente al 58.3% de las mujeres, lo que representa una diferencia de 14,6 p.p.

Esta disparidad en la ocupación laboral se complementa con una marcada asimetría en las responsabilidades domésticas: el 25,4% de las mujeres se dedican a oficios del hogar, en contraste con solo el 6,9% de los hombres. Estos datos reflejan la persistencia de la división sexual del trabajo, donde las mujeres continúan asumiendo

la mayor parte del trabajo de cuidado no remunerado. Además, se observan pequeñas diferencias en otras categorías: en la búsqueda de empleo (2,4% hombres vs 2,1% mujeres), estudios (10,8% hombres vs 11,3% mujeres), incapacidad permanente para trabajar (3,1% hombres vs 0,3% mujeres) y otras actividades (3,9% hombres vs 2,7% mujeres), como se observa en el siguiente Gráfico.

Gráfico 4. Porcentaje de personas según actividad principal que realizan, por sexo. AMB, 2023.



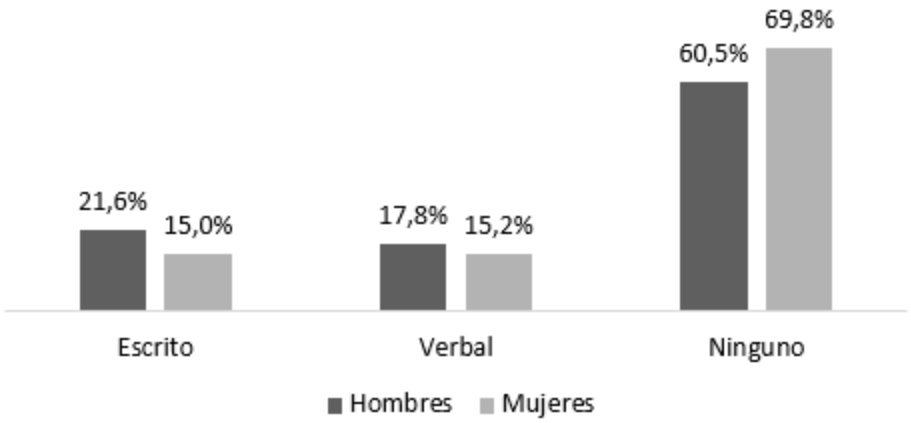
Nota. Elaboración propia con datos de la II Encuesta Departamental de Brechas de Género – Observatorio de Mujeres y Equidad de Género de Santander OMEGS.

Al detallar las posiciones ocupacionales de las personas que trabajan, los hombres predominan en las categorías de mayor autonomía económica: 43.5% son trabajadores independientes o por cuenta propia (frente al 41.3% de mujeres) y 41.8% son empleados de empresas particulares (comparado con 36.4% de mujeres). Notablemente, en posiciones de liderazgo como patrones o empleadores, los hombres representan el 1.1% frente a solo 0.6% de mujeres. En contraste, las mujeres están sobrerrepresentadas en trabajos sin remuneración: 2.4% son ayudantes sin pago, comparado con 0.8% de hombres. En el sector gubernamental, las mujeres tienen una ligera ventaja con 3.9% frente a 1.7% de hombres. La categoría "Otros" también muestra una mayor presencia femenina (15.3% vs 11.0% de hombres).

Los resultados de la II EDBG revelan un panorama preocupante en cuanto a la formalidad laboral en el Área Metropolitana de Bucaramanga (AMB). Al analizar estos datos por género, se evidencia una disparidad notable: las mujeres son quienes más frecuentemente se encuentran sin contrato laboral. La situación es alarmante en lo que respecta a contratos escritos, donde existe una brecha considerable entre hombres y

mujeres. Mientras que el 21,6% de los hombres disfrutan de un contrato escrito, solo el 15,0% de las mujeres gozan de esta condición laboral más formal y protegida.

Gráfico 5. Porcentaje de personas según tipo de contrato, por sexo. AMB, 2023.



Nota. Elaboración propia con datos de la II Encuesta Departamental de Brechas de Género – Observatorio de Mujeres y Equidad de Género de Santander OMEGS

Todas estas disparidades del mercado laboral se ven reflejadas en los niveles salariales. En promedio, en 2023 las mujeres del AMB ganaron $1.254.637 mensuales, y los hombres $1.388.682 mensuales. Lo que indica que en promedio los hombres ganaron un 9,7% más que las mujeres.

CONCLUSIONES PRELIMINARES

Teniendo en cuenta las diferentes teorías planteadas, autoras citadas y como está el liderazgo femenino en el ámbito empresarial en el contexto global, las mujeres presentan diferentes tipos de barreras como sociales, organizacionales y económicas. En las sociales, hacen parte de los estereotipos de género que imponen roles a la mujer en la sociedad y el trabajo, y la responsabilidad de las mujeres con la familia, donde se evidencia la carga desproporcionada de responsabilidades profesionales y domésticas, sumado con las autopercepciones influenciadas por los estereotipos que afectan a la confianza de las mujeres.

Las organizaciones, como los techos de cristal que hacen referencia a las barreras invisibles que dificultan el acceso a las mujeres a niveles más altos de las empresas, y la ausencia de redes de apoyo hacia las mismas. Y, por último, las económicas, como la brecha salarial, pues la diferencia en remuneración entre hombres y mujeres para puestos similares, el acceso limitado a recursos y oportunidades.

Para superar estas barreras, las mujeres han utilizado estrategias como el desarrollo de redes de apoyo, la búsqueda de mentoría, la inversión en educación continua y la autopromoción para aumentar su visibilidad. En Colombia, la implementación de políticas como cuotas de género, programas de mentoría y capacitación en sesgos inconscientes, junto con la promoción de la flexibilidad laboral, podría replicar el éxito de estas estrategias a nivel nacional, facilitando un entorno más equitativo y justo para las mujeres en roles de liderazgo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Berdahl, J. L. (2007). The sexual harassment of uppity women. *Journal of Applied Psychology, 92*(2), 425–437. https://doi.org/10.1037/0021-9010.92.2.425

Cámara de Comercio de Bucaramanga. (2024). *Informe Especial Empresarias de Santander 2024.* Bucaramanga, Colombia. https://www.camaradirecta.com/actualidad-empresarial/informes?anio=2024

Carabaño, T. (2021). *La innovación empresarial en las PYMES ecuatorianas.* Revista de Estudios Empresariales.

Contreras, F., Pedraza, J., y Restrepo, X. (2011). La mujer y Liderazgo Empresarial. *Diversitas: Perspectivas en Psicología, 8*(1), http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1794-99982012000100013&script=sci_arttext

Contreras, O. E., Vesga, A.C. y Barbosa, A.E. (2016). Marcos de liderazgo en las empresas: caso Bucaramanga y su Área Metropolitana. *Dimensión Empresarial, 14*(1). http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1692-85632016000100004&script=sci_arttext

Cook, A., & Glass, C. (2013). The impact of technology on student engagement. *Journal of Educational Technology, 10*(2), 45-62.

Eagly, A. H., & Wood, W. (2003). A tale of two sexes: Women and men's role expectations and behaviors. *American Psychologist, 58*(3), 261-273.

Eagly, A. H. (1987). *Sex diferencies insocial behavior: A social-role interpretation.* Psychology Press.

Gómez, J., & Aon. (2022). *Estudio de liderazgo femenino en empresas colombianas.* Aon.

Hunt, V. Y.-F. (2018). *Delivering through Diversity.* McKinsey & Company.

Krook, M. L. (2002). Quotas for women in parliaments: Causes consequences and contexts. *Perspectives on Politics, 10*(2), 375-392.

Observatorio de Mujeres y Equidad de Género de Santander [OMEGS]. (2023). *Base de datos de la II Encuesta departamental de Brechas de Género* [Conjunto de datos].

Parker, K., Horowitz, J., & Rohal, M. (2015). *Capítulo 3: Obstáculos al liderazgo femenino.* Pew Research Center.

Piloto, C. (2023). *9 ventajas del liderazgo femenino en las empresas.* MIT Professional Education. https://professionalprograms.mit.edu/es/blog/liderazgo/liderazgo-femenino/

Semana. (2021). Escalafón de las 100 empresas más grandes de Colombia. Revista Semana. https://especiales.semana.com/empresas-mas-grandes-de-colombia/2018/listado-cien-empresas/index.html

Sidanius, J., Pratto, F., Van Laar, C., y Levin, S. (2004). Social Dominance Theory: Its Agenda and Method. Political psychology, 25(6), 845-880.

Tajfel, H. (1986). La teoría de la identidad social: Un marco para comprender el comportamiento intergrupal en las organizaciones. *Revista de Psicología Social.*

Thier, J. (2024, abril 29). Solo el 7% de los directores ejecutivos nombrados este año fueron mujeres. *Infobae.* https://www.grantthornton.cl/globalassets/1.-member-firms/global/insights/women-in-business/mujeres-directivas-2017.pdf

DISEÑO DE UN PORTAFOLIO DE INVERSIÓN DIVERSIFICADO CON ACTIVOS DISPONIBLES EN LA BOLSA DE VALORES DE COLOMBIA

Juan José Londoño Amador. Universidad Católica de Pereira, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Programa de Negocios Internacionales. Correo: juan4.londono@ucp.edu.co

Línea Temática: *Finanzas internacionales.*

RESUMEN

El proyecto busca desarrollar un portafolio que optimice el rendimiento financiero y minimice los riesgos a través de la diversificación, el estudio se fundamenta en un análisis exhaustivo de los activos disponibles en la Bolsa de Valores de Colombia (BVC), incluyendo empresas como Bancolombia y Ecopetrol, junto a Bonos del Gobierno y pares de divisas. El trabajo aborda la importancia de la educación financiera y la necesidad de fomentar la confianza de los inversores colombianos en el mercado de valores. Se propone un enfoque metodológico que incluye la recopilación y análisis de datos históricos, así como la implementación de modelos estadísticos para evaluar el comportamiento y riesgo de los activos. Además, se contempla un cronograma de actividades y un presupuesto detallado para la investigación. El objetivo final es proporcionar herramientas y recomendaciones que faciliten la toma de decisiones informadas, contribuyendo al desarrollo del mercado de valores colombiano y promoviendo la inversión financiera. Este proyecto no solo se limita a las inversiones personales, sino que busca impactar positivamente en el crecimiento económico del país.

Palabras clave: *diversificación, valoración de riesgo, rentabilidad, portafolio de inversión.*

ABSTRACT

The project seeks to develop a portfolio that optimizes financial performance and minimizes risks through diversification. The study is based on a comprehensive analysis of the assets available on the Colombian Stock Exchange (BVC), including companies such as Bancolombia and Ecopetrol, along with government bonds and currency pairs. The work addresses the importance of financial education and the need to foster the confidence of Colombian investors in the stock market. A methodological approach is proposed, including the collection and analysis of historical data, as well as the implementation of statistical models to evaluate the behavior and risk of assets. In

addition, a schedule of activities and a detailed budget for the research are contemplated. The final objective is to provide tools and recommendations that facilitate informed decision making, contributing to the development of the Colombian stock market, and promoting financial investment. This project is not only limited to personal investments but seeks to positively impact the country's economic growth.

Keywords: *diversification, risk assessment, profitability, investment portfolio.*

INTRODUCCIÓN

La construcción de una cartera de inversión es más que simplemente seleccionar tanto acciones como bonos y determinar su asignación. Implica comprender cómo los diferentes elementos funcionan de manera conjunta y cómo el riesgo y la diversificación desempeñan un papel fundamental y de suma importancia (BlackRock, 2023).

Según Forbes Colombia (2021), la inversión dentro de La Bolsa Valores de Colombia (BVC) está llena de diversos factores y percepciones del mercado. Dentro de ellos se destacan; el compromiso con la sostenibilidad, las reformas tributarias futuras, la falta de ambición empresarial, la inestabilidad política, el estancamiento del mercado, la suspensión de IPOs, la dependencia de materias primas (en especial el petróleo), las crisis pandémicas y las valoraciones atractivas. Dando como indicio que el mercado colombiano es un mercado complicado y con muchas variables económicas que lo afectan de manera directa e indirecta. Esto genera tanto en los inversionistas expertos como en las personas naturales, miedo e incertidumbre.

A pesar de estos desafíos, la BVC muestra señales mixtas, como la disminución en el número de inversores naturales, que ha caído de 1 millón en 2012 a poco más de 500.000 en 2023, afectando la liquidez del mercado y aumentando la brecha de valoración de las acciones (Mis Finanzas, 2020). Como aspecto positivo se destaca la iniciativa que está llevando a cabo la BVC y el Ministerio de Hacienda denominada “Misión del Mercado de Capitales”, esta busca implementar reformas y ejecutar acciones para mejorar el acceso a la BVC.

Como segundo aspecto, se evidenció un aumento de inversión dentro de los Fondos de Inversión Colectiva (FIB), esto demuestra el entusiasmo por parte de personas naturales en la inversión en fondos más no en acciones individuales. Portafolio (2020), indica que, en las últimas 2 décadas, el número de acciones cotizadas en la BVC ha disminuido en un 38.19%, pasando de tener 110 acciones cotizadas a 68 acciones.

Generando una visión un poco más clara y precisa de la dirección del mercado y las preferencias de las personas naturales e inversionistas.

Se rescata que la BVC es una oportunidad que no ha sido aprovechada por los colombianos por múltiples factores; como la disminución de inversores y la escasa liquidez, pero a su vez, se evidencia una creciente iniciativa por parte de las personas naturales en retomar estos mercados, al igual que del gobierno y empresas privadas para reactivar la actividad financiera de este campo. He de mencionar que, el volumen de operaciones del mercado global de la BVC creció significativamente entre 2021 y 2022, lo que refleja una tendencia positiva en la actividad financiera (La República, 2023).

Según Becerra Elejalde (2023), Gargi Chaudhuri directora de iShares Investment Strategy para Américas de BlackRock asegura que "la diversificación debe de ser el foco de las inversiones locales", Gargi enfatiza lo importante que es tener un portafolio diversificado y con un buen equilibrio entre el rendimiento y el valor de inversión, precisamente para disponer de un margen capaz de enfrentar las turbulencias económicas que se puedan llegar a presentar.

Además, recalca que la inflación global es probable que no regrese a los niveles prepandémicos, en especial en mercados subdesarrollados. Las tasas de interés junto a la desaceleración económica son otros de los escenarios de suma importancia, ya que, pueden ser vistos como herramientas para maximizar las rentabilidades, como también barreras capaces de generar un impacto negativo frente al capital de inversión.

Pregunta de la investigación.

¿Cuál es la mejor alternativa de inversión de un portafolio diversificado en activos disponibles en la Bolsa de Valores de Colombia?

Objetivo general.

Evaluar un portafolio diversificado de inversión en activos disponibles en la Bolsa de Valores de Colombia.

Objetivos específicos

1. Clasificar y detallar los activos disponibles en la Bolsa de valores de Colombia, enfocándose en su comportamiento histórico, perfil de riesgo y correlaciones entre ellos.

2. Diseñar un portafolio diversificado con los disponibles en la Bolsa de valores de Colombia.

3. Evaluar el riesgo de los activos disponibles en la Bolsa de valores de Colombia.

4. Evaluar el riesgo del portafolio conformado por los activos disponibles en la Bolsa de valores de Colombia.

Marco teórico.

La diversificación financiera es esencial para la creación de portafolios enfocados en los mercados bursátiles, algunos de los motivos son; la maximización del rendimiento ajustado al riesgo, la protección frente a eventos imprevistos, la reducción del riesgo, la menor dependencia de activos individuales y por último el aumento de la flexibilidad (Forbes Advisor, 2022).

Por consecuencia, se considera a Markowitz y Sharpe como dos de los mayores exponentes a tener en cuenta para la creación de portafolios bursátiles, por un lado, Markowitz lanzó la publicación denominada "Portfolio Selection" en el Journal of Financie (1952), dentro de esta publicación se presentaron conceptos básicos que con el paso del tiempo se convirtieron en conceptos clave, algunos de ellos; diversificación, rendimiento, riesgo de inversión, fronteras eficientes y correlación, también fueron tomados y utilizados por Sharpe, para la creación de modelos de ayuda en beneficio de los inversores.

Adicionalmente es importante resaltar otros de los aportes de Sharpe para la literatura financiera, para 1990 desarrolló el Modelo de Valoración de Activos Financieros (CAPM). El modelo CAPM comprende una relación directa entre la relación del rendimiento esperado del activo y su riesgo sistemático, bajo un mercado eficiente. Por último, desarrolló el "Índice de Sharpe", este mide el rendimiento basado en el riesgo de una inversión, cartera o portafolio, permitiendo a los inversores una toma de decisiones más acertada y sobre todo más informada (Shah, 2015).

Para el año 2013 se premia a Fama con un premio nobel de economía, que, además de participar con Sharpe en el desarrollo del CAPM, es reconocido de manera internacional por su distinción entre el riesgo sistemático y el riesgo idiosincrático, ambos conceptos hacen referencia a la diversificación financiera. El riesgo sistemático, se define como el riesgo que afecta de manera conjunta al mercado o a una agrupación de activos financieros, es decir, aquel riesgo que no se puede eliminar bajo la

diversificación. Por otro lado, el riesgo idiosincrático, es aquel que se puede reducir mediante estrategias de diversificación, algunos ejemplos pueden ser; las empresas o activos individuales.

La creación de portafolios bajo enfoques de inversión pasiva y apalancados en índices, es otra de las maneras de diversificar, para ello, Mariel y Fama son conocidos por ser grandes defensores de esta idea, Malkiel, autor de "A Random Walk Down Wall Street" popularizó el concepto de Hipótesis del Mercado Eficiente (HME), este sostiene que el precio de un activo refleja su información, por lo tanto, es inviable superar de manera consistente al mercado como tal.

Dicho concepto se aplica en las inversiones pasivas, entre ellas, la inversión en fondos indexados, los cuales buscan replicar el movimiento de un índice de mercado en lugar de vencer al mercado como tal (Ramírez et al., 2015). Como complemento, el primer fondo indexado llamado "Vanguard 500 Index Fund" fue fundado por Bogle, fundador del Vanguard Group, que, al igual que Malkiel, Bogle identifica que la inversión a largo plazo es la más eficiente y segura, evitando las fluctuaciones del mercado a corto plazo, parte de su filosofía como inversor financiero es que el tiempo en el mercado posee un mayor valor que el tiempo del mercado (Barón, 2021).

En adición, Bogle resalta la importancia de disminuir costos a la hora de la búsqueda de rendimientos, por lo que la inversión en fondos es superior a los activos individuales, evitando y dejando de lado las comisiones y los costos innecesarios como transacciones. La inversión en valor es una estrategia que busca activos individuales; acciones, que se estén vendiendo por debajo de su valor intrínseco, es decir, empresas infravaloradas, esto genera un margen adicional para los inversores, aumentó la seguridad de la inversión.

Por lo general esta estrategia busca rentabilidades a largo plazo, compartiendo en parte la filosofía de inversión de Malkiel y Bogle. Dicha estrategia fue consolidada y presentada por Graham, considerado como el padre de la inversión en valor. Graham, además, fue el autor que introdujo el concepto de margen de seguridad, este, abarca la terminología y objetivo de la inversión en valor, pero en adición, justifica este evento como una forma de protección contra posibles pérdidas, ya sean causadas por eventos aleatorios inesperados, como por fluctuaciones en el mercado excesivas, capaces de sobrepasar los límites establecidos desde la creación del portafolio (BBVA, 2021).

Por otra parte, la gestión de riesgo es un concepto determinante para la creación de un portafolio diversificado, a pesar de que la diversificación es una manera de

“mitigar” el riesgo idiosincrático de inversión, esta no es capaz de eliminar los riesgos sistemáticos, estos riesgos son conocidos como aquellos que afectan de manera conjunta a todo el mercado, o a una agrupación de activos, por lo que la gestión de riesgo adecuada es fundamental para la asignación y selección de los activos, en búsqueda de la disminución de riesgos sistemáticos y la prevención de factores externos al mercado como tal (Torres, 2014).

Según Muños (2018), el concepto “Cisne Negro” hace referencia a todos aquellos eventos que son poco probables, pero que cuando suceden tienen un impacto significativo y desproporcionado en los mercados y en la economía que los rodea. Este concepto fue establecido por Taleb, y algunos de sus aportes convergen en la conciencia de los inversores frente a los llamados Cisnes Negros, y como estos deben de estar preparados y listos para gestionar de manera eficiente su capital frente a riegos inesperados y extremos. Además, presenta el concepto “Antifragil”, este argumenta que la volatilidad y la incertidumbre de los mercados debe de ser vista como una herramienta de maximización de rendimiento para los inversores, más no como una barrera. Se concluye que, la capacidad de predecir eventos “extremos o raros” es ínfima, y Taleb lo confirma.

La capacidad de la diversificación en un escenario cambiante e incierto es limitada, por lo contrario, las estrategias de asimetría positiva se destacan, estas buscan activos en donde el riesgo sea limitado, pero el potencial de crecimiento sea muy elevado, y en algunos casos ilimitado (ITSON, 2018). Sumado a lo anterior, se presentan los Modelos de Valor en Riesgo (VaR), estos son una medida cuantitativa capaces de proporcionar de manera “precisa” la pérdida máxima esperada de un portafolio durante un periodo de tiempo determinado.

Además, este modelo permite a los inversores gestionar y comparar estrategias, así como la selección de los activos para alcanzar un equilibrio adecuado y neutro. Como adición, dentro de algunas instituciones financieras es un requerimiento el reporte de los modelos VaR, por temas regulatorios, por lo que es de suma importancia conocer y aplicar estos modelos para la gestión de riego dentro de un portafolio personal, o uno privado; como lo pueden ser de instituciones, empresas, entre otros.

METODOLOGÍA

El diseño metodológico del proyecto se fundamenta en una metodología de evaluación, que tiene como objetivo analizar la relación entre dos o más variables a través de información estadística. En este caso, se investigarán las relaciones entre los

activos de la Bolsa de Valores de Colombia para comprender su comportamiento conjunto. La población de estudio incluye todos los activos vinculados a esta bolsa, y se seleccionará una muestra representativa de diferentes activos clasificados en renta fija, renta variable, derivados y divisas.

El enfoque metodológico se centrará en identificar y analizar las relaciones entre estos activos para descubrir tendencias y patrones. En lugar de establecer relaciones causales, el propósito es entender cómo se interrelacionan las variables. La metodología también se basa en la observación de la información, las relaciones y la distribución de las variables en su estado natural.

Como fuente primaria de información se identifica a la página oficial de la Bolsa de Valores de Colombia, puesto que, esta es la entidad encargada de administrar y operar el mercado de valores en Colombia. A través de su sitio web, ofrece información sobre las empresas listadas en la bolsa, índices bursátiles, noticias financieras y otros datos relevantes.

Adicionalmente, los datos que proporciona no han sido modificados, ni han sido evaluados por terceros. Como fuentes secundarias se destacan todas aquellas fuentes digitales, que ofrecen al público análisis basados en la información primaria de la BVC, estas fuentes secundarias serán de uso netamente complementario para la investigación, destacando sus análisis, estadísticas y registros históricos. Algunas fuentes son La Comisión de Bolsa y Valores (SEC), la E-BVC, Investing.com.

Para el análisis de la información recolectada se realizarán procesos técnicos y sistemáticos, con el fin de organizar la información de manera precisa y esquematizada, esto, proporcionará un acceso efectivo a la información para la gestión de los modelos estadísticos que se realizarán.

RESULTADOS

Se seleccionaron las 5 compañías listadas con mayor liquidez, los Bonos del Estados con vigencia de 10 años y el único par de divisa que posee hasta la fecha, USD-COP.

1. Bancolombia PF (BIC_p1).

Tabla 1. Precios promedios de apertura, máximos, mínimos y variaciones porcentuales de la compañía Bancolombia PF.

Año	Precio de Apertura promedio	Precio de Máximos promedio	Precio de Mínimos promedio	Promedio % Var. diario
2024	31.466,42	31.758,11	31.166,42	0,11%
2023	29.181,78	29.497,02	28.851,45	-0,03%
2022	34.065,51	34.542,10	33.631,69	0,04%
2021	30.721,27	31.038,20	30.384,24	-0,02%
2020	29.788,18	30.243,35	29.265,99	-0,06%
2019	41.968,70	42.442,80	41.667,88	0,07%

Fuente: Tabla realizada por el autor del documento con información tomada de (Investing.com, 2024).

Como análisis, se idéntica que la compañía ha ido perdiendo el valor de su acción en un 26,1% en los últimos 5 años, tomando de referencia el año 2019 con un precio promedio de apertura de 41.968,70 pesos por acción, a 31.466,42 pesos en el 2024. Adicionalmente, se destaca la alta variación porcentual presentada por la compañía. Durante el año 2024, el precio de la acción fluctuó en un rango de 250 pesos, en el 2023 fue de 450 pesos, en el 2022 fue de 450 pesos, en el 2021 de 300 pesos, y en el 2020 y 2019 presento un rango entre los 400 y 450 pesos.

Tabla 2. Acción recomendada por lo indicadores técnicos analizando la Bancolombia.

Indicadores técnicos		
Nombre	Valor	Acción
RSI (14)	56.281	Compra
STOCHRSI (14)	61.868	Compra
MACD (12,26)	99.1	Compra
ADX (14)	26.885	Venta
Williams %R	-2,526	Sobrecompra

Fuente: Tabla realizada por el autor del documento con información tomada de (Investing.com, 2024).

Gracias a los Indicadores técnicos, se evidencia que la acción más recomendada con la compañía Bancolombia PF, son las compras, con la excepción del indicador Williams que indica que el precio está en un estado de sobrecompra.

2. Ecopetrol SA (ECO).

Tabla 3. Precios promedios de apertura, máximos, mínimos y variaciones porcentuales de la compañía Ecopetrol SA.

Año	Precio de Apertura promedio	Precio de Máximos promedio	Precio de Mínimos promedio	Promedio % Var. diario
2024	2.292,55	2.312,64	2.269,72	-0,10%
2023	2.394,78	2.425,11	2.364,43	0,01%
2022	2.686,53	2.730,80	2.639,91	0,00%
2021	2.508,74	2.537,71	2.480,89	0,09%
2020	2.301,39	2.337,41	2.258,77	-0,10%
2019	3.037,20	3.069,17	3.008,91	0,00%

Fuente: Tabla realizada por el autor del documento con información tomada de (Investing.com, 2024).

Como análisis, se idéntica que la compañía ha ido perdiendo el valor de su acción en un 28% en los últimos 5 años, tomando de referencia el año 2019 con un precio promedio de apertura de 3037,20 pesos por acción, a 2292,55 pesos en el 2024. Adicionalmente, se destaca la poca variación porcentual presentada por la compañía. Durante el año 2024, el precio de la acción fluctuó en un rango de 40 pesos, en el 2023 fue de 60 pesos, en el 2022 fue de 90 pesos, en el 2021 de 58 pesos, y en el 2020 y 2019 presento un rango entre los 60 y 70 pesos.

Tabla 4. Acción recomendada por lo indicadores técnicos analizando la compañía Ecopetrol SA.

Indicadores técnicos		
Nombre	Valor	Acción
RSI (14)	36.969	Venta
STOCHRSI (14)	41.783	Venta
MACD (12,26)	-68,9	Venta
ADX (14)	36.894	Venta
Williams %R	-72.222	Venta

Fuente: Tabla realizada por el autor del documento con información tomada de (Investing.com, 2024).

Gracias a los Indicadores técnicos, se evidencia que la acción más recomendada con la compañía Ecopetrol SA, son las ventas.

3. Interconnection Electric SA ESP (ISA).

Tabla 5. Precios promedios de apertura, máximos, mínimos y variaciones porcentuales de la compañía Interconnection Electric SA ESP.

Año	Precio de Apertura promedio	Precio de Máximos promedio	Precio de Mínimos promedio	Promedio % Var. diario
2024	17.068,68	17.340,38	16.891,70	0,50%
2023	16.766,82	16.993,06	16.509,92	-0,09%
2022	20.930,33	21.315,60	20.584,57	0,01%
2021	22.842,29	23.109,63	22.545,14	-0,03%
2020	19.695,74	20.010,04	19.432,07	0,16%
2019	17.881,77	18.233,75	17.712,19	0,14%

Fuente: Tabla realizada por el autor del documento con información tomada de (Investing.com, 2024).

Como análisis, se identifica que la compañía ha mantenido el valor de su acción en los últimos 5 años, tomando de referencia el año 2019 con un precio promedio de apertura de 17.881 pesos por acción, a 17.068 pesos en el 2024. Adicionalmente, se destaca la poca variación porcentual presentada por la compañía. Durante el año 2024, el precio de la acción fluctuó en un rango de 280 pesos, en el 2023 fue de 200 pesos, en el 2022 fue de 400 pesos, en el 2021 de 260 pesos, y en el 2020 y 2019 presentó un rango entre los 230 y 270 pesos.

Tabla 6. Acción recomendada por lo indicadores técnicos analizando la Interconnection Electric SA ESP.

Indicadores técnicos		
Nombre	Valor	Acción
RSI (14)	75.278	Sobrecompra
STOCHRSI (14)	100	Sobrecompra
MACD (12,26)	543.4	Compra
ADX (14)	30.662	Compra
Williams %R	0	Sobrecompra

Fuente: Tabla realizada por el autor del documento con información tomada de (Investing.com, 2024).

Gracias a los Indicadores técnicos, se evidencia que la acción más recomendada con la compañía Interconnection Electric SA ESP, son las compras. Aunque, hay que tener en cuenta el claro estado de sobrecompra expresado en lo indicadores técnicos.

4. Bancolombia SA (BIC).

Tabla 7. Precios promedios de apertura, máximos, mínimos y variaciones porcentuales de la compañía Bancolombia SA.

Año	Precio de Apertura promedio	Precio de Máximos promedio	Precio de Mínimos promedio	Promedio % Var. diario
2024	33.449,06	33.886,79	33.116,60	-0,06%
2023	33.708,60	34.151,69	33.210,70	-0,07%
2022	38.231,44	38.839,05	37.576,42	0,12%
2021	30.550,08	30.900,20	30.187,76	0,02%
2020	29.195,04	29.666,98	28.692,31	-0,03%
2019	39.806,32	40.226,74	39.441,87	0,07%

Fuente: Tabla realizada por el autor del documento con información tomada de (Investing.com, 2024).

Como análisis, se identifica que la compañía ha ido perdiendo el valor de su acción en un 16% en los últimos 5 años, tomando de referencia el año 2019 con un precio promedio de apertura de 39.806,32 pesos por acción, a 33.449,06 pesos en el 2024. Durante el año 2024, el precio de la acción fluctuó en un rango de 370 pesos, en el 2023 fue de 450 pesos, en el 2022 fue de 690 pesos, en el 2021 de 350 pesos, y en el 2020 y 2019 presentó un rango entre los 400 y 410 pesos.

Tabla 8. Acción recomendada por lo indicadores técnicos analizando la Bancolombia SA.

Indicadores técnicos		
Nombre	Valor	Acción
RSI (14)	50.57	Neutral
STOCHRSI (14)	76.032	Sobrecompra
MACD (12,26)	-368,4	Venta
ADX (14)	20.955	Compra
Williams %R	-6,76	Sobrecompra

Fuente: Tabla realizada por el autor del documento con información tomada de (Investing.com, 2024).

Gracias a los Indicadores técnicos, se evidencia que la acción más recomendada con la compañía Ecopetrol SA, es no operar, ya que los indicadores no expresan una tendencia clara y definida del precio futuro, sus recomendaciones son dispersas y no se correlacionan las unas con las otras, encontrando que 1 indicador recomienda la acción de venta, 2 indican un estado de sobrecompra, por último, 1 un estado del precio neutral.

5. Grupo Nutresa SA (NCH).

Tabla 9. Precios promedios de apertura, máximos, mínimos y variaciones porcentuales de la compañía Grupo Nutresa SA.

Año	Precio de Apertura promedio	Precio de Máximos promedio	Precio de Mínimos promedio	Promedio % Var. Diario
2024	46.033,58	46.572,83	45.638,11	-0,08%
2023	49.466,57	50.512,52	48.722,27	0,21%
2022	32.021,11	32.480,25	31.538,97	0,28%
2021	22.503,51	22.718,08	22.275,71	0,05%
2020	24.209,34	24.428,43	23.973,97	-0,07%
2019	25.978,15	26.127,08	25.754,77	-0,12%

Fuente: Tabla realizada por el autor del documento con información tomada de (Investing.com, 2024).

Como análisis, se identifica que la compañía ha ido aumentado el valor de su acción en un 77% en los últimos 5 años, tomando de referencia el año 2019 con un precio promedio de apertura de 25.978,15 pesos por acción, a 46.033,58 pesos en el 2024. Durante el año 2024, el precio de la acción fluctuó en un rango de 490 pesos, en el 2023 fue de 800 pesos, en el 2022 fue de 400 pesos, en el 2021 de 200 pesos, y en el 2020 y 2019 presentó un rango entre los 200 y 220 pesos.

Tabla 10. Acción recomendada por los indicadores técnicos analizando la Grupo Nutresa SA (NCH).

Indicadores técnicos		
Nombre	**Valor**	**Acción**
RSI (14)	51.513	Neutral
STOCHRSI (14)	68.207	Compra
MACD (12,26)	59.1	Compra
ADX (14)	32.423	Venta
Williams %R	-2,44	Sobrecompra

Fuente: Tabla realizada por el autor del documento con información tomada de (Investing.com, 2024).

Gracias a los Indicadores técnicos, se evidencia que la acción más recomendada con la compañía Grupo Nutresa SA, son las compras, ya que, 2 de los indicadores expresan una acción de compra y 1 de ellos, muestran que el precio se encuentra en una zona de sobrecompra, es importante tener en cuenta que hay 2 indicadores recomendando una acción neutral y otra de venta.

6. Análisis Bonos del Estado de 10 Años

Tabla 11. Bonos del estado vigentes con una vigencia de 10 años.

Año	Precio de Apertura promedio	Precio promedio de Máximos	Precio promedio de Mínimos	Promedio % Var. diario
2024	9,66	9,69	9,63	-0,009%
2023	11,17	11,17	11,15	-0,083%
2022	11,31	11,31	11,31	0,186%
2021	6,69	6,69	6,69	0,188%
2020	5,63	5,63	5,63	-0,056%
2019	6,11	6,11	6,11	-0,037%

Fuente: Tabla realizada por el autor del documento con información tomada de (Investing.com, 2024).

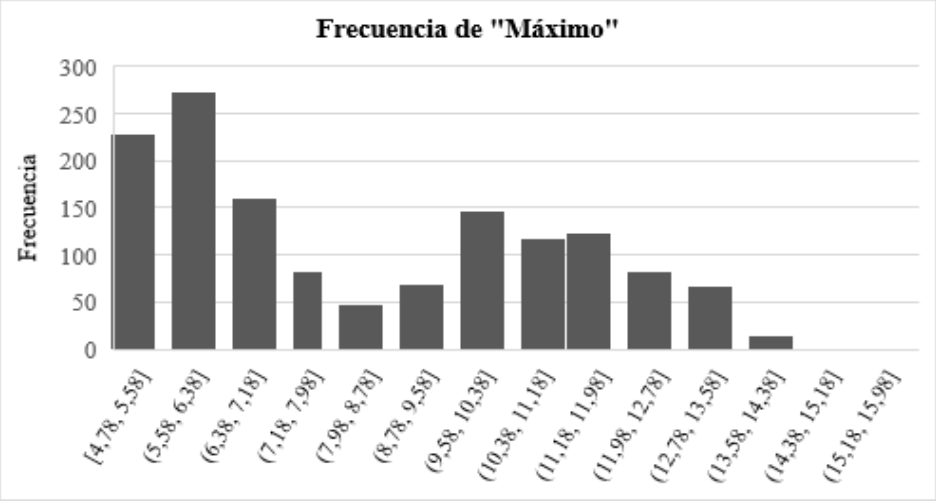
En base a la información proporcionada por la tabla, se identifica que el precio de los bonos a fluctuado de manera indefinida durante los últimos años, con un pico en su valor en el año 2022 con un precio de 11,31, y con el valor inferior rondando los 5,63 en 2020. Además, se evidencia que los precios promedios de apertura como de máximos y mínimos demuestran una similitud en la mayoría de los años, por lo tanto, se infiere que el movimiento diario de los bonos no es muy alto. Dentro de sus variaciones porcentuales se analiza que 3 de los 5 años se encuentran con una variación diaria negativa, por lo tanto, en el restante de años es positiva. Es de importancia mencionar que los años en donde la variación fue positiva, cuentan con una diferencia proporcional mucho más grande que los años negativos.

Gráfico 1. Precios diarios de máximos y mínimos de los bonos del estado con una vigencia de 10 años.

Fuente: Gráfico realizado por el autor del documento con información tomada de (Investing.com, 2024).

En el Gráfico 1, se evidencian varios puntos históricos destacados, empezando por la fecha de 08-03-2020, fecha en donde el precio del bono subió cerca de un 25% de manera abrupta y acelerada. Segunda fecha relevante 23-02-2022, ya que fue un momento clave por la superación del anterior alto histórico en el precio, dando espacio para generar un nuevo máximo y empezar a utilizar como soporte el máximo anterior, además de estar muy cerca de superar los 10 dólares, punto psicológico para los inversores por el paso de pasar a un valor de 2 dígitos. Tercera fecha relevante 18-10-2022, fecha en donde el precio alcanza su máximo histórico de forma vertical superando los precios de 14 y 15 dólares, para después volver a caer a un precio promedio de 10 dólares. Para concluir se determina que el precio inicial del bono en el 2019 ha aumentado en un 30% hasta el año actual 2024.

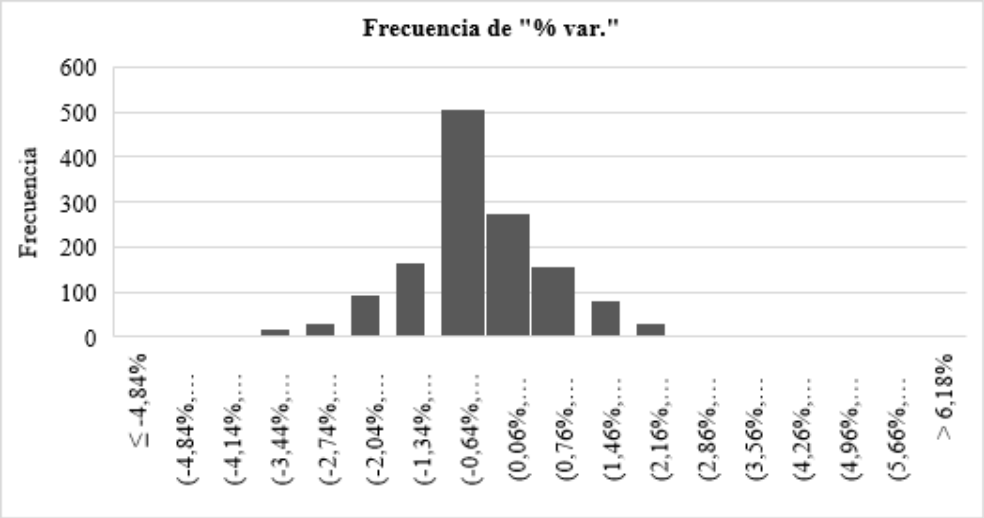
Gráfico 2. Frecuencia de los precios diarios máximos de los bonos del estado con una vigencia de 10 años.



Fuente: Gráfico realizado por el autor del documento con información tomada de (Investing.com, 2024).

Los precios con mayor frecuencia en los último 5 años fueron: entre 5,58-6,38 y 4,78-5,58, dando coherencia con el análisis de la anterior gráfica que nos permitía identificar los picos, es decir los precios menos frecuentados. Ya que, del otro extremo, se evidencian que los precios con menor frecuencia son aquellos que superaron el precio de los 14 y 15 dólares. Ahora, es muy importante destacar la alta frecuencia media entre los precios 8,78 dólares y 13,5 dólares, aunque también es entendible ya que al ser bonos del estado se espera un cierto nivel de precios y de volatilidad.

Gráfico 3. Frecuencia de la variación porcentual diaria de los bonos del estado con una vigencia de 10 años.



Fuente: Tabla realizada por el autor del documento con información tomada de (Investing.com, 2024)

Como mayor frecuencia variacional, se encontró al -0,64% y 0,06%, dejando una diferencia de -0,60%, dato que está dentro de los parámetros ya ante mencionados, y que complementa el análisis anterior de la estabilidad prolongada de los precios. Se destaca las cifras de 0,06% y 0,76%, generando un espacio de margen del 0,70% en más de 250 días. Adicionalmente, se visualiza una pequeña frecuencia en la variación de precios superiores del 6,18%, demostrando un poco la volatilidad que se puede llegar a presenciar en los bonos del estado

Tabla 12. Recomendación de los indicadores técnicos frente a los bonos del estado con una vigencia de 10 años.

Indicadores técnicos		
Nombre	Valor	Acción
RSI(14)	62.022	Compra
STOCHRSI(14)	81.921	Sobrecompra
MACD(12,26)	0.013	Compra
ADX(14)	60.092	Compra
Williams %R	0,00	Sobrecompra

Fuente: Tabla realizada por el autor del documento con información tomada de (Investing.com, 2024).

7. Análisis del par Usd-Cop.

Tabla 13. Precios promedios diarios de apertura, máximos, mínimos y variaciones porcentuales del par Usd-Cop.

Año	Precio de Apertura promedio	Precio promedio de Máximos	Precio promedio de Mínimos	Promedio % Var. diario
2024	3.925,52	3.942,90	3.910,13	0,024%
2023	4.324,96	4.353,78	4.288,39	-0,081%
2022	4.258,69	4.288,74	4.230,77	0,073%
2021	3.748,62	3.768,69	3.730,33	0,069%
2020	3.693,29	3.717,13	3.669,97	0,020%
2019	3.315,40	3.330,69	3.300,48	0,023%

Fuente: Tabla realizada por el autor del documento con información tomada de (Investing.com, 2024).

Los promedios de variaciones porcentuales señalan una clara tendencia positiva, dejando de lado al único año negativo 2023. Se identifica un rango de variación entre los precios de apertura, máximos y mínimos entre 10 y 20 pesos colombianos, valor estándar para el total de la conversión de un 1 dólar a pesos colombianos. Durante el periodo de 5 años, se destacan los años 2022 y 2023 por superar el techo de los 4200,00 pesos llegando a casi 4400,00 pesos, cifras nunca vistas, con un impacto directo en la economía colombiana.

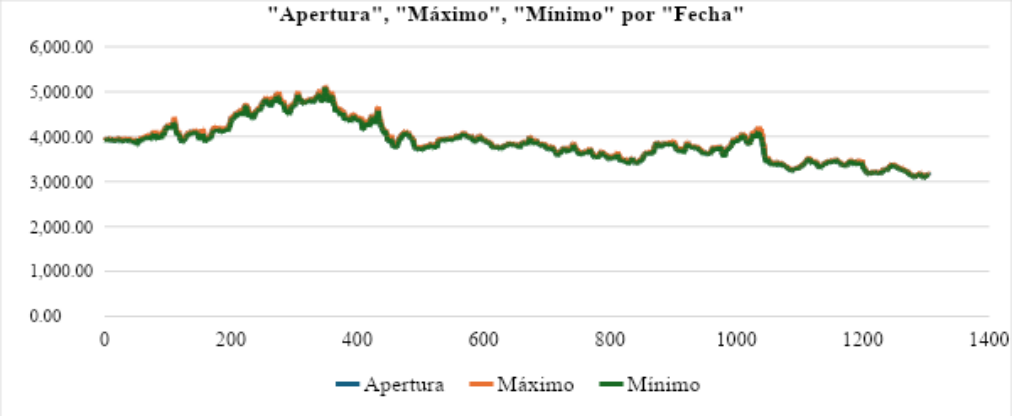
Tabla 14. Recomendaciones de los indicadores técnicos analizando el par Usd-Cop.

Indicadores técnicos		
Nombre	Valor	Acción
RSI(14)	33.294	Venta
STOCHRSI(14)	8.545	Sobrevendido
MACD(12,26)	-5,83	Venta
ADX(14)	59.519	Venta
Williams %R	-94,26	Sobrevendido

Fuente: Tabla realizada por el autor del documento con información tomada de (Investing.com, 2024).

3 de los 5 indicadores técnicos sugieren realizar una venta frente a la divisa, 2 indicadores afirman que la divisa se encuentra sobrevendida y 1 indicador resalta la alta volatilidad por la que se encuentra la divisa en estos momentos. Con la información anterior, se infiere que, a pesar de que la divisa ya se encuentra a precios muy bajos en comparación con sus datos históricos, es recomendable seguir vendiéndola.

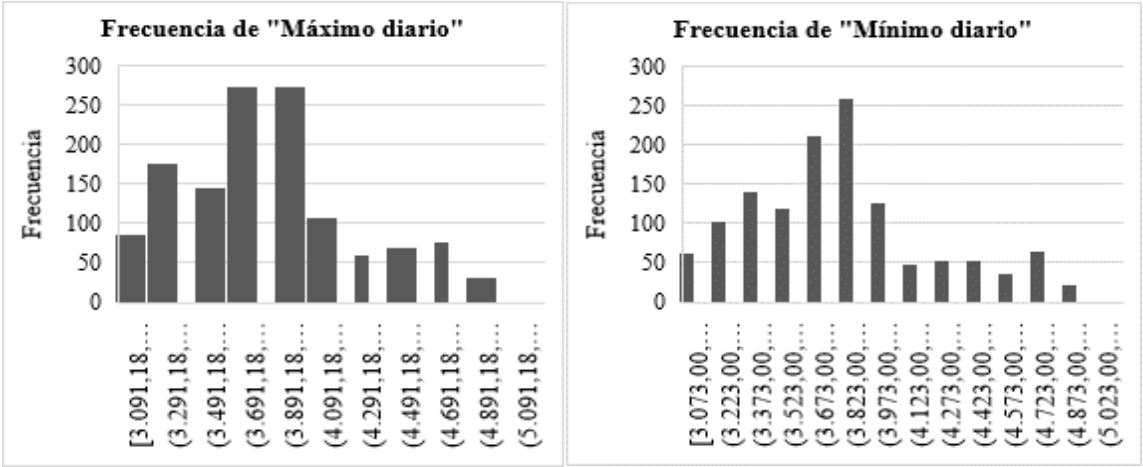
Gráfico 2. Precios diarios de apertura, máximos y mínimos del par Usd-Cop.



Fuente: Grafico realizado por el autor del documento con información tomada de (Investing.com, 2024).

Como se evidencia en la gráfica, el precio promedio del par ronda entre los 3000 y los 5000 pesos colombianos, se destaca la fecha 13-03-2020 en donde el precio tuvo un aumento de casi 1000 pesos de manera vertical y acelerada, estableciendo un alto histórico. Consecutivamente el precio retoma los 3500 pesos por un periodo de tiempo de 2 años, hasta que vuelve a presentar de acercase a nuevos altos históricos, para la fecha de 21-10-2022 el precio genera altos históricos nuevamente generando un triple techo en su estructura, viéndose limitado por el precio de los 5000 pesos. Posteriormente, el precio cae y regula sobre los 4000 pesos de manera estable.

Gráfico 3. Frecuencia de precios diarios de máximos y mínimos del par Usd-Cop.



Fuente: Tabla realizada por el autor del documento con información tomada de (Investing.com, 2024).

Dentro de los precios máximos, se identifica que la mayor frecuencia diaria fluctúa entre los precios de 3691,18 y 4091,18, justificando el análisis anterior. De la misma manera, se identifica que la frecuencia más alta de los precios mínimos diarios ronda entre un precio de 3673,00 y 3973,00.

CONCLUSIONES PRELIMINARES

Dentro de la Bolsa de Valores de Colombia se identifican 5 tipos de activos, clasificados como; Índices, indicadores estadísticos que miden el rendimiento de un grupo de valores seleccionados (Acciones). Activos de renta variable, haciendo referencia a las compañías de manera individual. Renta fija, instrumentos financieros que ofrecen un rendimiento fijo o determinado al inversionista a cambio de prestar dinero a un emisor (TES, CETES). Y, derivados, instrumentos financieros cuyo valor se deriva del precio de un activo subyacente, como acciones, índices, tasas de interés o divisas (FUTUROS, OPCIONES), por último, divisas, la única a disposición es el par USD-COP.

El portafolio de inversión está conformado por las 5 compañías que cotizan actualmente en la Bolsa de Valores de Colombia con mayor liquidez, los Bonos del estado con una periodicidad de 10 años, y, por último, el único par disponible dentro de los mercados financieros colombianos, USD-COP. Se proyecta que estos activos apalancados en los conceptos de diversificación y disminución de riesgo por la liquidez generen resultados a mediano-largo plazo positivos.

En base a los indicadores técnicos y la evaluación de datos histórico se reconoce que la mejor opción de inversión en correlación con los activos seleccionados es la siguiente; Optar por una posición en corto (Venta) en el par USD-COP, al igual que en la compañía Ecopetrol. Por otra parte, se determina que los activos de Bancolombia PF junto a Interconnection Electric SA ESP, Grupo Nutresa SA y los Bonos del Estado a 10 años experimentarán un aumento en su precio, por lo tanto, la posición a tomar serán las compras. Por último, la compañía Bancolombia SA expresa momentos de incertidumbre por consiguiente no se realizarán operaciones.

La evaluación del riesgo del portafolio no se he concluido ya que no se han realizado los cálculos logaritmos y modelos estadísticos correspondientes, estos permitirán realizar una distribución porcentual correcta en el portafolio buscando nuevamente dar valor a los conceptos de diversificación y disminución de riesgo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AsoBancaria. (10 de 2022). *Caracterización del Mercado de Capitales Colombiano: una perspectiva integral.* https://asobancaria.com/wp-content/uploads/Caracterizacion_Mercado_de_Capitales_Colombiano.pdf

Barón, S. (2 de 12 de 2021). *Fondos Vanguard: qué son, cuáles hay y cómo invertir en ellos.* https://www.finect.com/usuario/santiagobaron/articulos/fondos-vanguard-que-son-cuales-como-invertir

BBVA. (2 de 6 de 2021). *Margen de seguridad: definición y fórmula.* https://www.bbvatrader.com/analisis-bolsa-tendencias/margen-de-seguridad-definicion-y-formula--25441.html

BlackRock. (2023). *Curso de construcción de portafolios.* https://www.blackrock.com/co/educacion/construccion-de-portafolios

BNV. (24 de 10 de 2023). Opciones para financiarse a través de la Bolsa. https://www.bolsacr.com/empresas/opciones-para-financiarse-traves-de-la-bolsa

Bolsa de Valores de Colombia. (2020). *Mercado de Valores.* https://www.bvc.com.co/mercado-de-valores?tab=resumen-mensual-de-normas

Buelvas Chacón, S. J., & Mora Ramírez, S. A. (2016). Universidad de la Sabana. https://intellectum.unisabana.edu.co/handle/10818/29176

Canut, F. (19 de 4 de 2023). *¿Qué es la volatilidad de los mercados financieros?* https://www.forex.com/es-latam/news-and-analysis/volatilidad-en-mercados-financieros/

Cardenas, Y. C., & Parada, L. J. (2020). *Análisis comparativo de portafolios diversificado y no diversificado de renta variable del Mercado Colombiano* [Trabajo de pregrado, Universidad Minutos de Dios]. Repositorio Institucional de la Universidad Minuto de Dios. https://repository.uniminuto.edu/bitstream/10656/11757/3/UVDT.AF_CucaitaYoleni_2020.pdf

Emanuelsson, S., & Marling, H. (25 de 11 de 2012). *The Markowitz Porfolio Theory.* https://smallake.kr/wp-content/uploads/2016/04/HannesMarling_SaraEmanuelsson_MPT.pdf

Estefanía, P. C., & Maribel, O. B. (2019). *Creación de un portafolio de inversión constituido por acciones de corporaciones internacionales* [Trabajo de pregrado, Universidad Central de Ecuador]. Repositorio Institucional de la Universidad Central del Ecuador. http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/20098/1/T-UCE-0005-CEC-250.pdf

Fiordelisi, F., Galloppo, G., Lattanzio, G., & Paimanova, V. (2023). Looking at socially responsible investment strategies through the lenses of the global ETF industry. *Journal of International Money and Finance*, 137, 102917. https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2023.102917

Forbes Advisor. (15 de 11 de 2022). *How Diversification Works, And Why You Need It.* https://www.forbes.com/advisor/investing/what-is-diversification/

Forbes Colombia. (2021). *¿Es hora de invertir en la bolsa colombiana?* https://forbes.co/2021/09/15/economia-y-finanzas/es-hora-de-invertir-en-la-bolsa-colombiana

Fuentes Santos, N. E. (2019). *Estrategia de inversión activa y pasiva de un portafolio indexado al índice de capitalización bursátil Colcap y renta fija Coltes comprendido desde marzo a agosto de 2019* [Trabajo de pregrado, Universidad de Córdoba]. Repositorio Institucional de la Universidad de Córdoba. https://repositorio.unicordoba.edu.co/handle/ucordoba/3437

Función pública. (6 de 6 de 1991). *Constitución Política 1 de 1991 Asamblea Nacional Constituyente.*

Gobierno de México. (2023). *Diversificación de mercados y sus beneficios.* https://www.gob.mx/agricultura/articulos/diversificacion-de-mercados-y-sus-beneficios

Guevara Ardila, K., & Ballén Moreno, M. (2014). Universidad de la Sabana. https://intellectum.unisabana.edu.co/handle/10818/10429

Gutiérrez, H. (15 de 1 de 2023). *La diversificación geográfica: un arma de doble filo para el Santander y el BBVA.* https://elpais.com/economia/negocios/2023-01-16/la-diversificacion-geografica-un-arma-de-doble-filo-para-el-santander-y-el-bbva.html

Investing.com. (2024). *Marquet.* https://www.investing.com/

ITSON. (10 de 2018). *Inversión extranjera y variables económicas que afectan el sector manufacturero.* https://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/SiteAssets/Paginas/numeros/Pacioli-104-eBook.pdf

Jiménez-Gómez, L. M., Restrepo-Giraldo, F., & Acevedo-Prins, N. M. (2016). Diversificación Internacional de Portafolios en Colombia por Medio de ETF. *Lámpsakos (revista Descontinuada),* (15), 30–42. https://doi.org/10.21501/21454086.1750

Kenton, W. (23 de 10 de 2020). *CAPE Ratio (Shiller PE Ratio): Definition, Formula, Uses, Example.* https://www.investopedia.com/terms/c/cape-ratio.asp

La República. (23 de 3 de 2023). Entre 2021 y 2022 las operaciones del mercado global de la BVC aumentaron 1.226%. Obtenido de https://www.larepublica.co/finanzas/entre-2021-y-2022-las-operaciones-del-mercado-global-de-la-bvc-aumentaron-1-226-

3575168#:~:text=El%20n%C3%BAmero%20de%20inversionistas%2C%20por,corte%20a%20febrero%20hubo%203.860.

Lizarzaburu, E. R., & Salguero, J. Q. (2012). Emerging Markets Portfolio Creating a Latin. Obtenido de https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/2956/lizarzaburu_quispe_2012b.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Markowitz, H. (1952). Portfolio Selection. Obtenido de https://www.jstor.org/stable/2975974?origin=crossref

Ministerio de Educación. (23 de 11 de 2021). *El Ministerio de Educación, Asobancaria y Fasecolda lanzaron el programa 'Nueva Pangea - la expedición', para la promoción de la educación económica y financiera en los niños, niñas y jóvenes del país.* https://www.mineducacion.gov.co/portal/salaprensa/Comunicados/408010:El-Ministerio-de-Educacion-Asobancaria-y-Fasecolda-lanzaron-el-programa-Nueva-Pangea-la-expedicion-para-la-promocion-de-la-educacion-economica-y-financiera-en-los-ninos-ninas-y-jovenes-d

Mis Finanzas. (24 de 2 de 2020). BVC, UNA OPCIÓN DE INVERSIÓN POCO APROVECHADA POR LOS COLOMBIANOS. Obtenido de https://www.misfinanzasparainvertir.com/la-bolsa-de-valores-de-colombia-una-opcion-de-inversion-poco-aprovechada-por-los-colombianos/

Montier, J. (15 de 6 de 2016). Las 7 leyes inmutables de la inversión (por James Montier). Obtenido de https://inbestia.com/analisis/las-7-leyes-inmutables-de-la-inversion-por-james-montier

Muños Martínez, J. F. (2018). Westfield Business School. Obtenido de https://www.westfield.education/wp-content/uploads/2020/03/L-DCG_18_00178_01.pdf

Navarrete, R. A., Olivares, J. E., & Castro, M. S. (2018). Universidad Autónoma Metropolitana. Obtenido de Analysis of investment strategies of international diversification: traditional portfolios vs ETFS: https://www.redalyc.org/journal/413/41362257003/html/

Portafolio. (13 de 10 de 2020). Bolsa de Colombia: cada vez menos emisores de acciones. Obtenido de https://www.portafolio.co/economia/finanzas/bolsa-de-colombia-cada-vez-menos-emisores-de-acciones-545607

Becerra Elejalde, L. L. (2023, 17 de mayo). *Diversificación debe ser el foco de las inversiones locales*. *Portafolio*. https://www.portafolio.co/negocios/inversion/entrevista-gargi-chaudhuri-managing-director-y-head-of-ishares-investment-strategy-para-americas-de-blackrock-583008

Portafolio. (3 de 10 de 2023). *Acción de la ETB conmemoró dos décadas en Bolsa.* https://www.portafolio.co/indicadores-economicos/noticias-principales/accion-de-etb-cumplio-20-anos-en-la-bolsa-de-valores-de-colombia-590068

Portafolio. (3 de 9 de 2023). *La Bolsa quiere ampliar su mercado con plataformas de e-trading.* https://www.portafolio.co/economia/finanzas/bolsa-de-valores-de-colombia-quiere-impulsar-plataformas-de-e-trading-588356

Portafolio. (3 de 6 de 2023). *Las compañías extranjeras de las que pueden comprar acciones en la BVC.* https://www.portafolio.co/economia/finanzas/acciones-de-empresas-extranjeras-que-se-pueden-comprar-en-la-bolsa-de-valores-de-colombia-bvc-583589

Ramírez Morales, J. J., Ruíz Yepes, E. A., & Gutiérrez Castañeda, B. E. (7 de 10 de 2015). *Universidad de Antioquia.* https://investigacion.fca.unam.mx/docs/memorias/2015/13.03.pdf

Rendón, J. V. (1 de 1 de 2016). *Aplicación de medidas estadísticas como base para la construcción y análisis de portafolios de inversión. Una reflexión.* https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1566&context=contaduria_publica

Ruiz Núñez, M. C., Galán Briseño, L. M. & Ruiz Núñez, G. (2015). *Importancia de las bolsas de valores en la economía*. Diagnóstico FACIL Empresarial Finanzas Auditoría Contabilidad Impuestos Legal, (4). Universidad de Guadalajara. http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/522/5222565002/index.html

Salazar Sierra, C. (2022, 6 de abril). Accionistas en la bolsa aumentaron 4,9 % en 2021, un máximo de los últimos 10 años. *La República*. Recuperado de https://www.larepublica.co/finanzas/accionistas-en-la-bolsa-aumentaron-4-9-en-2021-un-maximo-de-los-ultimos-10-anos-3338676

Santander. (31 de 7 de 2020). *¿Qué es la diversificación de riesgos financieros?* https://www.bancosantander.es/blog/ahorro-inversion/diversificacion-riesgos-financieros

Shah, C. (2 de 6 de 2015). Obtenido de Construction of Optimal Portfolio Using Sharpe Index Model: http://ijrar.com/upload_issue/ijrar_issue_20542970.pdf

Son, D. P., Marshall, B. R., Nguyen, N. H., & Visaltanachoti, N. (2023). Liquidity spillover between ETFs and their constituents. *International Review of Economics & Finance*, *88*, 723-747. https://doi.org/10.1016/j.iref.2023.07.009

Superintendencia Financiera de Colombia. (12 de 10 de 2023). *Circular Básica Contable y Financiera (Circular Externa 100 de 1995).* https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/15466

Superintendencia Financiera de Colombia. (11 de 10 de 2023). *Circular Básica Jurídica (C.E. 029/14)*. https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/10083443

Torres, S. (14 de 11 de 2014). *Etapa de identificación: clave para la correcta gestión de riesgos en portafolios de inversión.* https://www.eafit.edu.co/escuelas/economiayfinanzas/noticias-eventos/Paginas/Etapa-de-identificacion-clave-para-la-correcta-gestion-de-riesgos-en-portafolios-de-inversion.aspx

Trii. (2024). INVERTIR EN COLOMBIA NUNCA FUE TAN. Obtenido de https://trii.co/

URF. (15 de 10 de 2023). Superintendencia financiera de Colombia. https://www.urf.gov.co/webcenter/ShowProperty?nodeId=/ConexionContent/WCC_CLUSTER-107279

Zapata Urrea, S. (2022). *Para el 2022 Colombia se valoriza frente a la Bolsa de Valores.* https://www.udea.edu.co/wps/portal/udea/web/generales/interna/!ut/p/z1/1VbLctowFP2VZMFSSJb87M4xnoB5mgQSvMIc2zK49YPYhrb5-soJM21ogHbAnak38tV96Mw5V3eEPfyIvQy28RKqOM8gEfbCU590w6KSKZPB7dSxiKlapq3dzQdUp_jhfQDpSwoxXXsyuh9bk45DsSfcI1exJWqJfGdqEVdm8zkxjJ5us10-OfCZ

PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA FORZA LOGISTICS GROUP HACÍA RISARALDA

María Camila Carmona Berrio. Estudiante de negocios internacionales, Universidad Católica de Pereira, Colombia. Correo: maria.carmona@ucp.edu.co

Daniela Sánchez Valles. Estudiante de negocios internacionales, Universidad Católica de Pereira, Colombia. Correo: daniela.sanchez@ucp.edu.co

Línea Temática: *Comercio Internacional.*

RESUMEN

Esta investigación tuvo como propósito proponer una estrategia de internacionalización para la empresa Forza Logistics Group, con su proyección de crecimiento en la línea de abastecimiento de cajeros automáticos, la empresa pretende planificar, implementar y realizar sus procesos de internacionalización hacia América del Sur, con el fin de fortalecer su reconocimiento de marca a lo largo del continente. Para esto, se llevó a cabo un análisis en base a los objetivos, enfocando los procesos de la empresa y los mecanismos que se deben tener en cuenta en el entorno colombiano y así encontrar la factibilidad en cuanto a su entrada al país. Los hallazgos evidencian como Colombia llega a ser un atractivo competitivo y rentable para los servicios del sector de transporte de valores donde se logró concluir que el proyecto cuenta con viabilidad de ejecución, tanto en su ámbito estructural como financiero, presentándose como una oportunidad no solo para la empresa sino también para el sector, e incentivando el crecimiento social y económico de ambos.

Palabras claves: plan de internacionalización, logística de valores, Colombia, importación, servicios.

ABSTRACT

This research aimed to propose an internationalization strategy for the company Forza Logistics Group, with its growth projection in the ATM supply line, the company intends to plan, implement and carry out its internationalization processes towards South America, in order to strengthen its brand recognition throughout the continent. Therefore, an analysis was carried out based on the objectives, focusing on the company's processes and the mechanisms that must be taken into account in the Colombian environment to find the feasibility regarding its entry into the country. The findings show how Colombia becomes a competitive and profitable attraction for the services of the value transportation sector where it was concluded that the project has

feasibility of execution, both in its structural and financial scope, presenting itself as an opportunity not only for the company but also for the sector, and encouraging the social and economic growth of both.

Keywords: internationalization plan, value logistics, Colombia, imports, services.

INTRODUCCIÓN

Los procesos de internacionalización permiten a las organizaciones tener un avance para la integración al mundo globalizado, aportando así con impactos sociales y económicos, no solo para la organización en proceso sino también para las zonas donde estas implantan las sedes. El trabajo de investigación buscó identificar las diversas formas de internacionalización y así mismo, el proceso que implementaría la empresa Forza Logistics Group para llegar a diversos países examinando la posibilidad de ser aplicado en Colombia, todo por medio de información obtenida de su sede principal en Ciudad de Panamá.

Los negocios internacionales cuentan con diversas ramas de investigación, entre las cuales se encuentra la rama económica, por lo que las teorías utilizadas para el desarrollo de la investigación son la teoría de internacionalización, teoría de la internacionalización de servicios, la teoría de la ventaja absoluta y la teoría de la ventaja comparativa, siento todas dependientes a la teoría del comercio internacional, la cual desprende directamente de la rama económica de los negocios internacional.

En este proyecto se aborda la estructura del proyecto, como la descripción y planteamiento del problema, objetivos, justificación y marco referencial; se desarrolla el resultado del proyecto, donde se desenvuelven objetivos planteados con anterioridad; para finalizar, se presentan las conclusiones, en las cuales se establece que el proyecto tiene viabilidad de ejecución.

Ahora, es importante resaltar la evolución económica de las empresas, en donde se presenta la necesidad de abrirse a los nuevos mercados, no solo en más zonas que impulsen la competitividad, sino también donde su demanda sea representativa, logrando así que estas puedan alcanzar su máximo potencial para evitar un estancamiento, manteniendo una visión fuerte y óptima a largo plazo.

A partir de esto se puede visualizar aspectos que rodean este término de internacionalización, en especial en una empresa como Forza Logistics Group, la cual tiene 25 años de experiencia en el mercado. De ahí empieza la gestión, la toma de

decisiones en cuanto a su distribución, considerando los riesgos relativos a aspectos financieros como la dependencia a la demanda, una posible inestabilidad de los gustos del consumidor, el manejo correcto del aumento de la capacidad productiva para abastecer sus mercados, garantizar un eficaz manejo de transporte, reconocimiento de su marca y sus servicios, desde puntos estratégicos internacionales por la necesidad de acercarse y posicionarse en el mercado.

Forza Logistics Group es una empresa de logística con 25 años de experiencia en Centroamérica. Se enfoca en brindar servicios de logística y transporte en nichos específicos, como la logística de valores, transporte de efectivo, gestión de efectivo, tecnología y automatización. Cuenta con cuatro marcas con diversas especializaciones, como lo son Forza Cash Logistics para la logística de valores, Forza Delivery Express para logística de paquetería, Forza Secure Logistics para logística de custodias y Forza Data Logistics para logística documental (Forza Logistics Group, 2024).

La empresa opera en Centroamérica desde el año 1997, la cual inicia operaciones en Guatemala con tan solo 3 unidades blindadas, en el año 2004 llegan a Honduras buscando una expansión en cuanto a sus servicios, seguido de nuevas unidades blindadas y operaciones. En el año 2009 llega a Panamá y en 2014 a Costa Rica (Forza Logistics Group, 2024).

Teniendo en cuenta la experiencia de la empresa, con las diversas estrategias de internacionalización aplicadas en sus anteriores procesos, se puede evidenciar un posible ingreso a Colombia, en este caso al departamento de Risaralda, lugar objetivo para el plan de internacionalización, teniendo en cuenta que en este hay una gran diversificación de servicios en logística, implementación tecnológica en procesos de banca y aumento de cajeros automáticos gracias a la bancarización de su población, factores que lograrían encaminarla a ser una empresa competitiva en el sector (Superfinanciera, 2021).

Considerando a los afectados y/o beneficiados en este trabajo de investigación, se presentan los involucrados directamente con la empresa, como la parte administrativa, logística, los encargados de intervenir en las negociaciones para obtener más clientes, en la recolección de valores, manejo y aplicación de recursos tecnológicos para brindar los servicios de la empresa. La empresa en la actualidad genera un impacto de empleo indirecto en diferentes sectores como la implementación de seguros, un total de 3,300 colaboradores y la población beneficiada de manera nacional e internacional por medio de la seguridad que la empresa brinda a sus clientes (Forza Logistics Group, 2024).

En relación con las soluciones y alternativas del proyecto se reconoce la idea principal, la cual radica en que las recomendaciones que se brindarán a la hora de terminar el diseño del plan de internacionalización; esto con el fin de que la empresa Forza Logistics Group pueda entrar a Colombia desde el departamento de Risaralda y se permitan aumentar sus niveles de utilidad y competitividad para este sector.

Teniendo en cuento lo anterior, se decide plantear la pregunta problema, ¿qué estrategias se deben implementar para el proceso de internacionalización de la empresa Forza Logistics Group hacia Risaralda?, la cual se desarrolló por medio de diversos estudios y datos obtenidos de los procesos ya existentes en la empresa.

Los objetivos del proyecto parten de diseñar un plan de internacionalización de la empresa Forza Logistics Group hacia Risaralda, por medio de objetivos específicos como analizar los procesos de internacionalización de los servicios de la empresa Forza Logistics Group, obtener información relevante y cifras significativas de la población que se va a impactar, realizar un estudio financiero para la prestación del servicio de la empresa Forza y desarrollar una estrategia de internacionalización para la empresa Forza Logistics Group.

Este proyecto es novedoso gracias a que se realiza un análisis de un proceso de internacionalización para una empresa que ofrece servicios, ya que la mayoría de los proyectos de este ámbito se encuentran desarrollados para bienes, logrando aportar no solo a los estudiantes que lo desarrollaron, sino también como uso de antecedente para futuros estudiantes.

Otro factor que hace novedoso este proyecto es el objetivo de entrar la empresa al departamento de Risaralda, ya que en este no se encuentran ubicadas empresas internacionales para el sector de logística de valores, por lo cual el departamento quedaría posicionado como un futuro destino de inversión extranjera. Y para la empresa, presentó una utilidad ya que lograría entrar a un mercado llamativo e innovador, como lo es el mercado Risaraldense, ayudando así aumentar sus ventas y su reconocimiento a nivel internacional.

Ahora bien, en relación con la fundamentación teórica del proyecto, se debe resaltar el hecho de que los negocios internacionales cuentan con diversas líneas de estudio. Para esta investigación, se consideró un enfoque en la línea económica, teniendo como introducción la teoría del comercio internacional en donde se relaciona la internacionalización y con ella, la teoría de internacionalización de servicios.

A partir de esta teoría se generan diversas estrategias para un mejor funcionamiento de las empresas o de los procesos productivos, como la búsqueda de la división y especialización del trabajo, en este caso se buscaría lo que el país exporta, en lo que posee una mayor capacidad productiva e importe los productos en el cual no posee esa eficacia, por consiguiente la internacionalización empieza a abrirse camino en términos económicos en base a teorías como estas teniendo en cuenta la teoría de la ventaja absoluta y la ventaja comparativa (Legiscomex, 2006).

La teoría de la internacionalización estudia principalmente la transmisión de información de las empresas ya sean productos o servicios tangible o intangibles, esto generando valor no solo a las empresas multinacionales que lo apliquen, sino a la comunidad que obtiene conocimiento o posesión de nueva información. Según los autores Cardozo et al. (2007), el planteamiento principal de las multinacionales son una alternativa al mercado para hacer actividades que generen valor, como la inversión extranjera directa, posibilidades de reducir el costo unitario de producción nacional para luego ser exportado teniendo en cuenta toda clase de factores que intervienen en el proceso productivo, legal y logístico en la cual se aplican no solo las ventajas que traen los mercados internacionales sino encontrar mayor eficiencia dentro de la empresa teniendo en cuenta la fluctuación del mercado, concentración de poder, adquisición de tecnologías o procesos aduaneros y restricciones en el movimiento de capitales.

La teoría de internacionalización de servicios desarrollada por Aranda y Montoya (2006) se basa en la explicación de cómo se realiza el proceso, en su ubicación geográfica y por qué se debe de realizar este proceso usando fundamentos teóricos los cuales explican el término de internacionalización de empresas. En esta teoría se aplican las variables explicadas como OLI las cuales se presentan como factores relevantes y que se deben de tener en cuenta al momento de hacer procedimientos en el exterior, en donde (O) representa la propiedad, la (L) la localización y la (I) el proceso en sí de internacionalización.

A partir de la teoría se resaltan características que deben tener las multinacionales para ampliar sus ventajas competitivas (Ver Tabla 1).

Cuadro 1. Atributos para producir servicios eficientes en el proceso internacionalizado.

Atributos para producir servicios eficientes en el proceso internacionalizador
1. Un acceso exclusivo o privilegiado a activos específicos (tecnológicos, habilidades de gestión, financieros o de marketing) que les permita producir bienes o servicios a un menor costo.
2. Capacidad de organizar y coordinar estos y otros activos complementarios de forma más eficiente para producir una serie de actividades de valor agregado y ofrecerles una localización adecuada.
3. Las economías de aglomeración tipo clúster deben permitir ofrecer bienes o servicios innovadores o complementarios que refuercen la posición competitiva de las empresas.

Nota: Atributos para producir servicios eficientes en el proceso internacionalizador.
Fuente: Realizada por los autores con información adaptada de Aranda y Montoya (2006).

La teoría de Michel Porter del comercio internacional o también conocida como "Modelo del Diamante de Porter", se centra en explicar por qué ciertas naciones son competitivas en industrias específicas más que otras. Esta teoría a diferencia de las teorías tradicionales del comercio internacional como las ventajas comparativas y absolutas contiene un enfoque más dinámico y multifacético, con cuatro indicadores sobre las condiciones de los factores, contexto para la estrategia y rivalidad de firmas, condiciones de la demanda e industrias de soporte (Porter, 1989).

Paul Krugman a través de “La nueva teoría del comercio”, explicó cómo las economías de escala y la preferencia por la diversidad de productos impulsan el comercio internacional, permitiendo que los países se beneficien mutuamente. Además, en su trabajo “La nueva geografía económica” demostró cómo la concentración geográfica de empresas y la creación de regiones centrales y periféricas influyen en la competitividad global, además de desafiar la noción de que los países compiten entre sí como las empresas, argumentando que el comercio internacional puede ser beneficioso para todas las naciones involucradas (Krugman, 1979).

Por su parte, Paul Romer desarrolló “La teoría del crecimiento endógeno”, destacando que la innovación, el conocimiento y el capital humano son motores esenciales del crecimiento económico sostenido y, por ende, de la competitividad internacional. Romer mostró cómo las inversiones en educación, políticas de apoyo a la investigación y desarrollo pueden incentivar el progreso tecnológico y la productividad. Además, subrayó la importancia del entorno institucional y la protección de los derechos

de propiedad intelectual para fomentar un ambiente propicio para la innovación (Romer, 1986).

METODOLOGÍA

Esta investigación se considera de tipo descriptiva ya que esta "se comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos" (Tamayo, 2002, pág. 46) en donde se buscó resaltar los procesos actuales sobre una población es especifico ya sea una persona, un grupo o como lo es en este caso sobre una empresa. Esta se centra y posee un enfoque mixto, teniendo en cuenta aspectos cuantitativos y cualitativos (Sampieri, 2014).

Por otro lado, se tienen en cuenta los procesos cualitativos en donde también se buscó desarrollar preguntas e hipótesis para resaltar factores importantes en la investigación y dar una respuesta, en este caso para tener en cuenta cómo se manejan los procesos productivos y su llegada a un nuevo país, resaltando su internacionalización por medio del método conocido como el estudio de caso. En relación con las fuentes de información se consideró fuentes de información primaria, obtenida por las autoras por medio de la población, además de la directora regional de Forza en Panamá, con datos sobre el funcionamiento en esta sede, la cual también fue un proceso de internacionalización de la empresa. La fuente de información secundaria fue obtenida por medio de bases de datos, noticias y páginas oficiales (Gallardo, 2020).

ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Estudio de mercado.

El servicio de logística de valores es una rama especializada de la logística que se centra en la gestión y transporte seguro de objetos de valor, documentos importantes y otros artículos de alto valor, como el efectivo, joyas, documentos financieros, obras de arte, metales preciosos y otros activos, que requieren una manipulación y transporte cuidadosos debido a su naturaleza sensible y significativo valor económico. La importancia de este servicio radica en garantizar la seguridad y la integridad de estos elementos desde su punto de origen hasta su destino final.

La logística de valores ha experimentado una evolución significativa en respuesta a los avances tecnológicos, las crecientes demandas de seguridad y las complejidades del entorno empresarial. Por lo cual, la empresa ha adoptado tecnologías avanzadas, como sistemas de rastreo en tiempo real, sensores de seguridad y vehículos blindados

equipados con medidas de protección de vanguardia, permitiendo una gestión más precisa y segura (Forza Logistics Group, 2024).

Por otro lado, sus necesidades radican en el manejo de objetos de alto valor, abordando la demanda de seguridad extrema, custodia profesional y eficiencia en el transporte. La creciente importancia de la confidencialidad en el transporte de información financiera y documentos legales ha llevado a un énfasis en prácticas de manejo discreto y sistemas de seguridad avanzados.

El perfil competitivo de una empresa ofrece una visión clara de su posición estratégica en el mercado. Este enfoque, identifica las fuerzas que influyen en la competencia dentro de una industria, ayudando a las organizaciones a comprender su entorno competitivo y a diseñar estrategias efectivas para destacar en él.

Por otro lado, teniendo en cuenta que el transporte de divisas es el principal servicio que se ofrece en la logística de valores, los clientes principales se seleccionaron en base a los bancos con mayor cantidad de sucursales y cajeros automáticos en el departamento de Risaralda, ya que esto permitiría un considerable posicionamiento en el mercado para la empresa.

Cuadro 2. Matriz de clientes potenciales.

Empresa	Teléfono	Dirección	E-mail	Observación
Bancolombia	63356348	Cra8 #19 - 67	adperez@bancolombia.com.co	+40 Sucursales
Banco Davivienda	018000123838	Cra7 #23-04	contactenos@davivienda.com	+21 Sucursales
Banco de Bogotá	3401045	Carrera 13 No 8-08 Avenida Circunvalar	teescuchamos@bancodebogota.net.co	+20 Sucursales
Banco Caja Social	6063264200	Av. 30 de Agosto #n° 35 - 38/42	defensorbancocajasocial@pgabogados.com	+10 Sucursales
Banco de Occidente	018000514652	Cl. 19 #9-36	occidentelinea@bancodeoccidente.hn	+7 Sucursales
Banco Popular	018000523456	Cra. 7 #19 -54	servicioalclientebp@bancopopular.com	+5 Sucursales
BBVA Colombia	63358535	Cra. 7 #19-68	consultasgenerales@bbva.com.	+20 Sucursales
Wester Union	63149869	Av.30 de Agosto#35-64	servicioalclientewu@accivalores.com	+15 Sucursales

Nota: Matriz de clientes potenciales para el servicio de logística de valores en Risaralda.
Fuente: Elaborado por las autoras con información obtenida de la página web de cada banco.

En lo que concierne a la competencia, se encontraron cuatro empresas especializadas en la logística de valores, que realizan sus servicios en el sector Risaraldense, las cuales se pueden evidenciar a continuación:

Cuadro 3. Matriz de la competencia

EMPRESA	SERVICIO	DIFERENCIADOR	SERVICIOS ADICIONALES
Seguridad Atlas	Logística de valores	-Uso de tecnología avanzada. -31 sedes a nivel nacional.	-Transporte de valores. -Transporte especializado. - Transporte con custodia. -Transporte de títulos valores.
Prosegur Transbank	Logística de valores	-Presencia en cuatro continentes. -Confianza de las mayores superficies bancarias. -Aplicación constante de innovación.	-Transporte de valores. -Smart Cash. -Gestión integral de cajeros automáticos.
Transportadora de valores del Sur	Logística de valores	-Marca multiservicios. -17 Sedes a nivel nacional. -Confianza de las mayores superficies bancarias.	-Transporte de valores. -Transporte de metales preciosos. -Centro de proceso. -Suministro de cambio. -Custodia de efectivo. -Atención a cajeros automáticos. -Administración de centros de recaudo.
Brinks	Logística de valores	-Una de las marcas más antiguas del mercado de seguridad. -Presencia en 50 países.	-Transporte de valores. -Custodia y procesamiento de dinero. -Servicios de cajeros automáticos.

Nota: Matriz de la competencia en el servicio de logística de valores en Risaralda.
Fuente: Realizado por los autores con información obtenida de la página web de cada empresa.

Al intentar obtener cotizaciones de precios de la competencia, no se recibió respuesta por parte de estas. Se considera que este servicio requiere cuidado y seguridad adicionales. Sin embargo, durante una entrevista con la directora de Forza Logistics Group en Panamá se obtuvo información que indica que los precios en Colombia rondan los USD$100 para el abastecimiento de cajeros automáticos, por lo cual, el estudio financiero se realizó en base a este valor (Forza Logistics Group, 2024).

En cuanto a las posibles ventajas competitivas que podría ofrecer Forza Logistics Group al ingresar al mercado de la logística de valores en Pereira, destaca su amplia experiencia. La empresa posee una trayectoria internacional sólida, lo que le proporcionaría una ventaja sobre las empresas ya establecidas. Esta experiencia le permitiría transferir sus conocimientos y mejores prácticas a este nuevo ámbito

Otra ventaja potencial sería la ubicación estratégica de Forza Logistics Group. Al estar situada en una posición central en la ciudad, la empresa podría ofrecer tiempos de respuesta más rápidos y costos de transporte más bajos para clientes en la región.

Los conocimientos en seguridad son otra ventaja competitiva, ya que una empresa de logística de valores debe garantizar altos estándares de seguridad para el transporte y almacenamiento de valores. Por lo que su experiencia en el mercado le permitirá demostrar un historial sólido en seguridad y contar con tecnología avanzada para proteger los valores de los clientes.

Además, la empresa Forza Logistics Group cuenta con tecnología de vanguardia, como sistemas de rastreo GPS en tiempo real, software de gestión de inventario y sistemas de seguridad avanzados; los cuales le permiten mejorar la eficiencia operativa y la seguridad de la empresa. Factor que la puede diferenciarla de competidores que no sean tan avanzados en términos tecnológicos.

Por último, se contaría con la ventaja competitiva de la flexibilidad y personalización del servicio al cliente, ya que una de las principales características de la empresa en los países en los que se encuentra, es que cuenta con la capacidad de adaptar sus servicios y la atención al cliente en base a las costumbres y nivel de tecnificación del mercado, factor que le permite posicionarse como líder en dichos países.

Estudio técnico.

La ficha técnica para la logística de valores cuenta con variaciones a una ficha técnica tradicional, ya que esta es desarrollada para un servicio, por lo cual se especifica su descripción, equipo humano utilizado, maquinaria e insumos.

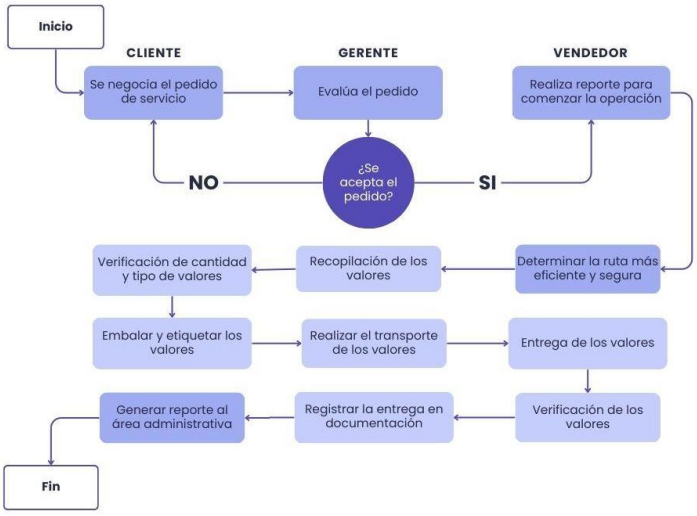
El servicio de logística de valores proporciona soluciones integrales para la custodia, transferencia y gestión eficiente de activos financieros, como acciones, bonos, fondos mutuos y otros instrumentos de inversión. Este servicio se ofrece a inversores individuales, empresas, instituciones financieras y otros clientes que deseen proteger y gestionar sus activos de manera segura y confiable.

En este se requieren de 8 personas para realizar un servicio, en los cuales se encuentra el gerente, supervisor de operaciones, coordinador de rutas, el conductor del vehículo, dos guardias de seguridad, además de una persona para ventas y un asistente administrativo.

De igual forma se hace uso de un vehículo blindado, cajas fuertes, sistemas de alarmas, cámaras, control de acceso, radios dos vías, contador de billetes, chalecos antibalas, armamento y sistemas de rastreo, además de insumos de papelería como sellos de seguridad, carnet de identificación, bolsas de seguridad, formularios, bolígrafos y archivadores.

También se realizó el diagrama de flujos, esta es una herramienta utilizada para dar una representación visual al proceso operativo del servicio, mostrando las etapas y decisiones tomadas a lo largo del mismo, como se puede evidenciar en la siguiente imagen:

Imagen 1. Diagrama de flujos del servicio de logística de valores.



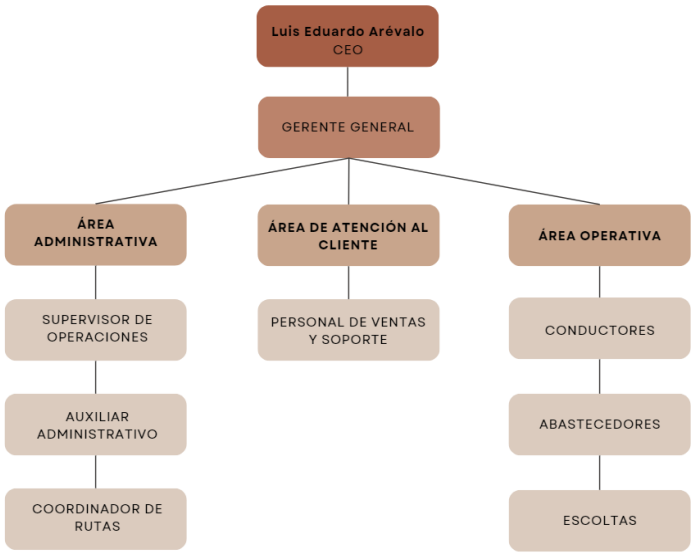
Nota: Diagrama de flujos del servicio de logística de valores de la empresa Forza Logistics Group.
Fuente: Elaborado por las autoras del documento.

De igual manera se realizaron costeos de la maquinaria y equipo, muebles y enseres, preoperativos, resumen de inversiones, materias e insumos, además de proveedores y costos por servicios, los cuales se utilizaron de base para las cifras del estudio financiero.

Estudio administrativo.

La estructura organizacional es una herramienta donde se determina la organización para definir cómo se dividen, agrupan y coordinan las actividades y responsabilidades dentro de la misma. En otras palabras, es la disposición y relación entre los diferentes elementos que componen la organización, como las áreas, los cargos y las personas (Forza Logistics Group, 2024).

Imagen 2. Estructura organizacional de la empresa.



Nota: Estructura organizacional de la Forza Logistics Group.
Fuente: Elaborado por las autoras del documento.

Como se puede evidenciar en la imagen anterior, la empresa se divide en tres áreas y siente cargos establecidos; comenzando por el gerente y desprendiéndose de él, el área administrativa con el supervisor de operaciones, el auxiliar administrativo y el coordinador de rutas; el área de atención al cliente con el personal de ventas y soporte; y por último el área operativa con los conductores, abastecedores y escoltas.

Por otro lado, teniendo en cuenta la gran inversión inicial de $ 1.563.000.000 que necesita la empresa para abrir operaciones en el mercado pereirano, se requiere tener una alianza con una entidad de apoyo financiero; por lo cual se consideró al Banco Agrario como la entidad ideal, ya que, según la Superintendencia Financiera en sus informes de 2023, está rankeado como uno de los mejores bancos en el país por participación en el mercado y por sus utilidades (Superintendencia Financiera, 2024).

Razón por la cual, el Banco Agrario tiene la capacidad de proporcionar una variedad de soluciones de financiamiento, que van desde préstamos comerciales hasta líneas de crédito y financiamiento para inversiones en activos, además de contar con la tasa de interés efectiva anual más baja en el país. Factor que podría ser fundamental para la empresa Forza Logistics Group al adquirir equipos especializados, expandir sus operaciones o financiar cualquier otro aspecto necesario para su crecimiento y desarrollo.

Estudio legal.

En lo que concierne a la constitución de la empresa en Colombia, se deben tener en cuenta dos factores, primero el hecho de que Forza es una empresa de origen guatemalteco, por lo cual, dentro del territorio nacional es considerada una sociedad extranjera; lo cual, el Código de Comercio en el artículo 469 indica que "son extranjeras las sociedades constituidas conforme a la ley de otro país y con domicilio principal en el exterior" (Secretaría General del Senado, 2024, párrafo 24).

Los requisitos radican en dos factores, los cuales se basan en permisos autenticaciones de los documentos de fundación de la empresa. Así mismo, en el artículo 472 se estipula el contenido requerido para acordar el establecimiento de un negocio en Colombia, como se muestra a continuación:

1. Los negocios que se proponga desarrollar, ajustándose a las exigencias de la ley colombiana respecto a la claridad y concreción del objeto social; 2. El monto del capital asignado a la sucursal, y el originado en otras fuentes, si las hubiere; 3. El lugar escogido como domicilio; 4. El plazo de duración de sus negocios en el país y las causales para la terminación de los mismos; 5. La designación de un mandatario general, con uno o más suplentes, que represente a la sociedad en todos los negocios que se proponga desarrollar en el país. Dicho mandatario se entenderá facultado para realizar todos los actos comprendidos en el objeto social, y tendrá la personería judicial y extrajudicial de la sociedad para todos los efectos legales; 6. La designación del revisor fiscal, quien será persona natural con residente (Secretaría General del Senado, 2024).

Por otro lado, se debe resaltar el hecho de que Forza es una empresa prestadora de servicios de seguridad privada, por lo cual, se hará uso de igual forma del Decreto 356 de 1994, el que, según la Secretaría General del Senado, tiene como objetivo "establecer el estatuto para la prestación por particulares de servicio de vigilancia y seguridad privada" (Secretaría General del Senado, 1994, párrafo 1).

En el artículo 9 de este decreto se encuentra especificada la constitución de la empresa, con requisitos como la documentación necesaria de sus socios y representantes legales, que según la Secretaría General del Senado se presentan de la siguiente manera:

Para constituir una empresa de vigilancia y seguridad privada se deberá solicitar autorización previa a la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, informando los nombres de los socios y representantes legales, adjuntando las hojas de vidas con las certificaciones académicas y laborales correspondientes, fotocopias de la cédula de ciudadanía y certificado judicial a nivel nacional (Secretaría General del Senado, 1994).

Estudio financiero.

El estado de resultados se realizó en base a una proyección planteada para los primeros cinco años; sin embargo, en la siguiente tabla se puede evidenciar el estado de resultados proyectado para el primer año:

Cuadro 4. Estado de resultados.

Estado de resultados	
Concepto	**Año 1**
Utilidad Bruta	$ 1.707.735.316
Utilidad antes de Intereses e Impuestos- UAII	$ 930.648.646
Utilidad antes de Impuestos- UAI	$ 710.406.178
Utilidad Neta - UN	$ 461.764.016

Nota: Estado de resultados.
Fuente: Elaborado por las autoras del documento.

El estado de resultados del primer año proyectado de la empresa presenta resultados financieros positivos, con una utilidad neta de $461.764.016, mostrando una fuerte rentabilidad, con márgenes brutos y operativos del 55,2% y 30,0%, respectivamente. Esto indica que la empresa sería eficiente en la conversión de sus ventas en ganancias y tiene un buen control sobre sus costos, demostrando así la rentabilidad del proyecto.

En lo que concierne al análisis financiero, se realizó en base al VAN, al costo de capital y a la TIR, en los cuales se encontraron los resultados del VAN en $611.215.857,76, el costo de capital de 42,9% y la TIR de 73%.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es un indicador financiero utilizado para evaluar la rentabilidad de una inversión o proyecto, esta representa la tasa de descuento que

iguala el valor actual neto (VAN) de una serie de flujos de efectivo futuros a cero. Teniendo en cuenta que el costo de capital es de 42,9% y que la TIR es de 73%, se puede concluir que el proyecto es muy rentable y que presenta una buena inversión, teniendo en cuenta que una TIR positiva o mayor en comparación con el costo de capital es una señal positiva para el ámbito financiero. Sin embargo, es importante tener en cuenta que la TIR no es el único factor que se debe considerar al evaluar un proyecto, también se deben considerar otros factores como el valor actual neto (BBVA, 2024).

El valor actual neto (VAN) es una medida financiera que se utiliza para determinar la rentabilidad de un proyecto, calcula en base a los flujos de efectivo futuros de un proyecto a su valor presente utilizando una tasa de descuento; si el VAN es positivo, significa que el proyecto es rentable, mientras si es negativo, significa que no es rentable; por lo cual se puede definir que el proyecto su es rentable con un VAN de $611.215.857 (Startup Guide, 2023).

De igual forma, se realizaron estudios sobre el análisis de riesgos, el análisis de sensibilidad, el capital del trabajo, el flujo de caja y el balance general proyectado, en los cuales se encontró una viabilidad para el proyecto en base a las cifras obtenidas y en casos hipotéticos de cambio.

CONCLUSIONES

En base a las entrevistas realizadas a la directora de Forza en Panamá, además de los análisis comparativos con las empresas competidoras, se puede concluir que la empresa Forza Logistics Group cuenta con unos procesos de internacionalización muy bien establecidos, con un paso a paso de indicadores a contemplar para la entrada a sus nuevos mercados, al igual que un equipo formado para iniciar las operaciones y las capacitaciones.

Por otro lado, es importante destacar la relevancia que le da Forza a la atención al cliente y a la personalización de sus servicios, ya que sus sistemas de promoción y atención varían según el mercado en el que se encuentran, desarrollándolos con mayor o menor medida tecnológica. Estos son factores claves que han llevado a Forza a posicionarse con éxito en los países de Centroamérica y los que le hacen abrir puertas de expansión al resto del continente.

Para continuar, se puede concluir que el departamento de Risaralda es un punto geográfico llamativo para la internacionalización de la empresa, ya que este, teniendo en cuenta los análisis en el proyecto, no solo cuenta con un punto estratégico entre el

triángulo de oro del país, sino que también cuenta con una creciente económica y un aumento en la bancarización de su población, características que pueden brindar a la empresa un factor de impulso para su posicionamiento.

En base al estudio financiero realizado en el Anexo 5. Estudio financiero, y los análisis del mismo desarrollados en este documento, se puede concluir que la empresa cuenta con viabilidad financiera para aplicar el plan de internacionalización, teniendo en cuenta que la rentabilidad del proyecto se ve reflejada en la proyección de sus flujos de caja en los siguientes cinco años, además de una TIR positiva de 73% y superior a su costo de capital del 42,9%.

También es importante destacar que, por medio de este estudio se encontró que la empresa podría entrar con un precio competitivo al mercado; además de demostrar una continuación de la rentabilidad de la empresa en los análisis de sensibilidad, demostrando su baja variabilidad ante cambios negativos.

Para finalizar, se plantea la creación de un plan de internacionalización de la empresa hacia Risaralda, el cual estaría desarrollado en cada uno de los estudios; desde el estudio mercado, el estudio técnico, el estudio administrativo, el estudio legal, hasta el estudio financiero, donde cada uno demuestra en sí la viabilidad del proyecto; mostrando no solo las capacidad internas y transferibles de Forza hacia el nuevo mercado, sino también las oportunidades que este le podría brindar a la empresa.

La internacionalización de Forza hacia Risaralda es un proyecto atractivo para la empresa y para la región, ya que se presentarían altos impactos económicos y sociales en ambas, los cuales ayudarían a impulsar el crecimiento de la logística de valores en el sector financiero, incentivando el empleo y convirtiendo a Risaralda en un foco de atracción para nuevas empresas; así como la posibilidad de generar mayores ingresos y utilidades para la empresa, aumentar la cantidad de sus clientes alrededor del continente y por tanto mejorar su nombre de marca nivel global.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICA

Aranda, Y. V., & Montoya, I. A. (2006). Principales enfoques conceptuales explicativos del proceso de internacionalización de empresas. *Agronomía colombiana, 24*(1), 170-181. https://www.redalyc.org/pdf/1803/180316238019.pdf

BBVA. (2024). *¿Qué es la TIR?* https://www.bbva.mx/educacion-financiera/t/tasa_interna_de_retornotir.html

Cardozo, P. P., Chavarro, A., & Ramírez, C. A. (2007). Teorías de internacionalización. Dialnet. https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4780130

Forza Cash Logistics. (2024). *Historia.* https://forzacash.com/historia/

Gallardo, H. (2020). *Fuentes de información y tipos de estudio*. Universidad San Marcos. https://repositorio.usam.ac.cr/xmlui/bitstream/handle/11506/1267/LEC%20MET%200007%202020.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Instituto de Investigación de Tecnología Educativa. (s.f.). *LÍNEA DE TIEMPO. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.* Instituto de Investigación de Tecnología Educativa. https://gc.scalahed.com/recursos/files/r144r/w242w/caso2/descargable_linea.pdf

Krugman, P. (1979). *La nueva teoría del comercio.*

Legiscomex. (2006). *Teoría de la ventaja absoluta.*

Porter, M. E. (1989). *La ventaja competitiva de las naciones.* Free Press.

Romer, P. (1986). *La teoría del crecimiento endógeno.*

Sampieri, R. H., Fernández Collado, C., & Lucio, M. del P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ª ed.). McGraw-Hill. https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf

Secretaría General del Senado. (1994). *Decreto 356 de 1994.* Obtenido de Secretaría General del Senado: https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=1341

Secretaría General del Senado. (1994, párrafo 1). *Decreto 356 de 1994.* Obtenido de Secretaría General del Senado: https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=1341

Secretaría General del Senado. (15 de marzo de 2024). *Código de Comercio.* Obtenido de Secretaría General del Senado: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_comercio_pr014.html#:~:text=ART%C3%8DCULO%20469.,domicilio%20principal%20en%20el%20exterior.

Secretaría General del Senado. (15 de marzo de 2024). *Código de Comercio.* Obtenido de Secretaría General del Senado, http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_comercio_pr014.html#:~:text=ART%C3%8DCULO%20469.,domicilio%20principal%20en%20el%20exterior.

Secretaría General del Senado. (15 de marzo de 2024, párrafo 24). *Código de Comercio.* Obtenido de Secretaría General del Senado: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_comercio_pr014.html#:~:text=ART%C3%8DCULO%20469.,domicilio%20principal%20en%20el%20exterior.

Startup Guide. (2023). *Valor actual neto.* Obtenido de Startup Guide: https://www.ionos.es/startupguide/gestion/valor-actual-neto/

Superfinanciera. (2021). *Informe estadístico de seguimiento de medidas en la coyuntura con corte al 03 de agosto de 2021.* https://www.superfinanciera.gov.co/publicaciones/10108700/informes-y-cifrasinformesinforme-sobre-el-sistema-financiero-durante-la-cuarentena-obligatoria-informe-estadistico-de-seguimiento-de-medidas-en-la-coyuntura-con-corte-al-de-agosto-de-10108700/

Superintendencia Financiera. (2024). *Informe actualidad del sistema financiero colombiano.* https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3449454-mejores-bancos-colombia

Tamayo, M. (2002). *El proceso de la investigación científica* (4ª ed.). Limusa.

INTEGRACIONES SOBRE ARENA VS CAPITAL SOCIAL - UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA: PERSPECTIVA COMPARADA

Andrés Felipe González Morales. Estudiante de Negocios Internacionales, IX semestre Universidad Católica de Pereira.

Néstor Humberto Berrio Palacio. Estudiante de Negocios Internacionales, IX semestre Universidad Católica de Pereira.

Línea Temática: *Relaciones Internacionales.*

RESUMEN

Los procesos de integración económica buscan el desarrollo en aspectos como el comercio, las relaciones diplomáticas, el estilo de vida y la tecnología. Europa, a través de la Unión Europea (UE), tiene el proceso de integración más avanzado, siendo un modelo difícil de replicar en otros continentes. Esta investigación plantea que el capital social es un factor clave en la integración exitosa, comparando la UE, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el MERCOSUR, para identificar los factores que influyen en la orientación del capital social hacia la consolidación de los procesos de integración regional.

Palabras clave: *capital social, integraciones regionales, desarrollo económico, América Latina, Unión Europea.*

ABSTRACT

Economic integration processes aim to develop trade, diplomatic relations, lifestyle, and technology. Europe, through the European Union (EU), has the most advanced integration process, serving as a model that is difficult to replicate in other continents. This research proposes that social capital is a key factor in successful integration, comparing the EU, the Andean Community of Nations (CAN), and MERCOSUR to identify the factors that influence the orientation of social capital towards regional integration.

Keywords: *social capital, regional integration, economic development, Latin America, European Union.*

INTRODUCCIÓN

Según la CEPAL, los procesos de integración global son clave para la cooperación y el desarrollo económico. El capital social, entendido como conocimiento compartido, valores culturales y acciones comunes, es fundamental para construir sociedades resilientes. La Unión Europea, como bloque económico exitoso, ha logrado una integración efectiva, lo que plantea la pregunta sobre los factores que contribuyen a su éxito. En esta investigación se pretende analizar el capital social como factor crucial y se explora cómo los conceptos de "inclusivas" y "extractivas" de Acemoglu y Robinson (2012) se aplican a los procesos de integración, analizando cómo el capital social y otros elementos afectan la eficacia de las integraciones, con un enfoque en América Latina y la Unión Europea.

Los procesos de integración económica son cada vez más influyentes en la geopolítica y el comercio internacional, y es crucial estudiar los factores que promueven interacciones sólidas. Para ello, es importante comprender el estado actual de estos procesos a nivel global, no solo en la Unión Europea y América Latina, sino en todo el mundo, así como las etapas de integración en las que se encuentran los actores involucrados.

La investigación se centra en los factores que han impulsado el progreso en la Unión Europea, y cómo estos avances pueden aplicarse a otros bloques, especialmente en América Latina.

Actualmente, la Unión Europea está en la etapa más avanzada de un proceso de integración, que incluye un arancel externo común, libre circulación de bienes y personas, y una moneda común. Otros bloques internacionales han alcanzado las etapas inmediatamente anteriores: mercado común y unión económica.

El estudio se enfoca en América Latina, comparando la Unión Europea con los procesos regionales como MERCOSUR y la Comunidad Andina de Naciones (CAN), destacando el papel del capital social en estas dinámicas comparativas.

Este escrito surge de la necesidad de analizar cómo el capital social influye en la formación de procesos de integración inclusivos o extractivos, con un enfoque en América Latina y Europa con el fin de proporcionar una nueva perspectiva sobre cómo el capital social impacta los procesos de integración, un tema poco explorado en la literatura.

La investigación se justifica por la necesidad de entender la interacción entre el capital social y los procesos de integración en estas regiones, lo cual es crucial para enfrentar desafíos de desarrollo económico y social. Académicamente, aporta un marco teórico y perspectivas nuevas al campo de integración regional y capital social, sirviendo como base para futuros estudios. Prácticamente, proporciona información relevante para diseñar estrategias políticas más efectivas y promover cooperación y desarrollo sostenible en América Latina y Europa.

La premisa teórica se basa en textos clave como "Por qué fracasan los países" (Acemoglu & Robinson, 2012) y estudios sobre capital social e integración regional, como "Social Capital: Prospects for a New Concept" (Lin, 2001) y "Integración y desarrollo: Miradas desde América Latina y Europa (1997-2017)" (Sánchez Díez & Ángeles, 2020).

Según la CEPAL, existen dos categorías de integración: económica y política. La integración económica se define como la eliminación de barreras entre países para crear un solo espacio económico, permitiendo la libre movilidad de productos y factores dentro de ese espacio (CEPAL, 1981, p. 151-152). La integración política, en cambio, se enfoca en las implicaciones institucionales de ampliar el espacio económico, prestando menos atención a la eliminación de barreras y coordinación de políticas (CEPAL, 1981, p. 151).

Por otro lado, Bela Balassa (1964) define la integración económica como el proceso o estado en el que diferentes naciones forman un grupo regional, abarcando tanto un "proceso" como un “estado de cosas".

En la obra de Acemoglu y Robinson, se establece una relación entre el crecimiento económico y la naturaleza de las instituciones, diferenciando entre instituciones inclusivas y extractivas. Las instituciones inclusivas promueven la participación equitativa, la cooperación, la protección de derechos y la transferencia de conocimientos, mientras que las extractivas concentran recursos y poder en un grupo reducido, generando desigualdades y limitando la participación y el acceso a oportunidades.

Esta diferenciación se aplica a los procesos de integración regional, adaptando los conceptos de integración inclusiva y extractiva al contexto de bloques regionales. La integración inclusiva busca promover la participación equitativa y la confianza entre actores, mientras que la integración extractiva se enfoca en concentrar recursos y poder, generando desigualdades.

Para evaluar estos modelos, se consideran categorías como la distribución del ingreso, la participación en el mercado laboral, el acceso a servicios públicos, la inversión en infraestructura, la participación democrática, la innovación tecnológica, la resolución pacífica de conflictos comerciales, la transparencia en las transacciones comerciales y la inclusión laboral y social. Estos indicadores permiten medir el grado de inclusión o extractividad en los procesos de integración regional y analizar cómo influyen en el desarrollo y gobernanza de los bloques regionales.

Por lo que se refiere al capital social se aborda desde múltiples perspectivas, principalmente social y económica, debido a su relevancia en integraciones internacionales. Según la CEPAL, el capital social es el conjunto de normas, instituciones y organizaciones que fomentan la confianza y cooperación en la sociedad, reduciendo costos de transacción y facilitando la creación de sociedades saludables (CEPAL, s.f.).

Raquel Álvarez de Flores define el capital social como un combinado de conocimiento y valores culturales necesarios para enfrentar las necesidades globales (Álvarez, 2001). Por su parte, Arboleda, Ghiso y Quiroz destacan aspectos socioeconómicos como el acceso a recursos, apoyo mutuo, y aumento de inversiones (Arboleda, Ghiso, Quiroz, 2007).

Una definición adaptada sería: “El capital social es el conjunto de normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza y cooperación, combinando conocimiento y valores culturales. En el contexto de integración, se centra en el acceso a recursos, inversión y niveles de productividad”. Esta definición subraya la importancia del capital social en los procesos de integración inclusivos, facilitando la cooperación y confianza entre instituciones para avanzar en la integración económica.

En este contexto, el trabajo de investigación se propone responder a la siguiente pregunta: ¿Qué factores influyen a que el capital social se enfoque a la constitución de integraciones inclusivas o extractivas en el caso de América Latina y Europa?

Objetivo general.

Determinar los factores que inciden en la orientación del capital social hacia la constitución de las integraciones regionales, ya sean inclusivas y extractiva en América Latina y Europa.

Objetivos específicos.

1. Analizar el concepto de instituciones inclusivas y extractivas aplicados a los procesos de integración regional.

2. Analizar el concepto de capital social aplicado a los procesos de integración económica regional.

3. Establecer una conexión entre el concepto de capital social y los procesos de integración regional inclusiva y extractiva.

4. Comparar desde una perspectiva analítica los procesos de integración en Europa y en América Latina, en los casos de la Unión Europea, la Comunidad andina y el Mercado Común del Sur.

El análisis estructurado para estudiar la relación entre el capital social y los procesos de integración emplea indicadores clave, incluyendo transparencia en los procesos, inclusión social y laboral, resolución pacífica de conflictos comerciales, procesos de innovación tecnológica, y mecanismos democráticos de participación:

- Mecanismos democráticos de participación: se evalúa a través del índice de participación electoral, que indica el nivel de involucramiento ciudadano en la democracia, reflejando la salud del proceso participativo y la legitimidad de las instituciones.

- Procesos de innovación tecnológica: se utilizan indicadores como el gasto en I+D, el número de patentes registradas y el Índice Mundial de Innovación, para evaluar el compromiso con el desarrollo y la capacidad innovadora de un país, crucial para el desarrollo económico y la integración regional.

- Transparencia en los procesos: el Índice de Percepción de la Corrupción se emplea para medir la percepción pública de la corrupción, fundamental para un entorno comercial transparente y equitativo.

- Inclusión social y laboral: se analiza el Coeficiente de Gini y la Tasa de Desempleo para evaluar la equidad en la distribución del ingreso y la situación laboral, proporcionando una visión integral de las disparidades sociales y laborales.

Estos indicadores se seleccionan por su relevancia y capacidad de medir aspectos clave del impacto del capital social en los procesos de integración regional.

Cuadro 1. Indicadores clave y su relación con el capital social.

CATEGORÍA	INDICADOR	RELACIÓN CON EL CAPITAL SOCIAL DESCRIPCIÓN	
Transparencia en los procesos	Índice de percepción de la corrupción	Fundamental para garantizar la equidad y la confianza en el comercio, contribuyendo a un ambiente de negocios justo y competitivo que beneficia a todos los actores involucrados.	Seguridad en la transparencia de las transacciones comerciales, evitando prácticas deshonestas que puedan favorecer a unos pocos en detrimento de la mayoría.
Inclusión social y laboral	Coeficiente de Gini Tasa de desempleo	Garantiza que los ciudadanos tengan acceso equitativo a oportunidades económicas, educativas y sociales, contribuyendo así a la reducción de las desigualdades y la promoción de la cohesión social en el área.	Implementación de políticas que promuevan la inclusión social y laboral, asegurando que los beneficios de la integración se distribuyan equitativamente en la sociedad.
Procesos de innovación tecnológica	Gasto en inversión y desarrollo (% del PIB, año 2021) Índice mundial de Innovación 2023	Impulso al desarrollo económico y social pues mejora la competitividad, la eficiencia y la calidad de vida de los ciudadanos.	Fomento y respaldo a iniciativas que impulsen avances tecnológicos para el beneficio conjunto, contribuyendo al desarrollo sostenible y a la igualdad de oportunidades.
Mecanismos democráticos de participación	Tasa de Participación Electoral	La implementación de mecanismos de esta índole dentro de la región permite una toma de decisiones más inclusiva y transparente, lo que fortalece la legitimidad de las instituciones	Garantía a la participación de los distintos actores en la toma de decisiones, promoviendo la representación equitativa y el respeto por la diversidad de intereses.

Fuente: Elaboración propia de los autores.

METODOLOGÍA

La investigación utiliza una metodología mixta, combinando enfoques cuantitativos y cualitativos para un análisis comparativo de los indicadores relacionados

con las integraciones sociales y económicas. La metodología mixta integra la profundidad cualitativa en la comprensión de fenómenos sociales con la precisión cuantitativa de mediciones y análisis estadísticos sobre niveles económicos y sociales.

El estudio se enmarca en la investigación descriptiva, que se enfoca en describir características y rasgos de la población o fenómeno sin establecer relaciones causales. Este tipo de investigación es útil para explorar y caracterizar la realidad del objeto de estudio, facilitando la elaboración de hipótesis y el diseño de investigaciones posteriores. Según Robert Merton, la investigación descriptiva "describe fenómenos sociales con precisión, objetividad y sistemáticamente" (Merton, 1949).

Este enfoque es adecuado para comprender en profundidad los procesos de integración en la Unión Europea, MERCOSUR y la Comunidad Andina de Naciones, permitiendo un análisis detallado y comparativo.

La población para investigar se basa en tres bloques económicos y de integración internacional, estos son:

- La Unión Europea (UE).
- Mercado Común del Sur (MERCOSUR).
- Comunidad Andina de Naciones (CAN).

Además de estos tres bloques desde una perspectiva general, se investigará información por indicadores y categorías a cada uno de los países miembros: veintisiete (27) países de la UE, cuatro (4) países de MERCOSUR y cuatro (4) países de la CAN.

Para la recolección de datos en este informe, se han utilizado diversas herramientas enfocadas en bloques económicos, específicamente la Unión Europea y los bloques latinoamericanos, CAN y MERCOSUR. Las fuentes incluyen estadísticas detalladas sobre integración, aspectos económicos, comerciales y sociales de cada bloque.

Para información complementaria, se han consultado fuentes oficiales y organizaciones internacionales reconocidas como el Banco Mundial, la OMPI y la OMC, que proporcionan datos macroeconómicos y perspectivas globales. Se han utilizado tanto fuentes primarias como secundarias para validar y enriquecer la información recopilada.

RESULTADOS

Los resultados se basaron en fuentes oficiales, estadísticas internacionales, y datos del Banco Mundial, entre otros. Se dividieron en dos tipos: comparativa entre bloques (demográfica, económica, etc.) y por categorías (indicadores específicos por país).

Categoría I: Transparencia en los procesos.

Se utilizó el índice de percepción de corrupción para evaluar la transparencia. Este indicador mide cómo la población percibe la corrupción en procesos políticos y económicos. Un valor alto indica menor percepción de corrupción y mayor confianza en el gobierno, mientras que un valor bajo señala lo contrario.

Ilustración 1. Promedio por bloques económicos: categoría I.

Categoría I	
Unión Europea	62,93
MERCOSUR	44,5
CAN	35,5

Fuente: elaboración propia de los autores.

A partir del cálculo de la media aritmética del índice de percepción de corrupción por países (ver Anexo 1), se observa una gran diferencia entre los bloques. En la Unión Europea, ningún país tiene un índice inferior a 40 puntos, lo que indica una percepción baja de corrupción y una alta confianza en la administración. En contraste, en MERCOSUR y la CAN, solo Uruguay presenta un índice bajo, mientras que los demás países están por debajo de 40 puntos.

Esta diferencia resalta que, en general, la percepción de corrupción es mucho menor en la UE, lo que favorece relaciones de confianza y una mayor transparencia en los procesos. En los bloques americanos, la corrupción dificulta la construcción de confianza y contribuye a procesos de integración menos inclusivos, desviando las integraciones hacia modelos extractivos que no benefician al capital social.

La corrupción, evidenciada por los índices de percepción, es un factor crucial que impide el desarrollo de integraciones inclusivas en América. A pesar de los esfuerzos, como los planes de acción para combatir la corrupción en la CAN (2012) y MERCOSUR (2019), los altos niveles de corrupción siguen afectando negativamente los procesos de integración. En comparación, la UE, con niveles más bajos de corrupción, puede ofrecer una integración más eficiente e inclusiva.

Categoría II: Inclusión Social y laboral.

La segunda categoría analizada para entender la relación entre procesos de integración económica inclusiva o extractiva y el capital social es la inclusión social y laboral, utilizando dos indicadores: el coeficiente de Gini y la tasa de desempleo.

- Coeficiente de Gini: Mide la desigualdad en la distribución del ingreso, donde 0 representa igualdad perfecta y 100, desigualdad perfecta. En la Unión Europea, la mayoría de los países tienen un coeficiente inferior a 32, con Eslovaquia en 23.2 y Bulgaria en 40.5. En MERCOSUR y la CAN, los coeficientes son más altos, con Uruguay en 40.8 y Perú en 40.2, mientras que Brasil y Colombia presentan índices más elevados (52.9 y 51.5, respectivamente).

- Tasa de desempleo: Esta tasa muestra que la situación es más homogénea entre países europeos y americanos, con tasas relativamente bajas y controladas en general.

El análisis de estos indicadores revela problemas y éxitos en las políticas de inclusión social y laboral, y al igual que con el índice de corrupción, las escalas de color destacan las diferencias entre los bloques, mostrando los desafíos y logros en la integración económica y la relación con el capital social.

Ilustración 2. Promedio bloques económicos categoría II.

Categoría II		
Bloque	**Coeficiente de Gini**	**Tasa de desempleo.**
Unión Europea	30,77	5,82
MERCOSUR	45,2	7,7
CAN	44,53	5,73

Fuente: elaboración propia de los autores.

La comparación del coeficiente de Gini muestra que la Unión Europea supera significativamente a MERCOSUR y la CAN en términos de equidad en la distribución de la renta y el consumo, lo que refleja una mayor calidad de vida en el bloque europeo. Por el contrario, MERCOSUR y la CAN presentan coeficientes más altos (45.2 y 44.53, respectivamente), indicando problemas graves de redistribución de la renta, que pueden afectar negativamente a los procesos de integración internacional.

Aunque las tasas de desempleo entre los bloques no varían mucho, la Unión Europea tiene un índice de desempleo similar al de la CAN y MERCOSUR, lo que plantea preguntas sobre la desigualdad en el estilo de vida a pesar de las tasas de desempleo

relativamente bajas. La Unión Europea tiene más países miembros, algunos con problemas de pobreza significativa, como Rumania.

A pesar de sus desafíos, como corrupción y conflictos en MERCOSUR y la CAN, estos bloques están avanzando en la igualdad de oportunidades laborales. En la CAN, por ejemplo, se han implementado acuerdos como la "Decisión 878", que facilita la libre circulación y residencia entre los países miembros, promoviendo la integración inclusiva. Estos esfuerzos destacan la importancia de abordar problemas sociales y laborales de manera conjunta para construir integraciones más equitativas y efectivas.

Categoría III: Procesos de Innovación Tecnológica.

El análisis de los procesos de innovación tecnológica en este estudio incluye el gasto en Investigación y Desarrollo (I+D) y el Índice Mundial de Innovación para evaluar el compromiso y la capacidad innovadora de cada país.

La Unión Europea muestra resultados consistentemente superiores en estos indicadores. Alemania, por ejemplo, lidera con un gasto en I+D del 3,14% del PIB y un Índice Mundial de Innovación de 58,8. En contraste, los países latinoamericanos en MERCOSUR y la CAN presentan desafíos significativos. Brasil destaca con un gasto en I+D del 1,15% del PIB y un índice de 33,6, pero sigue estando por debajo de los niveles europeos. Otros países de la región, como Bolivia y Perú, muestran cifras mucho más bajas.

La discrepancia en los resultados refleja la diferencia en prioridades entre Europa y América Latina. Mientras que Europa enfoca sus esfuerzos en innovación avanzada, América Latina se concentra más en superar obstáculos económicos. Esta diferencia en los enfoques de desarrollo indica que un mayor compromiso con la innovación suele estar asociado con integraciones inclusivas, que fomentan el progreso y la competitividad a nivel global. Por lo tanto, promover políticas que impulsen la innovación puede ser clave para lograr integraciones más inclusivas y efectivas.

Categoría IV: Mecanismos de Participación Ciudadana.

Esta categoría analiza la participación ciudadana en procesos electorales, que refleja el interés y compromiso cívico en cada país y bloque económico. Los resultados revelan una notable diversidad dentro de la Unión Europea. Por ejemplo, Bélgica tiene una alta participación del 90,57%, mientras que Grecia presenta solo el 50,71%. Otros países europeos, como Luxemburgo y Malta, muestran alta participación, pero países como Letonia e Italia tienen cifras considerablemente más bajas.

En América Latina, todos los países presentan altos índices de participación electoral, con Uruguay liderando con un 90,10% y Bolivia con un 88,40%. El país con la participación más baja es Colombia con un 49,07%. En general, se observa un alto nivel de participación política en la región, con pocas excepciones que podrían estar relacionadas con incertidumbres políticas o falta de cultura cívica.

Ilustración 3. Promedio bloques económicos categoría IV.

Categoría IV	
Unión Europea	62,89%
MERCOSUR	78,58%
CAN	73,92%

Fuente: elaboración propia de los autores.

La diferencia promedio en participación electoral entre la Unión Europea y los bloques de América Latina (CAN y MERCOSUR) es de aproximadamente 19.94%. Aunque esto indica un interés positivo en la política en América Latina, la Unión Europea muestra una participación ligeramente más baja, atribuida a una mayor confianza en el estado y los líderes debido a menores niveles de corrupción.

En general, la Unión Europea presenta resultados que favorecen una integración inclusiva, mientras que MERCOSUR y CAN muestran signos de posibles instituciones extractivas debido a una menor atención al capital social en sus procesos de integración.

CONCLUSIONES

El objetivo del estudio fue determinar los factores que influyen en la orientación del capital social hacia integraciones regionales inclusivas o extractivas en América Latina y Europa. Se respondió a la pregunta de investigación mediante una recolección, análisis y comparación descriptiva de datos. Las conclusiones son las siguientes:

- La Unión Europea presenta un proceso de integración inclusivo, mientras que MERCOSUR y CAN siguen procesos extractivos.

- La relación entre las categorías e indicadores analizados y el capital social muestra cómo este último influye en la naturaleza y efectividad de los procesos de integración.

- Una integración inclusiva se asocia con altos niveles de capital social, caracterizados por confianza y cooperación, mientras que una extractiva se relaciona con bajos niveles de capital social, marcada por desconfianza y exclusión.

- El concepto de capital social es útil para estudiar integraciones regionales, permitiendo medir la salud social y la naturaleza de la integración.

- Se recomienda realizar análisis más profundos, incluyendo modelos econométricos, para verificar la significatividad de las relaciones entre la balanza comercial de los bloques regionales y los indicadores analizados.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acemoglu, D., & Robinson, J. (n.d.). *Por qué fracasan los países.* https://www.amasfac.info/boletines/anexos/LOS%20OR%C3%8DGENES%20DEL%20PODER%20PROSPERIDAD%20Y%20LA%20POBREZA.pdf

Álvarez de Flores, R., (2001). Cooperación Internacional, Integración y Capital Social. Un Marco Interpretativo desde la Comunidad Andina de Naciones. *Geoenseñanza, 6*(1), 75-98. https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=36060104

Aranda, J. L. (14 de junio de 2023). España es el cuarto país de la UE con mayor tasa de población en riesgo de pobreza, pero reduce la brecha con la media europea. *El País.* https://elpais.com/economia/2023-06-14/espana-es-el-cuarto-pais-de-la-ue-con mayor-tasa-de-poblacion-en-riesgo-de-pobreza-pero-reduce-la-brecha-con-la-media europea.html

Arboleda Álvarez, O. L., Ghiso Cotos, A. M., & Quiroz Lizarazo, E. H. (2008). Capital social: revisión del concepto y propuesta para su reelaboración. *Semestre económico*, *11*(21), 75-90. http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0120-63462008000100006&script=sci_arttext

Balassa, Bela (1964). *Teoría de la integración económica.* UTEHA, México.

Banco de España. *¿Qué grado de integración se ha alcanzado?* (s. f.). https://www.bde.es/wbe/es/sobre-banco/actividad-europea/eurosistema-sebc/historia eurosistema/proceso-integracion/grado-integracion/

Banco Mundial. (06 de 10 de 2022). *El Banco Mundial en Colombia.* Banco Mundial. https://www.bancomundial.org/es/country/colombia/overview

Banco Mundial. (2020). *Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB) - European Union.* Banco Mundial: https://datos.bancomundial.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?locations=EU

Banco Mundial. (17 de 12 de 2021). *El Banco Mundial otorga US$300 millones a Colombia para fortalecer capacidades ante eventos naturales adversos.* Banco

Mundial BIRF- AIF: https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2021/12/17/el- banco mundial-otorga-us-300-millones-a-colombia-para-fortalecer-capacidades-ante- eventos naturales-adversos

Barba Solano, Carlos (2011). *Revisión teórica del concepto de cohesión social: hacia una perspectiva normativa para América Latina.* https://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/clacso-crop/20120328120445/4.revision_barba.pdf

Castillo M. Patricia. (2011) *Política económica: crecimiento económico, desarrollo económico, desarrollo sostenible*. págs. 1-12.

Centro de Documentación Europea- Universidad de Granada. (abril de 2024). *Países de la Unión Europea.* Centro de Documentación Europea. https://cde.ugr.es/index.php/union-europea/paises-de-la-union-europea

CEPAL. (s.f.). CEPAL Subtemas. Obtenido de Capital Social: https://www.cepal.org/es/ subtemas/capital-social#

CEPAL Naciones Unidas. (2002). Globalización y desarrollo. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/454c4451-448a-4087-b41e4ac0b3776d40/content

CEPAL Naciones Unidas-John Durston. (Julio de 2000). ¿Qué es el capital social. Obtenido de CEPAL: https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/e53d09e3-8949-49d3- bc50-eb3e07390844/content

Comunidad Andina. (08 de junio de 2012). *Parlamento Andino propone a la secretaria general de la CAN sumar esfuerzos para la lucha contra la corrupción.* Obtenido de Comunidad Andina: https://www.comunidadandina.org/tag/lucha-contra-la-corrupcion/

Congreso de Colombia. (31 de diciembre de 2020). *Función Pública.* Obtenido de Ley 2069 de 2020: https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=160966

El Comercio. (2023). *Elecciones en Ecuador.* Obtenido de El Comercio: https://elcomercio.pe/noticias/elecciones-en-ecuador/

EpData. (9 de diciembre de 2021). *Elecciones Federales en Alemania, en gráficos.* Obtenido de Datos Epdata.: https://www.epdata.es/datos/elecciones-federales-alemania-graficos/613

Eurostat. (2024). Unemployment by sex and age – monthly data. Obtenido de Eurostat: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/une_rt_m__custom_10109857/default/ma p?lang=en

Gómez Salas, G. Y. (2010). *Concepto sobre el desarrollo económico. Universidad de San Buenaventura.* http://biblioteca.usbbog.edu.co:8080/Biblioteca/BDigital/65859.pdf

Infobae. (2023). Segunda Vuelta. *Infobae.* https://www.infobae.com/tag/segunda vuelta/

MERCOSUR. (11 de marzo de 2022). *Logro 29: Combate al lavado de dinero y a la corrupción.* https://www.mercosur.int/logro-29-combate-al-lavado-de dinero-y-a-la-corrupcion/

Merton, R. K. (1949). *Social theory and social structure*. Free Press.

Naciones Unidas (CEPAL). Comisión Económica para América Latina. (1981). *El concepto de Integración.* Revista de la CEPAL, 149-151.

Oficina Española de Patentes y Marcas. (2023). *Estadísticas.* Obtenido de Oficina Española de Patentes y Marcas: https://www.oepm.es/es/sobre-OEPM/estadisticas/

Pasquali, M. (5 de noviembre de 2020). ¿En qué país americano se ejerce más el derecho al voto? *Statista.* https://es.statista.com/grafico/23404/paises-americanos-con mayor-participacion-electoral/

Portafolio Redacción Internacional. (13 de junio de 2022). Países en los que los colombianos pueden trabajar sin permiso especial. *Portafolio.* https://www.portafolio.co/economia/empleo/paises-en-los-que-los-colombianos-pueden trabajar-sin-permiso-especial-566853

Registraduría Nacional del Registro Civil. (2023). *Elecciones de presidente y vicepresidente de la República.* https://www.registraduria.gov.co/Elecciones-de-Presidente-y-Vicepresidente-de-la Republica

Soto, R. (13 de marzo de 2024). *Así es la participación de cada país en las elecciones europeas.* Newtral.es. https://www.newtral.es/participacion-pais-elecciones-europeas/20240313/

Statista. (2024, 21 de febrero). Tasa de desempleo por país en América Latina y el Caribe. *Statista.* Recuperado de https://es.statista.com/estadisticas/1280173/tasa-de-desempleo-de-america-latina-y-el-caribe-por-pais/

Tarricone, M. (22 de octubre de 2023). *Elecciones 2023: la participación fue del 77%, una de las más bajas en una elección presidencial desde 1983.* https://chequeado.com/el-explicador/elecciones-2023-la-participacion-fue-de-al-menos el-74-la-mas-baja-en-una-eleccion-presidencial-desde-1983/

The World Bank. (2024). Gini index (World Bank estimate). Obtenido de The World Bank Gender data: https://genderdata.worldbank.org/indicators/si-pov-gini/

Transparency International. (2024). Corruption perceptions INDEX. Obtenido de Transparency International: https://www.transparency.org/en/cpi/2022

ESTRATEGIAS PARA LA MEJORA LOGÍSTICA EMPRESARIAL EN LA CADENA DE SUMINISTROS DE LA EMPRESA JHON KELLY JEANS

Valeria Olaya Serna. Universidad Católica de Pereira. Correo: Valeria.olaya@ucp.edu.co

Línea temática: *Comercio Internacional.*

RESUMEN

El documento aborda un proyecto de investigación centrado en la mejora de la logística en la cadena de suministro de la empresa Jhon Kelly Jeans, una pyme del sector textil en Colombia. Se identifican diversas falencias en los procesos logísticos que afectan la competitividad de la empresa. Para abordar estos problemas, se proponen estrategias que incluyen la selección de proveedores mediante criterios específicos, la gestión del inventario utilizando el modelo ABC, y la implementación de pronósticos de demanda precisos. Además, se sugiere el uso de tecnologías modernas para optimizar la logística y mejorar la eficiencia operativa. El proyecto concluye que la adopción de estas estrategias no solo beneficiará a JK Jeans, sino que también contribuirá al desarrollo económico de la región y al fortalecimiento de la industria textil en Colombia.

Palabras clave: *cadena de suministro, logística empresarial, sector textil.*

ABSTRACT

This document presents a research project focused on improving the logistics within the supply chain of Jhon Kelly Jeans, a small and medium-sized enterprise (SME) in the textile sector in Colombia. It identifies various shortcomings in the logistical processes that impact the company's competitiveness. To address these issues, strategies are proposed, including the selection of suppliers based on specific criteria, inventory management using the ABC model, and the implementation of accurate demand forecasting. Additionally, the use of modern technologies is suggested to optimize logistics and enhance operational efficiency. The project concludes that the adoption of these strategies will not only benefit JK Jeans but also contribute to the economic development of the region and strengthen the textile industry in Colombia.

Keywords: *suply chain, business logistics, textile sector.*

INTRODUCCIÓN

El problema de investigación del presente proyecto se centra en la identificación de las falencias en los procesos logísticos de la empresa Jhon Kelly Jeans, específicamente en su cadena de suministro, por lo que se busca entender como estas deficiencias afectan la competitividad de la empresa en el mercado, así como la

necesidad de implementar herramientas y estrategias que permitan optimizar la logística, mejorar la eficiencia operativa y, en última instancia, contribuir al crecimiento y sostenibilidad de la empresa.

Por lo anterior se analiza el contexto de la industria textil siendo este el sector en el que se encuentra ubicada la empresa, por esto se puede destacar que el sector textil representa un 7,7% del PIB industrial y genera alrededor de 610.000 empleos en Colombia, además esta industria tiene un impacto significativo en diversas áreas desde la recolección de materias primas hasta la comercialización de productos, lo que la convierte en un sector clave para la economía del país (Invest in Colombia, 2021).

Además, el sector textil colombiano enfrenta varios desafíos, incluyendo una gestión logística deficiente, exceso de inventarios, altos costos de manufactura e impuestos. Estos problemas restringen el potencial de la industria, a pesar de tener materiales valiosos y mano de obra capacitada. Sin embargo, la logística ha ido evolucionando con el tiempo, ajustándose a las demandas del mercado y adoptando nuevas tecnologías para mejorar los procesos empresariales (Beetrack, 2021).

Debido a esto, la pregunta de investigación de este proyecto se centra en identificar soluciones para mejorar la eficiencia logística dentro de la empresa Jhon Kelly Jeans. En particular, se busca responder: ¿Qué estrategias se pueden emplear para la mejora logística de la empresa Jhon Kelly Jeans? Esta interrogante guiará el análisis y desarrollo de propuestas que puedan optimizar los procesos logísticos, contribuyendo al fortalecimiento de la competitividad y sostenibilidad de la empresa en el mercado.

El objetivo general del proyecto es proponer estrategias para mejorar la logística en los canales de distribución de la pyme JK Jeans. Para alcanzar este objetivo, se han planteado los siguientes objetivos específicos: identificar métodos cualitativos y cuantitativos para la gestión logística, comparar los indicadores logísticos de JK Jeans con los estándares internacionales, y proponer métodos cuantitativos para mejorar la empresa.

La justificación del proyecto se basa en varios aspectos clave. En primer lugar, la mejora de la competitividad se destaca como fundamental. La optimización de los procesos logísticos y la cadena de suministro en la empresa Jhon Kelly Jeans es esencial para aumentar su competitividad en el mercado. Una logística eficiente permite a la empresa ofrecer un mejor servicio al cliente, lo que a su vez mejora su rentabilidad.

Otro aspecto relevante es el impacto en la economía local. Dado que la industria textil es un sector significativo en la economía colombiana, mejorar la logística de una empresa como JK Jeans no solo beneficiaría a la empresa misma, sino que también contribuiría al desarrollo económico de la región. Esto generaría empleo y promovería el crecimiento de las MiPymes (El tiempo, 2021).

La adopción de nuevas tecnologías también se destaca en la investigación. Implementar tecnologías en la cadena de suministro puede transformar procesos rudimentarios en prácticas más eficientes y modernas, lo que es crucial para que las empresas se mantengan competitivas en un entorno globalizado (Sectorial, 2022).

Finalmente, el proyecto busca no solo mejorar la eficiencia operativa, sino también garantizar que las prácticas logísticas sean sostenibles y eficientes a largo plazo. Esto es cada vez más relevante en el contexto actual de responsabilidad social y ambiental (Invest in Colombia, 2021).

Los autores que soportan la logística empresarial se refieren a la integración y optimización de procesos clave como transporte, inventario y almacenamiento, para mejorar la eficiencia y crear valor agregado en las empresas. Según diferentes autores, esta disciplina abarca desde la planificación y control de flujos hasta la generación de sinergias en la administración de la empresa. En un entorno moderno influenciado por el internet y modelos como el "just in time", la logística se vuelve crucial para cumplir con las demandas de los clientes en tiempo y forma, especialmente en sectores como el textil.

Ilustración 1. Orden de la cadena de suministro.

Nota: Se observa el proceso de la cadena de suministro.
Fuente: Elaborado por las autoras.

Iniciando con la definición de los eslabones de la cadena de suministro, se menciona a los proveedores, los cuales forman parte del primer eslabón de esta cadena,

estos son los encargados de proveer o suministrar los insumos necesarios para la elaboración de los productos, además de asegurar un flujo de materiales necesarios para la satisfacción de sus clientes (Sánchez & Gallego, 2016). Debido a la importancia que los proveedores poseen en la cadena de suministro y, por ende, en el proyecto en curso, se busca plantear las variables y mejor alternativa considerada para una eficaz selección de estos.

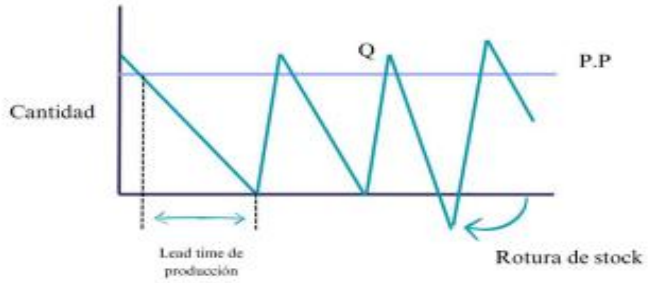
En segundo lugar, se debe tener en cuenta los subsistemas de producción y logística de una empresa implican limitaciones asociadas con la forma en que las materias primas y los componentes se convierten en bienes o servicios que la compañía puede ofertar, y limitaciones lógicas y basadas en recursos sobre los flujos de materiales de entrada y salida (Baranova & Mezentsev, 2018).

El cálculo de la demanda se realizará utilizando el método de suavización exponencial, ya que permite obtener resultados precisos de manera sencilla y puede automatizarse para su aplicación a gran escala (Bustamante & Orlando, 2014). Este modelo se basa en el análisis de series de tiempo, donde se pronostica la demanda dando mayor relevancia a los datos más recientes y disminuyendo exponencialmente la importancia de los datos más antiguos. La fórmula aplicada será:

$$F_{t+1} = \alpha D_t + (1 - \alpha) F_t \quad (1)$$

Donde Ft es el valor actual de la demanda en el momento t, α es el parámetro de suavización que varía entre 0.1 y 0.4 dependiendo de la inestabilidad de la demanda, y Ft+1 es el pronóstico de la demanda en el tiempo Ft (Faccio, Sgarbossa, & Callegardo, 2009).

Ilustración 2. Sistemas de punto de pedido.



Nota: sistema de punto de una empresa teniendo en cuenta las cantidades y la capacidad de producción de la empresa.
Fuente: elaboración propia con información suministrada del libro "Manual básico de logística integral" (2013).

Para el área de pedidos se enfoca en optimizar el proceso de carga y descarga de mercancías, calculando el número necesario de muelles con la fórmula:

$$nD = \frac{d \cdot t}{q \cdot T} \quad (2)$$

Donde nD es el número de muelles, d es la demanda diaria, t es el tiempo de carga y descarga, q es la capacidad del camión, y T es la disponibilidad diaria (Zuñiga, 2019).

Este enfoque permite a JK Jeans coordinar eficazmente la recepción y envío de mercancías, optimizando el tiempo de operación. Además, una correcta acomodación de pallets y contenedores mejora la eficiencia y rentabilidad al maximizar la capacidad de los contenedores y reducir costos de transporte.

Para el área de transporte, se identifican cuatro aspectos clave en el sistema de transporte: planeación, valoración de un plan de transporte, trazabilidad y evaluación de costos. Estos aspectos son fundamentales para desarrollar estrategias que se alineen con las necesidades específicas de la empresa y para tomar decisiones informadas en la gestión logística.

METODOLOGÍA

La metodología aplicada en el proyecto se describe como una investigación de tipo descriptiva, según Roberto Hernández Samperi (2014) Esta metodología se utiliza para describir fenómenos u objetos de estudio sin la necesidad de manipularlos. En este caso, se llevó a cabo una observación de la empresa JK Jeans para entender las situaciones que afectan su logística empresarial.

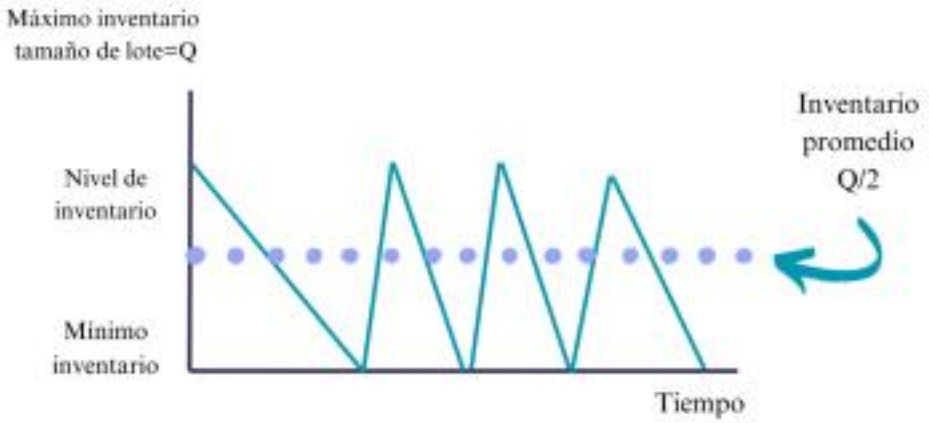
Además, se utilizó un enfoque cuantitativo, que se centra en los aspectos numéricos y busca establecer correlaciones entre variables. La recolección de datos se realizó a través de entrevistas, análisis de documentos y registros, con el objetivo de comprender la dinámica empresarial y las áreas que requieren mejora, como proveedores, sistema de compras, almacenamiento, pedidos y transporte.

Por último, el diseño de la investigación se orientó a identificar el desempeño y la dinámica de la empresa a lo largo del tiempo, con el fin de proponer herramientas que mejoren las áreas débiles de JK Jeans.

ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Para este proyecto se aplicaron unos modelos matemáticos, entre los cuales se encuentra el modelo de Economic Order Quantity (EOQ) se emplea para determinar la cantidad óptima de pedido, lo que permite optimizar los costos de pedido y almacenamiento, contribuyendo a una mayor rentabilidad en los procesos de la empresa.

Ilustración 3. Modelo EOQ.



Nota: Fórmula del comportamiento del modelo de inventario EOQ.
Fuente: elaborado por las autoras con información suministrada por José Antonio Diaz Batista o (Batista & Armayor, 2012).

En la aplicación de este modelo, diseñado según los principios de la logística, se calcula la demanda mensual promediando 12 períodos para obtener la demanda anual. Esto asegura igualdad de condiciones entre los períodos evaluados. Con las modificaciones iniciales de la demanda mensual y anual, se ha logrado un ahorro de $42,308,095, optimizando así el presupuesto.

El proyecto destaca la importancia del cubicaje como una herramienta fundamental en la logística para optimizar el espacio, reducir costos y mejorar la eficiencia de las operaciones de transporte y almacenamiento. Se propone la implementación de cubicaje para los insumos de menor tamaño, utilizando una herramienta llamada "easy cargo". Esta herramienta permite modelar a escala la acomodación de las unidades de menor tamaño en el contenedor elegido, lo que ayuda a maximizar el uso del espacio disponible y a evitar pérdidas de elementos pequeños.

En cuanto a proveedores, el proyecto propone seleccionar y seguir a los proveedores utilizando criterios específicos, medibles y alineados con los objetivos de la empresa, según el modelo de Beamon. Luego, se sugiere un método basado en casos, con un software que analiza interacciones pasadas con proveedores, permitiendo decisiones informadas y mejorando la competitividad y eficiencia en la gestión de aprovisionamiento.

Por otro lado, el modelo de Inventario ABC facilita la clasificación y gestión del almacenamiento de insumos según su nivel de importancia, lo que mejora la eficiencia del inventario al concentrar los recursos en los insumos más críticos y valiosos, garantizando un mejor control en los procesos de almacenamiento.

Además, se recomienda implementar pronósticos de demanda precisos mediante modelos de suavización exponencial y regresión lineal, lo que permitirá a la empresa anticipar fluctuaciones en la demanda y planificar de manera más eficiente los niveles de producción e inventario. Estos modelos están diseñados para resolver problemáticas específicas de la cadena de suministro de JK Jeans y aumentar su competitividad en el mercado.

El modelo de transporte propuesto para JK Jeans es el diseño de rutas con distribución capilar, que abarca una amplia red de rutas secundarias y terciarias. Este enfoque garantiza una cobertura eficiente en áreas que podrían quedar desatendidas por rutas convencionales, mejorando así la accesibilidad y la eficiencia del sistema.

Además, se utilizó una aplicación móvil llamada Routin, que se encarga de diseñar rutas eficientes teniendo en cuenta las distancias entre puntos. Esta herramienta permite optimizar las rutas de entrega, facilitando la logística de transporte de la empresa.

CONCLUSIONES

De acuerdo con los objetivos específicos del proyecto, se concluye que se lograron identificar y aplicar métodos cualitativos, como entrevistas con el gerente de la empresa, y métodos cuantitativos, más precisos y medibles. Estos métodos permitieron conocer el estado actual de la gestión logística de JK Jeans y establecer un punto de partida para su mejora. En particular, se elaboró un modelo EOQ basado en la información recopilada, facilitando la toma de decisiones informadas.

Además, se compararon los indicadores logísticos de JK Jeans con los estándares ideales de la gestión logística internacional, lo que permitió identificar falencias y áreas de mejora en la empresa. Esto subraya la importancia de cumplir con los KPI establecidos para asegurar la sostenibilidad y el crecimiento constante de la empresa.

Finalmente, se propusieron métodos cuantitativos adaptados a las necesidades específicas de JK Jeans, diseñados para abordar problemáticas en la gestión de la cadena de suministro, incluyendo la certificación de proveedores y el seguimiento de su desempeño a través de KPI logísticos. Estas estrategias permitirán a la empresa optimizar sus procesos y mejorar su competitividad en el mercado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Beetrack. (2021). www.beetrack.com. https://www.beetrack.com/es/blog/principales retos-de-la-log%C3%ADstica-en-colombia

Beltrán Bustamante, E. O. (2013). *Estrategia de mejoramiento de los modelos de pronóstico de la demanda con el fin de optimizar la gestión logística de repuestos automotrices* [Trabajo de grado, Universidad Militar Nueva Granada]. Repositorio Institucional UMNG. https://repository.umng.edu.co/server/api/core/bitstreams/3741f9b0-3e7b-4322-a3a7-196d5e64ba64/content

Bustos Sánchez, K. L., & Gallego, A. (2016). ¿Qué está cambiando el rumbo de la logística? Cinco tendencias logísticas en la cadena de suministro. *Mercatec*(51), 19–27.

Díaz-Batista, José Antonio, & Pérez-Armayor, Dania. (2012). Optimización de los niveles de inventario en una cadena de suministro. *Ingeniería Industrial, 33*(2), 126-132. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362012000200004&lng=es&tlng=es.

El Tiempo. (01 de 10 de 2021). https://www.eltiempo.com. Obtenido de https://www.eltiempo.com/economia/sectores/que-son-las-pymes-y-cual-es-su importancia-para-la-economia-del-pais-446922

Faccio, M., Sgarbossa, F., & Callegardo, A. (2009). Forecasting method for spare parts demand: Spare parts demand and classification. Roma. Universidad Degli Studi Di Padova. Facultad de ingeniería. Departamento de técnica y gestión del sistema industrial.

Invest in Colombia. (2021). Investmentsummit.com. Obtenido de https://colombiainvestmentsummit.co/es/oportunidades-de-inversion/sistema-moda

Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la investigación* (6.ª ed.). McGraw-Hill. Recuperado de https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf

Sectorial. (2022). *Sectorial.* https://sectorial.co/

Zuñiga, F. R. (2019, 6 de febrero). Cómo calcular el número de muelles necesarios para un almacén. *Diario del Exportador.* https://www.diariodelexportador.com/2019/02/como-calcular-el-numero-de-muelles-necesarios-para-un-almacen/

FRACASO DE LA POLÍTICA ANTIDROGAS EN COLOMBIA

Angie Dayanna Mayorga González. Universidad de La Salle, Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible – FEEDS. Correo: amayorga33@unisalle.edu.co

Línea temática: *Relaciones Internacionales*.

RESUMEN

El narcotráfico en Colombia ha sido un problema persistente que ha desafiado las políticas gubernamentales durante décadas, afectando profundamente la estructura social y económica del país. En otras palabras, es necesario entender el narcotráfico como un problema estructural que se asocia a la pobreza y la desigualdad para proponer soluciones a esta problemática. Por ello, este proyecto de investigación examina la política de drogas del gobierno colombiano específicamente para el periodo de 2010 a 2022 en términos de la continua reconfiguración y adaptación de los grupos narcotraficantes a las estrategias de seguridad implementadas por el gobierno nacional. Se observa que las políticas con un enfoque prohibicionista centradas en la erradicación forzosa han resultado en un alto costo social. Los esfuerzos gubernamentales en materia de tráfico ilícito de drogas en Colombia han fracasado a la luz del ODS 16, entre otras razones, por el enfoque de políticas prohibicionistas que ignoran una reconfiguración de los carteles de drogas ilegales tanto a nivel nacional como regional. La metodología utilizada en esta investigación es cualitativa, basada en el análisis de contenido de documentos oficiales, informes y literatura académica relevante.

Palabras claves: Política antidrogas, Colombia, narcotráfico, ODS 16, justicia.

ABSTRACT

Drug trafficking in Colombia has been a persistent problem that has challenles government policies for decades, deeply affecting the social and economic structure of the country. In other words, it is necessary to understand drug trafficking as a estructura problem that is associated with poverty and inequality in order to propose solutions to this problem. Therefore, this research project examines the Colombian government's drug policy specifically for the period from 2010 to 2022 in terms of the continuous reconfiguration and adaptación of drug trafficking groups to the security strategies implemented by the national government. It is observed that policies with a prohibitionist approach focused on forced eradication have resulted in a high social cost. Government efforts in the area of illicit drug trafficking in Colombia have failed in light of SDG 16,

among other reasons, due to the focus of prohibitionist policies that ignore a reconfiguration of illegal drug cartels at both the national and regional levels. The methodology used in this research is qualitative, based on the content analysis of official documents, reports and relevant academic literature.

Keywords: *Anti-drug policy, Colombia, drug trafficking, SDG 16, justice.*

INTRODUCCIÓN

Durante el siglo XXI, Colombia ha experimentado una reconfiguración de los grupos armados ilegales relacionados con el narcotráfico. El narcotráfico en Colombia ha estado dominado por poderosos carteles de la droga que han ejercido una influencia significativa en la sociedad y han desafiado la autoridad del Estado. Durante las décadas de 1980 y 1990, el Cartel de Medellín, liderado por Pablo Escobar, y el Cartel de Cali liderado por los hermanos Gilberto y Miguel Rodríguez Orejuela, fueron los principales grupos criminales involucrados en el tráfico de drogas. Estos carteles se caracterizaron por su violencia, corrupción y control territorial, lo que socavó las instituciones y la seguridad en el país (Thoumi, 2010).

Michel Foucault se interesó en estudiar los mecanismos de poder, y algo que es realmente importante con respecto a este tema del narcotráfico, se encierra en la idea de que, el argumenta que las relaciones de poder se manifiestan en diversas prácticas sociales, lo cual permite ver un panorama en el cual el narcotráfico o se limita únicamente a verse como un crimen. En ese sentido, actúa como un agente que impacta la estructura social y sobre todo el cómo se ejerce poder (Ávila-Fuenmayor, 2006).

Por lo tanto, la investigación presente tiene como objetivo analizar la problemática relacionada al narcotráfico y las políticas antidrogas implementadas en Colombia entre 2010 y 2022, a la luz del Objetivo de Desarrollo Sostenible 16 (ODS 16). En primer lugar, se describirá la evolución del fenómeno colombiano del narcotráfico, destacando aquellos impactos que han dejado huella en la sociedad.

La intención del trabajo se consolidará a través de los objetivos establecidos en esta investigación. En relación con el objetivo principal, es analizar los principales elementos que han llevado al fracaso de la política antidrogas en Colombia entre 2010 y 2022 a la luz del Objetivo de Desarrollo Sostenible 16. Por su parte, los objetivos específicos son:

1. Caracterizar los actores involucrados en el tráfico de drogas ilícitas en Colombia a partir del ODS 16.

2. Examinar la política antidrogas entre 2010 y 2022 en Colombia mediante la incorporación de los diversos actores involucrados en el tráfico ilícito de drogas en el diseño de dichas políticas.

3. Determinar los resultados, logros y fracasos de la política antidrogas colombiana a través del ODS 16 en términos de violencia, delincuencia organizada, corrupción y acceso a la justicia. En consecuencia, en medio de esta investigación el enfoque que se llevará a cabo mediante es, cualitativo de tipo analítico y descriptivo, utilizando el análisis de contenido como principal herramienta metodológica. Se realizará una exhaustiva revisión de la literatura académica, estudios especializados e informes gubernamentales, utilizando el software Mendeley para que el proceso de investigación y la creación de las respectivas referencias sea de forma más fluida y eficiente.

En definitiva, es clave destacar que en Colombia este tema del narcotráfico involucra aspectos de índole social, económico y político. En suma, el progreso en la lucha contra el narcotráfico es fundamental para promover la paz, la seguridad y los derechos humanos, objetivos centrales del ODS 16 (UNODC, 2023). Finalmente, esta investigación se centra en la idea de la gobernanza criminal, subrayando que los distintos grupos criminales no únicamente participan en actividades ilegales, sino que remarca el hecho que incluso regulan territorios (Jaramillo, 2012; Niño et al., 2023). Por lo tanto, al examinar la política antidrogas a través del ODS 16, se busca contribuir a la formulación de políticas no solo efectivas, sino también sostenibles que, combatan el narcotráfico y se promueva la paz y el fortalecimiento institucional colombiano.

Objetivo general.

Analizar los principales elementos que han llevado al fracaso de la política antidrogas en Colombia entre 2010 y 2022 a la luz del Objetivo de Desarrollo Sostenible.

Objetivos específicos.

- Caracterizar los actores involucrados en el tráfico de drogas ilícitas en Colombia a partir del ODS 16.

- Examinar la política antidrogas entre 2010 y 2022 en Colombia mediante la incorporación de los diversos actores involucrados en el tráfico ilícito de drogas en el diseño de dichas políticas.

- Determinar los resultados, logros y fracasos de la política antidrogas colombiana a través del ODS 16 en términos de violencia, delincuencia organizada, corrupción y acceso a la justicia.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

En el transcurso de esta investigación, el enfoque que se adoptara es cualitativo con un diseño descriptivo-analítico, es así como, inicialmente se realizara una Revisión de literatura, conviene subrayar se hace especial énfasis a examinar la literatura académica y los informes gubernamentales sobre políticas antidrogas en Colombia. Acerca de las bases de datos consultadas, incluyen Scielo, Redalyc, Scopus, JSTOR, Google Académico, abarcando específicamente el período 2010-2022.

Adicionalmente, Se ha utilizado un análisis de contenido cualitativo, dado que, se examinan documentos tales como: UNDOC (Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito), OMS (Organización Mundial de la Salud), Procuraduría General de la Nación, Centro Nacional de Memoria Histórica, Ministerio de Justicia y del Derecho, entre otros informes de políticas y estrategias antidrogas implementadas en Colombia entre 2010 y 2022. En cuanto al software implementado para la gestión y análisis de datos, es Mendeley, para lograr organización y categorización de la literatura académica y referencias en Apa en séptima edición.

RESULTADOS PRELIMINARES DEL PROYECTO

Las políticas en Colombia a lo largo de estos últimos años, han estado orientadas en luchar contra la ilegalidad que existe en cuanto a la producción, consumo y sobre todo el comercio. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos realizados, los resultados han sido, en el mejor de los casos, mixtos. Uno de los avances estuvo cuando, entre 1999 y 2008, un 50% se redujo las hectáreas en las cuales se cultivaban la coca, esto se debió a la inversión que representó US$12.840 millones, que fue dada por el gobierno estadounidense, por medio del Plan Colombia (Bedoya Jiménez, 2016). No obstante, este éxito inicial no se tradujo en una solución duradera al problema.

En el ámbito de las políticas antidrogas en este país, han sido diversas, control de fronteras, extradición de aquellos que trafican la droga, prohibir los insumos tanto de

cocaína como heroína, pero no todo ha quedad allí también se han pronunciado leyes buscando fortalecer la presencia estatal y erradicar cultivos ilícitos (Thoumi, 2009). Sin embargo, la eficacia de estas medidas ha sido cuestionada debido a la persistencia del problema.

Una de las medidas que más ha suscitado comentarios, tanto a favor como en contra, es el prohibicionismo, el cual se establece en la Ley 30 de 1986. Pero en el siglo XXI, se opta por un sistema de libertad, en donde las normas giran buscando proteger a menores de edad y entra la prohibición de las sustancias psicoactivas en lugares públicos. En realidad, el impacto no se ha podido evaluar de le forma adecuada, por el simple hecho de pensar que se insiste en el reclutamiento de menores para facilitar la distribución de drogas (Palacios-Sanabria et al., 2019).

Más preocupante aún es que estas políticas han tenido consecuencias no intencionadas y perjudiciales. Se han generado violaciones a los derechos humanos tanto a los pueblos étnicos como al campesinado, debido a que, en medio de tomar medidas para luchar contra el narcotráfico de la zona, realizar una aspersión área con glifosato genero aquellas afectaciones en sus derechos humanos. La solución no se detuvo allí, sino que los cultivos se trasladaron a otras áreas. En particular, en 2017 y 2022, al momento en el que se intentó realizar una radicación a la fuerza, fueron 366 heridos y las muertes se representaron un numero de 48 y 366 heridos (Ministerio de Justicia y del Derecho, 2023).

Además, persisten desafíos significativos en relación con el Objetivo de Desarrollo Sostenible 16 (ODS 16), como las desigualdades en el acceso a la justicia, porque de acuerdo con el Observatorio de Drogas de Colombia. Particularmente en lo que respecta en que el 58,6% necesitan una solución para cubrir algunas necesidades básicas en los hogares, y por ello optan por involucrarse en el tráfico de drogas. Esta realidad subraya la complejidad socioeconómica del problema. Un ejemplo de esta problemática se observó en 2019, se aplicaron aproximadamente 68.522 comparendos a habitantes de calle que portaran menos de un gramo de una sustancia psicoactiva, de acuerdo con el Código de Policía pero que cuestiona y pone a la luz la necesidad de enfoques más humanos la vulnerabilidad de estas personas (Ministerio de Justicia y del Derecho, 2023).

CONCLUSIONES

En Colombia, en el periodo de 2010 a 2022, la política contra las drogas ha tenido diversos desafíos que han interfirieren en la eficacia, los recursos invertidos

desde el Estado no han efectuado una disminución muy significativa en este tema del narcotráfico, así también tener presente el crimen organizado relacionado a la producción, el tráfico y el consumo de las drogas. Que no se ha puesto en evidencia con los datos arrojados, pero el uso de tratamientos ceremoniales ha llevado a tolerar los altos costos sociales, así como a la violación de derechos, pero no recortan los aspectos más preocupantes que son de subyacer, como la pobreza y la desigualdad.

El narcotráfico en Colombia ha estado dominado por poderosos carteles de la droga que han ejercido una influencia significativa en la sociedad y han desafiado la autoridad del Estado. El Cartel de Medellín, liderado por Pablo Escobar, y el Cartel de Cali liderado por los hermanos Gilberto y Miguel Rodríguez Orejuela, fueron los principales grupos criminales involucrados en el tráfico de drogas durante las décadas de 1980 y 1990. Estos carteles se caracterizaron por su violencia, corrupción y control territorial, lo que socavó las instituciones y la seguridad en el país (Thoumi, 2010).

En conclusión, a pesar de los numerosos esfuerzos y recursos dedicados durante décadas, la política antidrogas en Colombia evidencia un claro fracaso. No solo no ha conseguido eliminar el problema del narcotráfico, sino que también ha provocado consecuencias negativas en cuanto a derechos humanos y ha agravado las desigualdades sociales. Es evidente que se requiere un replanteamiento integral de estas políticas, que aborde las causas subyacentes del problema y priorice enfoques centrados en la salud pública y el desarrollo socioeconómico.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ávila-Fuenmayor, F., (2006). El concepto de poder en Michel Foucault. *Telos, 8*(2), 215-234. https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99318557005

Alda Mejías, S. (2023). Neopatrimonialismo y gobernanza criminal en América Latina. *Revista Científica General José María Córdova, 21*(43), 667–684. https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&AuthType=ip,url,uid&db=fua&A N=173581970&lang=es&site=ehost-live

Babín Vich, F. de A. (2013). El debate por la legalización de las drogas. *Adicciones, 25*(1), 7. https://doi.org/10.20882/adicciones.66

Bedoya Jiménez, M. A. (2016). La lucha contra las drogas: fracaso de una guerra, comienzo de una nueva política. *Drugs and Addictive Behavior, 1*(2), 237-254.

Duque Daza, J. (2021). Gobernanza criminal. Cogobiernos entre políticos y paramilitares en Colombia. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, LXVI* (241), 347–380. https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=42170571014

Jaramillo, L. G. (2012). Éxitos Moderados y Extravíos Permanentes De La Política Antidrogas En Colombia. *Revista de Economía Institucional, 13*(26), 337–345. https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&AuthType=ip,url,uid&db=asn&A N=77409128&lang=es&site=ehost-live

Morales Sánchez, C. F., Pinto Quijano, Á. C., Rojas Mora, J. E., & Vásquez Merchán, I. L. (2022). La política antidrogas Ruta Futuro: una perspectiva desde el análisis de contenido y la minería de textos. *Análisis Político, 34*(103), 111–143. https://doi.org/10.15446/anpol.v34n103.102170

Ministerio de Justicia y del Derecho. (2023). *Minjusticia.gov.co.* https://www.minjusticia.gov.co/programas-co/ODC/Paginas/Politica-Nacional-Drogas 2023-2033.aspx

Naciones Unidas. (s.f.). *Paz y justicia - Desarrollo Sostenible. Desarrollo Sostenible.* https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/peace-justice/

Niño, C., Erazo-Patiño, L. A., Guerrero-Sierra, H. F., & Rojas-Mora, J. E. (2023). Gobernanzas criminales. *Revista Científica General José María Córdova, 21*(43), 577–600. https://doi.org/10.21830/19006586.1158

Oficina de las Naciones Unidas Contra la Droga y el Delito. (2023). *Informe Mundial Sobre las Drogas.* www.unodc.org/unodc/en/data-and-analysis/world-drug-report-2022.html

Organización de los estados americanos. (2013). *El Informe de Drogas de la OEA: 16 meses de Debates y consensos.*

Objetivo 16. Paz, justicia, e instituciones sólidas | Agenda 2030 en América Latina y el Caribe. (2024). *Agenda 2023 En América Latina Y El Caribe.* https://agenda2030lac.org/es/ods/16-paz-justicia-e-instituciones-solidas

Palacios-Sanabria, M. T., Torres-Villarreal, M. L., & Iregui-Parra, P. M. (2019). Lucha contra el narcotráfico vs. Protección de derechos humanos: Análisis desde el consumo de drogas en Colombia. *Revista Lasallista de Investigación, 16*(2), 204-222.

Thoumi, F. (2009). *Las drogas ilegales, el fracaso de la política antinarcóticos y la necesidad de reformas institucionales en Colombia.* La guerra contra las drogas en el mundo andino, 51-123.

Thoumi, F. (2010). The relationship between illegal drug markets and other forms of organized crime: The Colombian case. https://repositories.lib.utexas.edu/server/api/core/bitstreams/e0eb871f-bd7c-463e-9b17- cb39d158c612/content

Trujillo Osorio, O. J. (2023). *Política Criminal contra el Crimen Organizado en Colombia. Aportes Analíticos desde la Teoría de Redes Criminales* [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Colombia]. Repositorio de la Universidad Nacional de Colombia. https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/85042

SENDEROS FRENTE AL DESACOPLE COMERCIAL

Elisa Sofía García Marcano. Universidad EAFIT. Correo: esgarciam@eafit.edu.co

Luis Miguel Bolívar Caro. Universidad EAFIT. Correo: lmbolivarc@eafit.edu.co

Línea temática: *Comercio Internacional.*

RESUMEN

Este proyecto investiga el fenómeno de "decoupling" comercial en los negocios internacionales, enfocándose en el caso de Colombia y Venezuela. Se estudia la estrategia empresarial frente a disrupciones en el acceso a mercados internacionales causadas por crisis súbitas, como el cierre fronterizo entre estos países. La investigación adopta un enfoque cuantitativo, utilizando datos de comercio internacional y estados financieros de empresas colombianas que dependían fuertemente del mercado venezolano antes de la crisis. Se analizan las respuestas estratégicas de estas empresas y sus consecuencias en términos de supervivencia y desempeño internacional. El estudio selecciona empresas que acumularon el 80% de las exportaciones entre 2007-2009, exportaron al menos dos años antes de 2010, excluyendo empresas de hidrocarburos. Se evalúa la evolución de estas empresas, identificando diferentes trayectorias: desaparición, crecimiento en otros mercados, profundización en mercados existentes o estancamiento. Los resultados buscan revelar qué empresas superaron la crisis y qué mecanismos implementaron con éxito. Se espera determinar el efecto del perfil empresarial y manejo de crisis sobre el desempeño postcrisis, incluyendo supervivencia, grado de internacionalización y diversificación de mercados. El proyecto contribuye a la literatura sobre manejo de crisis y resiliencia organizacional, ampliando el concepto de "decoupling". También analiza la dinámica fronteriza comercial y los efectos bilaterales de las disrupciones en las cadenas de suministro. En el ámbito práctico, proporciona conocimientos sobre estrategias ante posibles crisis futuras o desacople de mercados.

Palabras clave: *estrategia empresarial, disrupciones comerciales, internacionalización, resiliencia empresarial, comercio Colombia-Venezuela.*

ABSTRACT

This project investigates the phenomenon of commercial decoupling in international business, focusing on the case of Colombia and Venezuela. It studies the business

strategy in the face of disruptions in access to international markets caused by sudden crises, such as the border closure between these countries. The research adopts a quantitative approach, using international trade data and financial statements of Colombian companies that were heavily dependent on the Venezuelan market before the crisis. The strategic responses of these companies and their consequences in terms of survival and international performance are analyzed. The study selects companies that accumulated 80% of exports between 2007-2009, exported at least two years before 2010, excluding hydrocarbon companies. The evolution of these companies is evaluated, identifying different trajectories: disappearance, growth in other markets, deepening in existing markets or stagnation. The results seek to reveal which companies overcame the crisis and what mechanisms they successfully implemented. It is expected to determine the effect of business profile and crisis management on post-crisis performance, including survival, degree of internationalization and market diversification. The project contributes to the literature on crisis management and organizational resilience by extending the concept of decoupling. It also analyzes trade border dynamics and the bilateral effects of supply chain disruptions. At the practical level, it provides insights on strategies for possible future crises or market decoupling.

Keywords: *business strategy, trade disruptions, internationalization, business resilience, Colombia-Venezuela trade.*

INTRODUCCIÓN

Las empresas internacionales se enfrentan y superan barreras comerciales; pero, en la historia reciente, el comercio internacional ha enfrentado importantes crisis que cuestionan los paradigmas establecidos sobre la globalización y la internacionalización. Eventos como la guerra comercial entre los Estados Unidos y China, que se inició en el año 2018, la salida del Reino Unido de la Unión Europea (Brexit) y la crisis generada por la pandemia de la COVID-19, son ejemplos paradigmáticos de abruptos cambios en las condiciones de acceso a los mercados internacionales. En todos estos casos, se manifiesta de manera recurrente una característica común: se interrumpen, obstaculizan o suspenden por completo las relaciones comerciales bilaterales, afectando tanto a la totalidad como a segmentos específicos de los sectores económicos.

Este panorama introduce una nueva y considerable amenaza al entramado del comercio global; en cualquier momento, los empresarios y agentes económicos pueden enfrentar la dificultad o la anulación de su capacidad para acceder a los mercados tradicionalmente estables o considerados seguros. Los empresarios se ven

confrontados por una notable vulnerabilidad en el contexto del comercio internacional, lo que implica la necesidad de discernir cuál es la estrategia más pertinente para lidiar con la desaparición de mercados debida a causas tales como conflictos políticos, hostilidades bélicas o desastres naturales.

Este escenario de incertidumbre ofrece una oportunidad para identificar las trayectorias estratégicas implementadas por empresarios que se han visto expuestos a situaciones de carácter extremo, como la pérdida de su principal destino de exportación. Este fenómeno se ilustra en el caso del empresariado colombiano tras el cierre de la frontera con Venezuela, lo que supuso la imposibilidad de llevar a cabo transacciones comerciales con sus contrapartes en el país vecino.

El caso de la desaparición de la relación comercial bilateral entre Colombia y Venezuela no es único en el mundo. El ámbito global, se ha observado el fenómeno de la limitación repentina del comercio en casos como el de la guerra comercial entre los Estados Unidos y China entre el 2018 y 2020, en la cual los países impusieron aranceles mutuamente a fin de proteger ciertas industrias, llevando a consecuencias tales como la desviación del comercio global en productos manufacturados y cereales, ralentización del comercio, o impactos en la inflación global (Mukherjee, 2020). Por otra parte, el Brexit, aunque no constituyó la creación efectiva de barreras arancelarias dados los acuerdos posteriores, si generó normas de origen que causaron la sustitución de importaciones y desviación del comercio (Giammetti, 2020).

Por otro lado, el bloqueo de Qatar por parte de cuatro países del Golfo Pérsico hacia el año 2017, generó una crisis de abastecimiento, al tiempo que aportó nuevas perspectivas comerciales para el empresariado de Qatar (Albasoos et al., 2021). Esta serie de situaciones tienen causas diversas, tales como el conflicto político bilateral, como el caso de Brexit; hostilidades políticas con consecuencias bélicas, como en el caso de Qatar, conflicto político-económico como en el caso de EE. UU. y China; o el colapso económico-político como en el caso de Venezuela.

La exploración de este contexto permitirá entonces detectar los casos de éxito y fracaso al enfrentar las crisis, así como las estrategias implementadas y los determinantes de cada uno de los resultados obtenidos.

Planteamiento del problema.

El problema central que aborda este proyecto es la estrategia empresarial frente a la disrupción en las condiciones de acceso a los mercados internacionales causadas

por crisis súbitas que limitan o eliminan las posibilidades de entablar relaciones comerciales con socios importantes y bien establecidos. Particularmente el proyecto aprovecha el contexto del cierre de frontera entre Colombia y Venezuela para estudiar la respuesta estratégica o la ausencia de esta, por parte de las empresas colombianas, así como las consecuencias posteriores en términos de supervivencia empresarial y desempeño en la internacionalización.

De esta situación surgen interrogantes de suma importancia para el contexto de la disrupción en el comercio global, tales como ¿qué tipo de empresas prosperaron y cuales sucumbieron ante la crisis?, ¿qué caminos de crecimiento toman las empresas ante la pérdida de su principal destino de exportaciones?, ¿con qué grado de preparación contaban las empresas previo a la disrupción comercial?, ¿qué estrategias implementaron ante el bloqueo comercial?, y ¿qué resultados arrojó la implementación de estas estrategias?

Las causas de este desconocimiento radican en la amplia atención que se les ha dado a otras unidades de análisis; así, la literatura es numerosa en estudios de carácter agregado, bien sea macroeconómicos o mesoeconómicos, sin embargo, poca atención se les ha otorgado a los estudios de nivel empresarial. Por ejemplo, de acuerdo con Bolívar y Maza-Avila (2022) en el caso colombiano, perder a Venezuela, su segundo socio comercial no impactó las exportaciones de manera general, dado que Colombia depende ampliamente de las exportaciones minero-energéticas; sin embargo, si se evidencia un alto impacto en los sectores de valor agregado en el sector manufacturero, los cuales se integran con cadenas productivas locales y de los cuales depende una parte importante del empleo del país.

No obstante, en los estudios sobre respuesta empresarial a bloqueos comerciales, destaca una excepción en el concepto de “desacople” o “decoupling” (Cui et al., 2023; Witt et al., 2023). Se trata de la estrategia empresarial de buscar una menor dependencia de mercados como el de China, de donde tradicionalmente se han abastecido. Sin embargo, propiamente dicho, la literatura actual sobre decoupling tiene diferencias clave, como el hecho de no estudiar crisis súbitas, enfocarse en las empresas estadounidenses, y estar motivada principalmente por la dependencia en el abastecimiento o la subcontratación. En tal sentido, en este trabajo se estudia un tipo de decoupling diferente, caracterizado por ser súbito, forzado, enfocado hacia la comercialización y con incidencia en variados escenarios del mundo.

En relación con las consecuencias, los bloqueos comerciales han tenido impactos diversos en las empresas, por lo que se hace necesario abordar el problema

de la respuesta estratégica empresarial internacional. Las consecuencias de estos bloqueos comerciales incluyen, primero la necesidad de reconfigurar las cadenas de valor empresariales; especialmente en sectores altamente interdependientes, como el de los vehículos y las autopartes. Segundo, la necesidad de búsqueda de nuevos mercados con características similares o con bajas distancias culturales, geográficas, económicas y político-administrativas. Tercero, nueva inversión en el escenario local, bien sea proveniente de empresas del antiguo socio o debido a los esfuerzos de algunas empresas por reemplazar el mercado extranjero perdido por el mercado doméstico, lo cual a su vez general nueva competencia local. Cuarto, en muchos casos, se ve afectada la supervivencia empresarial, ante la incapacidad por acceder a nuevos mercados, la pérdida del nivel exportador, el decrecimiento de la internacionalización e incluso el fracaso y salida del mercado (Bolivar & Maza-Avila, 2022).

Para algunas empresas las consecuencias han sido positivas en el largo plazo. Han logrado convertir la crisis en oportunidades. En algunos casos, se evidencian empresas que al verse obligadas a repensar sus mercados internacionales encontraron mercados alternativos que antes no se visionaban. En esta categoría entran las empresas de sectores como el de papel, electrodomésticos, las de productos de azúcar y dulces, así como las empresas del sector cárnico que encontraron en el mercado del medio oriente a los destinos nuevos y con mejor poder adquisitivo. No obstante, el resultado de esta nueva internacionalización presenta resultados mixtos; en algunos casos, los nuevos mercados reemplazaron y superaron los volúmenes que representaba Venezuela, y en otros casos, no logran compensar el valor de las exportaciones antes de la crisis (Bolívar & Maza-Avila, 2022).

A pesar de que las consecuencias se pueden conocer ex post facto, aún permanecen sin investigarse las situaciones que atravesaron las empresas en medio de la crisis. Por un lado, es posible que muchas o la mayoría de las empresas hayan ideado e implementado una respuesta estratégica acorde a la importancia de la potencial pérdida que enfrentaban; esta respuesta estratégica es clave para comprender los resultados posteriores, y pudiera verse reflejada en las actitudes de los gerentes, los planes de internacionalización subsecuentes o los planes de inversión desarrollados.

Por otro lado, se desconocen el resto de las variables intervinientes, tales como el volumen y capacidad de los recursos de las empresas, su grado de preparación para la internacionalización, sus vínculos con otros mercados, la complejidad de los sectores económicos, o las restricciones de acceso a nuevos mercados, que permitieron o no la superación de la crisis. En tal sentido, la pregunta de investigación que aborda este proyecto es ¿De qué manera sortearon las empresas colombianas la crisis de la pérdida

de su principal destino de exportaciones en el contexto de la crisis y post crisis del bloqueo comercial con Venezuela?

Objetivo general.

Interpretar las respuestas estratégicas que encaminaron el desempeño de las empresas exportadoras colombianas hacia Venezuela después de la crisis comercial.

Analizar cómo la preparación ante crisis, la respuesta estratégica y el perfil empresarial de las empresas colombianas influyeron en su internacionalización, supervivencia y diversificación de mercados tras el bloqueo comercial con Venezuela.

Objetivos específicos.

- Caracterizar a las empresas exportadoras colombianas a Venezuela previo y posterior a la crisis del bloqueo comercial y cierre de la frontera, para identificar los principales cambios en el perfil empresarial, los niveles de internacionalización y la diversificación de mercados internacionales.

- Estudiar la presencia o ausencia de respuestas estratégicas por parte de las empresas colombianas ante la pérdida de Venezuela como principal mercado destino de exportación.

- Establecer el efecto de las variables del perfil empresarial y de manejo de decisión estratégica sobre las variables de desempeño postcrisis en relación con la supervivencia empresarial, el grado de internacionalización y la diversificación de los mercados.

Justificación.

La presente Investigación tiene un alto valor para la literatura académica en varios frentes de la disciplina de los negocios internacionales y la administración. Por un lado, aborda un tema de alta relevancia en la actualidad de la gestión organizacional en lo relacionado con el manejo de las crisis que irrumpen en el curso normal de la actuación empresarial.

Sobre este tema, una serie de situaciones del contexto en menos de una década han impulsado la literatura del manejo de crisis, tales como la pandemia de la Covid-19, la digitalización y la irrupción de la inteligencia artificial, la crisis climática global, la crisis de los contenedores, además de numerosas crisis derivadas de conflictos bilaterales de

corte político, económico y bélico, he incluso algunas derivadas del azahar, como el bloqueo del canal de Suez.

Por otro lado, se trata de un estudio que ahonda el conocimiento sobre las decisiones empresariales y las condiciones para enfrentar una crisis tan severa como la pérdida del principal aliado comercial de un país en los sectores de mayor valor agregado. Esto se requiere aún más en el contexto de un país en vías de desarrollo y en un contexto latinoamericano en donde la literatura sobre las actuaciones empresariales de cara a estrategias como el decoupling (Cui et al., 2023) no tienen la misma connotación o no se pueden trasladar de manera calcada a la forma en que se estudian y se aplican en los países que van a la vanguardia. Esto implica que, aunque la respuesta a un bloqueo comercial para algunos países sea el decoupling o recoupling, en el caso latinoamericano es necesario estudiar en qué medida esta tendencia es implementable y funcional para las condiciones del contexto.

Asimismo, tal como se ha mencionado este trabajo contribuye a un entendimiento profundo de las decisiones empresariales que hasta el momento no se ha abordado en la mayoría de las investigaciones sobre crisis o bloqueos comerciales, correspondiente a la unidad de análisis de empresa en vez de la unidad de análisis país o sector que han aplicado otras investigaciones (Vrontis et al., 2021).

Más allá del impacto de este trabajo en la literatura de los negocios internacionales y de la administración, este proyecto está alineado con los objetivos del Área de Gestión Global, sus Áreas de Interés Académico de Comercio Internacional e Internacionalización de la Empresa y el Programa de Negocios Internacionales. Por medio de este proyecto se aprovechan las conexiones de la Universidad con los gremios alrededor de los temas de internacionalización, a la vez que para los gremios empresariales se accede a conocimiento nuevo sobre oportunidades de mejora en la gestión a partir de las lecciones aprendidas de los sujetos de estudio. Adicionalmente, la investigación contribuye al desarrollo del Semillero de Investigación en Aprovechamiento de Acuerdos Comerciales – SIAAC.

Los resultados de este proyecto son de interés específico de entidades como la Cámara de Comercio Colombia Venezolana o la Asociación Nacional de Industriales, Cámara de la Construcción; quienes se encuentran interesados en la reactivación de exportaciones a mercados como el de Venezuela y en las estrategias de diversificación de mercados llevada a cabo por el empresariado colombiano a raíz de las múltiples crisis que han afectado el contexto global.

En tal sentido, los resultados de este trabajo se reflejarán en productos de utilidad para las tres funciones de la Universidad: enseñanza, investigación y extensión. En la misión de inspirar vidas, este proyecto provee materiales y experiencias explotables en el aula de clase para la comprensión de fenómenos a los que se verán enfrentados los negociadores internacionales. En la misión de crear conocimiento, los resultados se divulgarán entre la comunidad académica y contribuirán a avanzar la literatura de la gestión. Y en la misión de transformar la sociedad, los productos impactarán las capacidades empresariales nacionales e internacionales para la acción frente a las crisis.

Marco teórico.

De acuerdo con estudios recientes (Cui et al., 2023; Witt et al., 2023) no existe un abordaje del desacople de un país de sus principales socios comerciales en una forma súbita, forzada y en el contexto de países en vías de desarrollo como el que se atiende en este trabajo. Sin embargo, es posible apropiar desde las teorías existentes en el ámbito de los negocios internacionales para la comprensión de este fenómeno.

De esta manera, para explicar la respuesta de las empresas a las crisis por bloqueos comerciales es necesario comprender las principales decisiones que deben tomar frente a estas, incluyendo, entre otras, la diversificación de mercados con base en las condiciones de las ubicaciones o destinos, cambios en la gobernanza de la cadena de valor, reducción o expansión de la actividad internacional con base en los recursos disponibles o la movilización de las redes interorganizativas para la identificación de nuevas oportunidades. Adicionalmente, dado que se trata de empresas existentes y con un recorrido internacional probado, la toma de decisiones se sitúa en el ámbito de la empresa multinacional consolidada.

Con el objetivo de aprovechar su carácter aglutinador, los planteamientos de este trabajo se soportarán en la perspectiva ecléctica (Dunning, 1980), la cual se fundamenta en responder cómo las compañías multinacionales pueden crear ventajas competitivas a través de los países, mediante la integración de tres planteamientos teóricos que se materializan en tres tipos de ventajas que facilitan el proceso de internacionalización de las compañías: las ventajas de propiedad que se acoge a la visión basada en recursos, las ventajas de localización en relación con las características de los destinos y las ventajas de internalización basadas en la economía de los costos de transacción.

Recursos y ventajas competitivas.

Las ventajas de propiedad parten del enfoque basado en recursos (Barney, 1991; Porter, 1991), y se refieren a la posesión de una ventaja competitiva distintiva y sostenible con relación a los demás actores del mercado, lo que significa poseer una barrera de acceso difícilmente superable. Su explotación internacionalmente se da cuando se reconocen beneficios de agregar valor en una ubicación extranjera y cuando el tamaño de la ventaja supera los costos de oportunidad de la internacionalización.

Según Dunning (2000), las ventajas de propiedad son de tres tipos: primero, las relacionadas con la posesión de un privilegio monopolístico, en donde la empresa tiene la exclusividad de explotación del recurso, activo o conocimiento; segundo, poseer una combinación peculiar, escasa, única y sostenible de recursos y capacidades que signifiquen una superioridad técnica en la explotación de estos por encima de los competidores; y tercero, aquellos relacionados con las competencias directivas para identificar, evaluar y captar capacidades y recursos distribuidos alrededor del mundo, que al ser combinados con los recursos de propiedad de la empresa, logran garantizar el cumplimiento de los objetivos organizacionales a largo plazo (Dunning, 2000; Eden & Dai, 2010).

La importancia de este tipo de ventaja para la internacionalización radica en la necesidad de poseer activos y habilidades que le permitan competir con las empresas de los países o mercados destino. Además, estas capacidades deben permitirle obtener rentas que superen los costos de servir en dicho mercado. La medición del poder o la dimensión de la ventaja se traduce en el tamaño de la empresa, su experiencia y la habilidad para ofrecer productos diferenciados (Agarwal & Ramaswami, 1992).

En tal sentido, las empresas pueden responder a un bloqueo comercial evaluando qué activos y recursos son críticos para sus operaciones internacionales y cómo pueden protegerlos. Las empresas que poseen ventajas de propiedad distintivas y sostenibles pueden enfrentar crisis de bloqueo comercial al buscar mercados alternativos o diversificar sus operaciones. Por ejemplo, si una empresa tiene un conocimiento único o tecnología patentada, puede buscar oportunidades en mercados donde esta ventaja sea valorada y donde no exista el bloqueo comercial. Mientras que las empresas con debilidades en esta ventaja en el ámbito internacional deberán replantear el alcance de sus operaciones o potencialmente reducir la presencia internacional.

Ubicaciones y sus ventajas.

La ubicación se relaciona con la elección de dónde operar y establecer presencia internacional, por lo tanto, en el contexto de una crisis causada por un bloqueo comercial, la imposibilidad de exportar al destino predilecto impulsará una revaluación de los destinos de operación. Para este propósito se deben evaluar las ventajas proporcionadas por los países, bien se trate de ventajas comparativas o de ventajas adquiridas. Las ventajas comparativas se refieren a características o recursos estáticos que existen de manera natural o fortuita en una ubicación. Además de estas ventajas inherentes, los países también pueden crear capacidades o recursos, como la formación de una industria autóctona o de un capital humano especialmente formado (Dunning, 2000; Rugman, 2010).

La decisión del mercado de entrada es un proceso selectivo, en donde las compañías valoran el atractivo del mercado en diferentes dimensiones, en función de las posibilidades de obtener unos mayores retornos. Dos características fundamentales determinan el atractivo de las ubicaciones: por un lado, el potencial del mercado, en términos de tamaño y crecimiento; y, por otro lado, el riesgo de la inversión, en términos de la estabilidad económica y política (Agarwal & Ramaswami, 1992). En la medición de la ventaja de la localización, las características de las empresas y su negocio determinan las variables de análisis más apropiadas, lo que puede llevar a incorporar dentro del análisis la experiencia del destino, las restricciones normativas, las variables macroeconómicas, la intensidad y concentración de la competencia o las diferencias culturales, entre otras (Canabal & White, 2008).

Las ventajas de localización también se encuentran en el centro de la definición de la estrategia global a nivel de empresa, por lo que se hace necesario un enfoque racional para la evaluación de los mercados a los cuales pueden acceder, evitando exagerar o menospreciar su atractivo. El concepto de evaluación de distancia expuesto por Ghemawat (2001; 2004) puede apoyar este enfoque de decisión. Según éste, existen cuatro tipos de distancia entre el mercado de origen y el lugar de destino: cultural, político-administrativa, geográfica y económica.

La distancia cultural se refiere a las diferencias en costumbres, idiomas, etnicidades, y normas sociales; la distancia administrativa se refiere a los vínculos coloniales, las asociaciones políticas y monetarias, la fortaleza institucional o la hostilidad política; la distancia geográfica se refiere a la lejanía física, a las diferencias en tamaños espaciales, los vínculos en comunicación y vías de transporte e incluso a las diferencias climáticas; finalmente, las distancias económicas se refieren a las diferencias entre los ingresos de las poblaciones, la calidad y cantidad de los recursos

naturales y humanos, la capacidad de producir bienes intermedios o la infraestructura (Ghemawat, 2001; Ricart et al., 2004).

Perspectiva de internalización y los costos de transacción.

En el contexto de una crisis comercial, las empresas pueden considerar internalizar ciertas funciones críticas o componentes de su cadena de suministro para tener un mayor control sobre sus operaciones y reducir la dependencia de terceros. Entran a tomarse decisiones sobre cada actividad crítica de la cadena de valor; se valora si desarrollarlas internamente o adquirir en el mercado, internalizar o externalizar, lo que conlleva una revaluación de la configuración de la cadena de valor internacional.

La teoría de la internalización sugiere que las compañías crecen en la medida en que son capaces de internalizar los mercados inmediatos de los cuales tienen conocimiento y a los cuales tienen capacidades de atender (Rugman et al., 2012). Cuando los mercados 'internalizables' están por fuera de las fronteras geográficas, entonces suceden los negocios internacionales (Buckley, 2016). La internalización se concibe como la reacción de las empresas a las imperfecciones del mercado que se ven reflejadas en oportunismo, asimetrías de información, incertidumbre, economías de escala o externalidades, lo cual les permite apropiarse de los mercados mediante el aprovechamiento de las ventajas específicas de las empresas (Firm Specific Advantages - FSA) (Oehler-Sincai, 2011).

Las ventajas de internalización se identifican mediante el enfoque de costos de transacción y coordinación. Se espera que los mercados con menores costes de transacción sean a la vez, los que mayores imperfecciones ofrezcan para la empresa focal. La empresa decide entonces el grado de internalización o captación del mercado dependiendo de los costos de intercambio de productos, información, tecnología, técnicas de marketing, entre otras, lo cual le genera opciones que van desde la exportación hasta la instalación de activos perdurables en el destino (Dunning, 2000).

De esta manera, Rugman (2012) plantea que diferentes combinaciones de los costos de transacción y coordinación, conjugados con FSAs y ventajas específicas de los países (Country Specific Advantages CSA), generan diferentes niveles en la implicación de las empresas a nivel internacional y, por ende, dan forma al tipo o modo de entrada en los países destino.

En esencia, la decisión clave en esta teoría reside en identificar dónde es más económico realizar una actividad de valor para la empresa. Y la respuesta puede ser: al interior de la empresa en el mercado de origen; al interior de la empresa, pero en una

ubicación en el extranjero; o en el exterior de la empresa, caso en el cual se subcontrata la actividad o se adquiere el insumo en el mercado nacional o extranjero. Estas respuestas dan origen a los modos de internacionalización de las empresas que pueden ser: las exportaciones-importaciones, las licencias, los acuerdos de producción, las joint-ventures o la instalación de subsidiarias de propiedad completa (Andersen, 1997).

METODOLOGÍA

Luego del cierre comercial que se produjo entre Colombia y Venezuela muchas empresas tuvieron que recorrer a otras alternativas para sobrevivir, como buscar otros mercados o enfocarse más a nivel nacional. Como también hubo empresas que dependían enteramente del comercio con Venezuela y no tuvieron otra opción más que cerrar su negocio luego de esta etapa ya que no podían concretar el número de ventas que necesitaban.

En este caso, se utilizará metodología cualitativa y cuantitativa. Para esto, se analizará la información disponible en la página web de la DIAN sobre importaciones y exportaciones realizadas desde 2001 hasta el año 2023. Seguidamente, se seleccionarán los datos que contengan información exclusivamente de las exportaciones que se realizaron hacia Venezuela y se compilarán en un archivo de Excel que discrimine diversas variables que permitan caracterizar a las empresas y se visualizarán estos datos en un archivo de Power BI.

Población de estudio.

Se descargó toda la información de importación a Venezuela desde el año 2007 al 2023, siendo datos que conforman 16 años. Este estudio se centró en las empresas que exportaron establemente desde el año 2007 hasta el 2009. En total, se encontraron datos de exportación de 7203 empresas, de las cuales 4118 realizaron exportaciones entre los años 2007 y 2009. Para estas cuatro mil empresas realizamos un pareto con las empresas que acumularon el 80% de las exportaciones del periodo. Esto redujo la cantidad de empresas a 362 (8.8% de las empresas). Para obtener este resultado se aplicaron los siguientes criterios de selección:

Primero, que las empresas hayan acumulado el 80% de las exportaciones en el periodo del 2007 al 2009. Segundo, que las empresas hayan exportado por lo menos dos años antes de la crisis comercial, específicamente, antes del 2010. Tercero, se excluyen a las empresas de hidrocarburos.

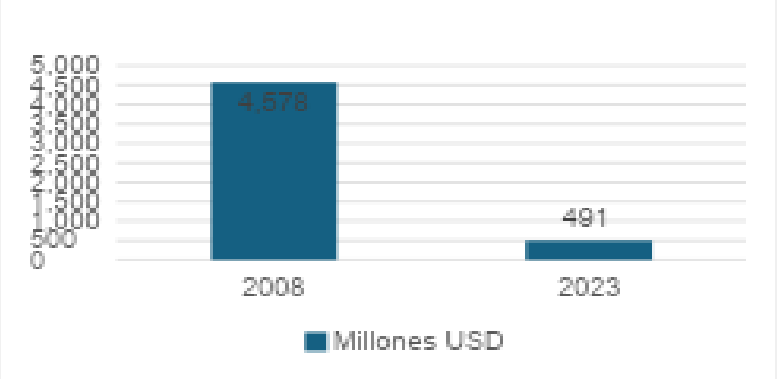
De esta manera, al aplicar este criterio se pasó a tener más de cuatro mil empresas a 347. En esta lista se tienen empresas grandes y medianas, las cuales pertenecen a distintos sectores de la economía. Por ejemplo, Colombina que hace parte de la industria de la alimentación, e Inversiones agrícolas y pesqueras El Maná en el sector agrícola. Así como también hay empresas que hacen parte del sector textil como RoanTex y asimismo se encontraron más de 70 empresas pertenecientes al comercio internacional tales como C. I. Logística Internacional de Negocios.

La información perteneciente a las ventas totales y a los activos de las empresas fueron adquiridas de la plataforma EMIS University, en donde se descargaron los estados financieros de las empresas seleccionadas en la caracterización.

Resultados de la caracterización de empresas.

Tomando en cuenta la caracterización explicada anteriormente, se procede a explicar los elementos que hacen parte de la investigación de estas empresas. En total, estas empresas pertenecientes a la caracterización exportaron en el año 2008 4.578 millones dólares, mientras que en el 2023 exportaron 491 millones de dólares en conjunto.

Gráfica 1. Evolución del valor total de exportaciones de las empresas caracterizadas: comparativo 2008 vs. 2023.

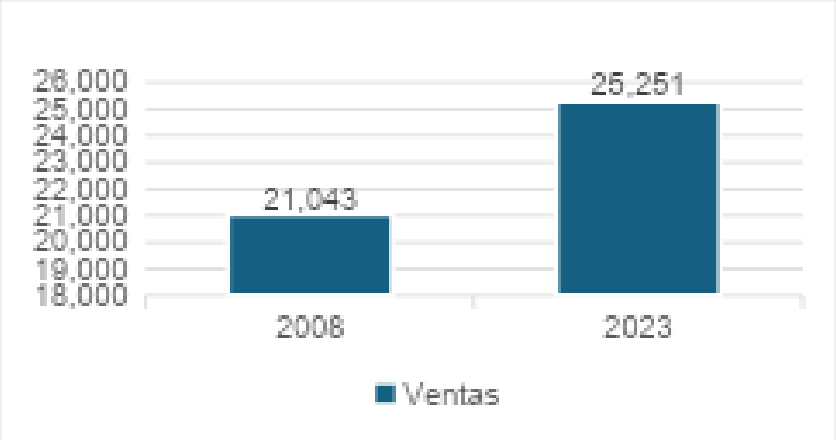


Fuente: elaboración propia (2025)

De esta manera, en la información que corresponde al tamaño de las empresas, se descubrió que por la parte de ventas en el año 2008 las empresas generaron en promedio 87 millones de dólares en ventas. Mientras que en 2023 las empresas generaron 96 millones de dólares en ventas. Este resultado se obtuvo sumando todas las ventas generadas por las empresas pertenecientes a la caracterización.

Por otra parte, al analizar la información del tamaño de las empresas según sus activos disponibles en sus estados financieros, este dato se calculó teniendo en cuenta a las empresas que tenían activos en ambos años de estudio (2008 y 2023). Se encontró que en el 2008 la totalidad de activos que disponibles de las empresas fue 21.043 millones de dólares, siendo un poco más reducido en comparación con el total de activos disponibles en la base de datos del 2023, que fueron de 25.251 millones de dólares. Esto demuestra que el tamaño de las empresas aumentó en cantidades no tan distantes a lo largo de los años en lo que respecta a los activos.

Gráfica 2. Comparativo del valor total de activos de las empresas caracterizadas en 2008 y 2023.

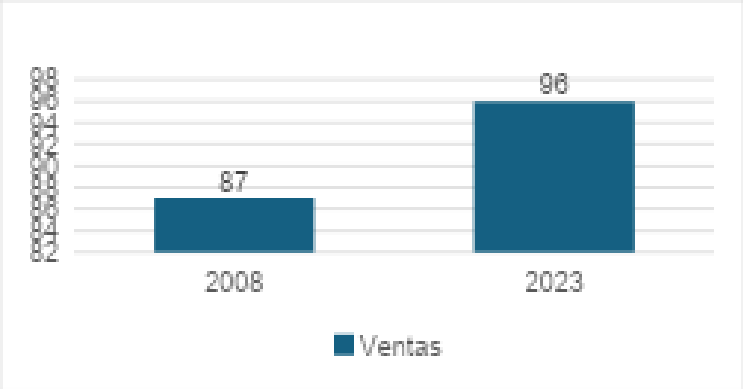


Fuente: elaboración propia (2025)

Los hallazgos en la parte del tamaño de los activos de las empresas, al comparar el promedio de exportaciones que se realizaron, se encontró que en el 2008 el promedio de exportaciones fue de 13 millones de dólares mientras que en el 2023 el promedio de exportaciones fue de 1 millones de dólares. Esto provocó un aumento de 18 millones de dólares entre 2008 y 2023.

Mientras tanto, en cuanto a los niveles de venta en 2008 se evidenció un promedio de ventas de 87 millones de dólares comparado con el promedio del 2023 en ventas, que terminó siendo de unos 96 millones de dólares. Esto nos indica con claridad que hubo un aumento en el promedio de ventas entre un periodo de 15 años.

Gráfica 3. Comparativo del promedio de ventas de las empresas caracterizadas: 2008 vs. 2023.

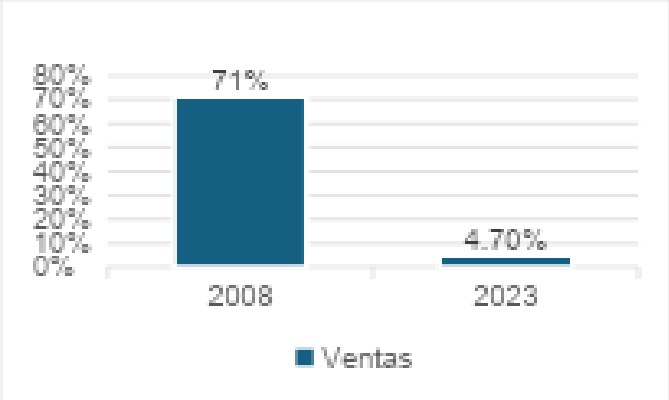


Fuente: elaboración propia (2025)

Se evidenciaron cambios significativos en las exportaciones entre los años 2008 y 2023. El promedio de exportaciones en 2008 fue de 13 millones de dólares, una cifra grande en comparación con el promedio de exportaciones en 2023, que resultó ser de 1 millón de dólares. Esto indica que pocas empresas siguieron exportando constantemente.

El nivel de dependencia da a entender que la vinculación con el mercado venezolano en el año 2008 fue de un promedio de 71%. Es decir, que el comercio con Venezuela ocupaba en promedio una parte importante del crecimiento de estas empresas. Los datos de la dependencia del comercio con Venezuela en el año 2023, con un 4,7% de promedio, es innegable la desconexión de las empresas que caracterizan a este mercado.

Gráfica 4. Nivel de dependencia comercial con Venezuela: comparación 2008 vs. 2023.

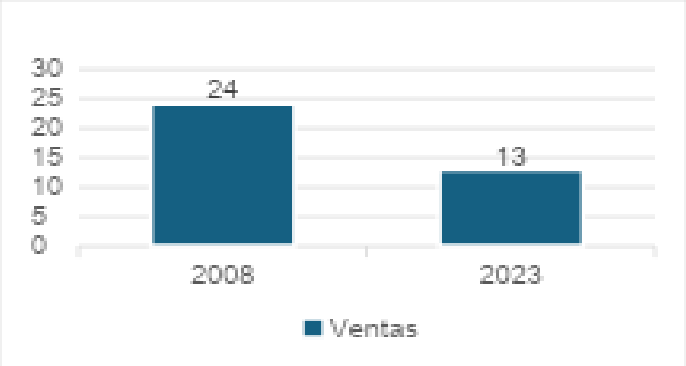


Fuente: elaboración propia (2025)

En cuanto a la diversificación de mercado, se evidencia que en el 2008 el promedio de mercados a los cuales llegaban las empresas era de 9 países, sin embargo, hay empresas que exportabas a más de 20 y 30 países. Además, es importante recalcar que todas las empresas pertenecientes a la caracterización exportaban por lo menos a un mercado. En comparación con el promedio de la diversificación de mercados fue de 6 países en el 2023, donde por lo menos la mitad de las empresas exportaban a otros mercados.

Al analizar los datos de la diversificación de productos, es decir, las subpartidas arancelarias exportadas, el promedio obtenido para 2008 fue de 24 subpartidas arancelarias. Mientras que para el año 2023 se obtuvo un promedio de 13, demostrando una evidente disminución del número de subpartidas exportadas.

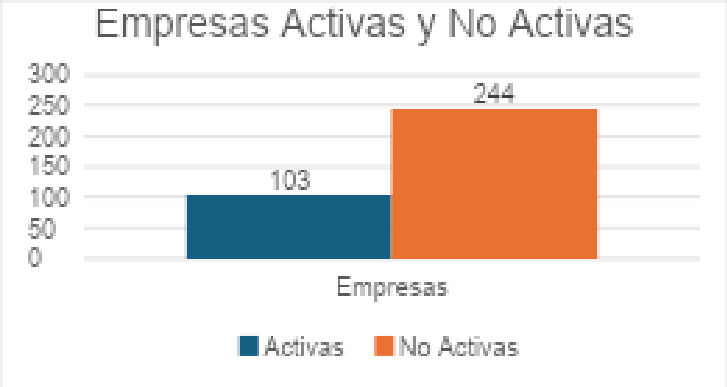
Gráfica 5. Diversificación de productos exportados (subpartidas arancelarias): promedio 2008 vs. 2023.



Fuente: elaboración propia (2025)

Toda esta información da a entender que, si bien, en el año 2008 las empresas se enfrentaban a una época de crecimiento, esta progresión no siempre perdura. Ya que de las 374 empresas que hacen parte de la caracterización, solo 103 empresas siguen en condición de activas para el año 2024. Implicando que el resto, siendo 244 empresas, perecieron.

Gráfica 6. Estado de las empresas caracterizadas en 2024: activas vs. Inactivas.



Fuente: elaboración propia (2025)

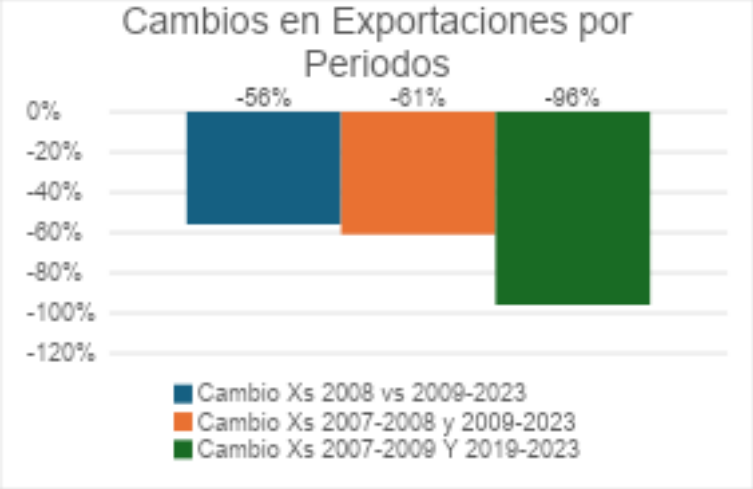
Al observar el cambio en exportaciones entre el 2008 y el 2023 se obtuvo un promedio de -94%. Lo que indica que se disminuyó exponencialmente el número de exportaciones realizadas hasta el año 2023. Considerando las diferencias entre el cambio de exportaciones que hubo en promedio entre los años estudiados (2008 y 2023), se obtuvo un promedio de 56 %, lo que indica una gran baja en exportaciones entre esas etapas. Mientras que al observar cómo ha sido la variación del promedio de exportaciones comparando los años 2007 al 2008 y del 2009 al 2023 se obtuvo un resultado de alrededor -61%. Indicando un gran descenso de las exportaciones.

Por otro lado, al analizar el promedio expo 2007 a 2008 da como resultado un promedio de 11 millones de dólares, en comparación con el promedio de exportaciones del 2009 al 2023 que dio alrededor de 1 millón de dólares, una cifra significativamente más baja.

En otra instancia, también se observaron los datos relacionados a la cantidad de años en los que las empresas exportaban justo después de la crisis comercial entre Colombia y Venezuela. De acuerdo con la información analizada se obtuvo un promedio de 7 años, sin embargo, hay empresas que en este exportaron por 7, 10 y hasta 15 años.

La información analizada durante la caracterización permite comparar los cambios en términos de exportación comparar los periodos previos a la crisis comercial (2007 al 2008) y los tiempos prepandemia (2017 al 2019). Esta información da un promedio de -96%, reflejando una reducción en las exportaciones, nuevamente, con un cambio negativo. Asimismo, este mismo promedio de -96% se refleja en los cambios de exportaciones entre los años 2007 al 2009 y 2019 al 2023.

Gráfica 7. Variación porcentual promedio de las exportaciones: comparativos 2007–2009 y 2019–2023.



Fuente: elaboración propia (2025)

Finalmente, un último dato que añade más contexto a este caso es la dependencia comercial con Venezuela entre 2007 y 2009, ya que ilustra con mayor claridad que, en promedio, las empresas exportadoras colombianas en esta caracterización dependían en un 71% de las ganancias de las exportaciones hacia Venezuela.

CONCLUSIONES PRELIMINARES

Para concluir, queda evidenciado en que gracias a esta investigación se logra conocer y entender con datos numéricos la gravedad que implicó el desacople entre Colombia y Venezuela. A través de comparaciones entre años claves entre las relaciones comerciales entre ambos países como lo son el 2008, donde se revela un tiempo de auge y afluencia en exportaciones y ventas, y el 2023, donde se vuelve a renovar el comercio de las empresas pertenecientes a esta caracterización con el vecino país.

Un dato clave que demuestra la importancia que tenía el comercio con Venezuela para los exportadores colombianos es cifra de ganancias en exportaciones en ambos años. En el 2008 se generaron 4.578 millones dólares, mientras que en el 2023 exportaron 491 millones de dólares. Adicional a esto, otra cifra que ayuda a entender la importancia de esta relación económica es la dependencia que tenían las empresas exportadoras colombianas de Venezuela, en el 2008 esta dependencia tuvo un

promedio de 71%, mientras que, en el año 2023, se refleja una gran desconexión con un 4,7% en promedio.

Se espera complementar estos datos con entrevistas a empresas pertenecientes a la caracterización realizadas y poder entender a mayor profundidad las decisiones que tomaron al momento de la crisis y de qué manera esto los perjudicó o benefició. Es decir, lograron crecer y entrar con mayor profundidad a otros mercados o, por el contrario, al depender tanto de Venezuela tuvieron que cerrar la empresa.

A partir de estos datos, se espera analizar estas estrategias y generar recomendaciones para que las empresas puedan actuar efectivamente en casos de un desacople, y además de esto crear estrategias para que estas empresas puedan reactivar su comercio con Venezuela.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agarwal, S., & Ramaswami, S. N. (1992). Choice of Foreign Market Entry Mode: Impact of Ownership, Location and Internationalization Factors. *Journal of International Business Studies, 23*(1), 1–27. https://doi.org/10.2307/154882

Albasoos, H., Hassan, G., & Al Zadjali, S. (2021). The Qatar crisis: Challenges and opportunities. *International Journal of Research in Business and Social Science, 10*(1), 158–167. https://doi.org/10.20525/ijrbs.v10i1.1013

Andersen, O. (1997). Internationalization and market entry mode: A review of theories and conceptual frameworks. *Management International Review, 37*(2), 27–42. https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004

Barney, J. B. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management, 17*(1), 99–120. https://doi.org/10.1177/014920639101700108

Bolivar, L. M., & Maza-Avila, F. J. (2022). Losing Your Main Trade Partner: Adapting Trade Networks Amid Commercial Blockages. *Business Under Crisis, Volume II: Organisational Adaptations,* 19–41. https://doi.org/10.1007/978-3-030-76575-0_2

Buckley, P. J. (2016). Alan Rugman and internalisation theory. *International Business Review, 25*(3), 753–757. https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2016.01.016

Canabal, A., & White, G. O. (2008). Entry mode research: Past and future. *International Business Review, 17*(3), 267–284. https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2008.01.003

Cui, V., Vertinsky, I., Wang, Y., & Zhou, D. (2023). Decoupling in international business: The 'new' vulnerability of globalization and MNEs' response strategies. *Journal of International Business Studies*. https://doi.org/10.1057/s41267-023-00602-5

Dunning, J. H. (1980). Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests. *Journal of International Business Studies, 11*(1), 9–31. https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490593

Dunning, J. H. (2000). The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. *International Business Review, 9*(2), 163–190. https://doi.org/10.1016/S0969-5931(99)00035-9

Eden, L., & Dai, L. (2010). Rethinking the O in Dunning's OLI/Eclectic Paradigm. *Multinational Business Review, 18*(2), 13–34. https://doi.org/10.1108/1525383X201000008

Ghemawat, P. (2001). Distance Still Matters. *Harvard Business Review, 79*(September), 137–147. https://doi.org/10.1225/R0108K

Giammetti, R. (2020). Tariffs, domestic import substitution and trade diversion in input-output production networks: an exercise on Brexit. *Economic Systems Research, 32*(3), 318–350. https://doi.org/10.1080/09535314.2020.1738347

Mukherjee, S. (2020). *Trade Diversion Since the us-China Trade War.* In Moodys Analytics.

Oehler-Sincai, I. M. (2011). Brief Reflections on the Development of FDI Theory. *Theoretical and Applied Economics, 11*(11), 35–42. https://doi.org/10.1080/0026897021000046708

Porter, M. E. (1991). Towards a Dynamic Theory of Strategy. In *Strategic Management Journal,* 12, pp. 95–117). https://doi.org/10.1002/smj.4250121008

Ricart, J. E., Enright, M. J., Ghemawat, P., Hart, S. L., & Khanna, T. (2004). New frontiers in international strategy. *Journal of International Business Studies, 35*(3), 175–200. https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400080

Rugman, A. M. (2010). Reconciling Internalization Theory and the Eclectic Paradigm. *Multinational Business Review, 18*(2), 1–12. https://doi.org/10.1108/1525383X201000007

Rugman, A. M., Oh, C. H., & Lim, D. S. K. (2012). The regional and global competitiveness of multinational firms. *Journal of the Academy of Marketing Science, 40*(2), 218–235. https://doi.org/10.1007/s11747-011-0270-5

Vrontis, D., Thrassou, A., Weber, Y., Shams, S. M. R., Tsoukatos, E., & Efthymiou, L. (2021). *Business Under Crisis, Volume II: Organisational Adaptations*. Springer Nature.

Witt, M. A., Lewin, A. Y., Li, P. P., & Gaur, A. (2023). Decoupling in international business: Evidence, drivers, impact, and implications for IB research. *Journal of World Business, 58*(1), 101399. https://doi.org/10.1016/j.jwb.2022.101399

XI COLOQUIO SENIOR DE INVESTIGACIÓN

ANÁLISIS DE LA DINÁMICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL DEL DEPARTAMENTO DE SANTANDER EN LOS AÑOS 2019 Y 2020

Julio Cesar Ramírez Montañez. Magister en Relaciones Internacionales - Investigador asociado a Minciencias - Coordinador investigación Escuela de Economía, Administración y Negocios - Universidad Pontificia Bolivariana, Bucaramanga, Colombia - Correo electrónico: julio.ramirez@upb.edu.co

Jaime Enrique Sarmiento Suarez. Magister en Administración - Investigador Junior Min ciencias - Docente en áreas de finanzas internacionales y análisis financiero Facultad de Administración de Negocios Internacionales - Universidad Pontificia Bolivariana, Bucaramanga, Colombia - Correo electrónico: jaime.sarmientos@upb.edu.co

Gladys Mireya Valero Córdoba. Doctora en Administración y Dirección de Empresas. Magister en Administración de Empresas - Decana de la Escuela de Economía, Administración y Negocios - directora de la Facultad de Administración de Negocios Internacionales, Universidad Pontificia Bolivariana, Bucaramanga, Colombia - Correo electrónico: gladys.valero@upb.edu.co

Línea temática: *Comercio Internacional.*

RESUMEN

El objetivo principal del presente capítulo de libro fue determinar la dinámica del comercio internacional del departamento de Santander para el periodo comprendido entre los años 2019 y 2020. La metodología implementada fue de carácter explorativo y descriptivo. Con esta investigación se determinó que el departamento de Santander tuvo una caída considerable del 52% de las exportaciones totales en el año 2020 con respecto al año 2019. Sus exportaciones estuvieron jalonadas principalmente por las exportaciones minero-energéticas, donde el petróleo refinado lideró las ventas internacionales con un 49.4% del total. Las exportaciones de Santander estuvieron dirigidas hacia territorio Estadunidense aprovechando las condiciones favorables generadas por la firma del tratado de libre comercio entre ambos países. Por su parte, las importaciones totales de Santander presentaron una caída en un -0,7% en las compras internacionales del departamento, al pasar de importar bienes por un monto de US$604.791en 2019 a US$ 600.300 en 2020. Las importaciones de productos del sector agropecuario ocuparon en primer lugar dentro de las compras internacionales, por montos equivalentes a US$244.236 y US$ 277.536 en los años 2019 y 2020.

Palabras claves: *dinámica del Comercio Internacional, comportamiento exportador, comportamiento importador, departamento de Santander.*

ABSTRACT

The main objective of this book chapter was to determine the dynamics of international trade in the department of Santander on the period between 2019 and 2020. The methodology implemented was explorative and descriptive. With this research, it was determined that the department of Santander had a considerable drop of 52% of total exports in 2020 with respect to 2019. Its exports were mainly driven by mining and energy exports, where refined oil led international sales with 49.4% of the total. Santander's exports were directed to the United States, taking advantage of the favorable conditions generated by the signing of the free trade agreement between both countries. Santander's total imports showed a -0.7% drop in the department's international purchases, going from importing goods for an amount of US$604,791 in 2019 to US$600,300 in 2020. Imports of agricultural sector products ranked first in international purchases, for amounts equivalent to US$244,236 and US$ 277,536 in 2019 and 2020.

Keywords: foreign trade dynamics, exporter behaviour, importer behaviour, Santander deparment.

INTRODUCCIÓN

El presente capítulo de libro es resultado del proyecto de investigación titulado “Análisis Competitivo de Sectores Estratégicos del Departamento de Santander Mediante la Aplicación de Indicadores de Comercio Internacional y de Política Comercial en el Periodo 2015-2020”, desarrollado por investigadores del Grupo de Investigación en Contextos Internacionales (GRICANI) de la Facultad de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad Pontificia Bolivariana, Seccional Bucaramanga. Este proyecto tuvo como objetivo analizar la competitividad Internacional de los sectores estratégicos del Departamento de Santander mediante el uso de indicadores de comercio internacional y de dinamismo comercial.

El comercio internacional permite a las regiones intercambiar bienes y servicios, mediante dos tipos de operaciones: las exportaciones de productos en los que tienen ventajas comparativas y la importación de bienes y servicios que no se producen dentro de la región o país y que es demandado por su población. El comercio internacional en el departamento de Santander se promueve desde diversos sectores, que se resumen en dos grupos: minero-energéticas y no minero – energéticos, destacándose de mayor manera las minero-energéticas.

Según Duran y Álvarez (2008) Las exportaciones corresponden al conjunto de bienes y servicios vendidos por los residentes de una economía a los residentes de otra economía. En otras palabras, corresponden a la proporción de la producción doméstica que no es consumida al interior de la economía. Su análisis es importante al menos desde tres ámbitos: a) desde la estructura; b) desde su evolución (o dinamismo); y c) desde su registro y valoración.

En cuanto a los componentes, las importaciones pueden ser también de bienes y servicios, por su gran complementariedad, cada vez más es mayor el número de actividades de servicios internacionales que participan en el proceso de transformación estructural de las empresas transnacionales. Los servicios generan más del 70% del valor agregado en Dinamarca, Francia y los Estados Unidos, y más del 65% en el resto de los países de la OCDE (Guisan, 2009).

Últimamente las empresas son más internacionalizadas que antes, y la producción se distribuye en varias localizaciones geográficas dentro y fuera de las fronteras nacionales (Durán y Ventura, 2003). En el caso de los bienes, para el registro de una mercadería y su valoración, normalmente se utilizan criterios de clasificación en base a listas de productos, que a su vez están conectadas con el nivel de protección en aduana.

El departamento de Santander cuenta con 87 Municipios, con una población de 2.110.580 habitantes, en una extensión territorial de 30.537 km2, constituyendo el 6.47% del PIB nacional en el año 2020. En el comportamiento del comercio internacional, Santander obtuvo unas ventas internacionales en el año 2019 por concepto de US$ 868.908 y en el año 2020 de US$ 417.428, teniendo una reducción porcentual entre estos dos años de un -52%.

Por su parte el comportamiento de las importaciones en el año 2019, estuvo caracterizado por unas compras que ascendieron a los US$ 604.791 y en el 2020 de US$ 600.300, teniendo una reducción entre ambos años de -0,7%.

Los resultados de esta investigación son presentados en dos apartados principales. En la primera de ellas se presentarán los resultados de la dinámica exportadora tomando en cuenta las exportaciones totales de Santander para los años 2019 y 2020 por sector de la economía. Posteriormente, se analiza la participación de Santander en las exportaciones totales de Colombia; A continuación, se determina la participación de las exportaciones de Santander por producto en el año 2020; De igual forma se señalan las exportaciones de Santander en los años 2019 y 2020 por partida

arancelaria, así como los principales destinos de las exportaciones de Santander en el año 2020 y finalmente las exportaciones de Santander por Acuerdo Comercial en los años 2019- 2020.

En la segunda parte de los resultados, se presentará el análisis correspondiente a los indicadores de las importaciones totales de Santander en los años 2019 y 2020 por sector de la economía, la participación de Santander en las importaciones totales de Colombia, la participación de las importaciones de Santander por producto en el año 2020; así mismo, las importaciones de Santander en los años 2019 y 2020 por partida arancelaria, y en la parte final, los principales países de origen de las importaciones de Santander en el año 2020.

METODOLOGÍA

La presente investigación tuvo aspectos explorativos y descriptivos; explorativos al obtener datos sobre el comportamiento de los sectores representativos de Santander en la dinámica de internacionalización: y descriptivo al integrar un conjunto de indicadores para determinar su estrategia de internacionalización y los resultados de los principales índices de comercio exterior.

Se ha tomado como metodología de análisis la presentada en el libro publicado por la CEPAL titulado "Documento de Proyecto Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial" de José E. Durán Lima y Mariano Álvarez (2008). Para desarrollar el análisis de esta investigación se tomaron en cuenta los Indicadores básicos de posición comercial: Valor de las exportaciones (bienes y servicios), Valor de las importaciones (bienes y servicios), Estadísticas de Servicios Comerciales, Saldo Comercial (bienes y servicios). Indicadores relativos de comercio exterior. Proporciones de comercio en los intercambios comerciales mundiales. Indicador básico de concentración comercial al nivel de productos. Número de destinos / orígenes principales. Participación empresarial en el comercio internacional.

Para el presente capítulo de libro se ha tomado como referencia de análisis, a los indicadores de valor de las exportaciones (bienes y servicios) y valor de las importaciones (bienes y servicios).

RESULTADOS

En esta sección se presentan los resultados de la dinámica exportadora e importadora del departamento de Santander tomando como referencia los años 2019 y 2020. Dentro de este análisis del comportamiento del comercio internacional del departamento se ha analizado en la primera parte de los resultados lo relacionado a las exportaciones. Por su parte en la segunda sección se presentan los resultados de la dinámica importadora del departamento de Santander en los años 2019-2020.

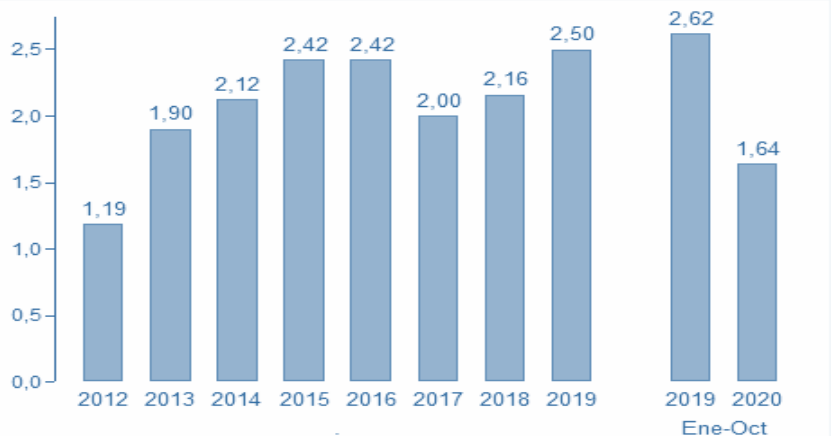
3.1 Análisis de la dinámica exportadora del departamento de Santander 2019-2020.

En esta sección inicial, se analizará el comportamiento exportador del departamento de Santander para el periodo de tiempo comprendido entre los años 2019-2020.

3.1.1 Participación de Santander en las exportaciones totales de Colombia. La Grafica 1 indica la baja participación del departamento de Santander en las exportaciones totales de Colombia en el espacio de tiempo comprendido entre los años 2012 y 2020. Las exportaciones de Santander representaron en promedio 2 % de las exportaciones nacionales entre 2012 y 2019. En el 2020, el departamento registró una menor participación en las exportaciones totales con respecto a los años anteriores teniendo tan solo una participación de 1.64%.

Para los autores de la presente investigación es una situación preocupante, pues a pesar de las diversas estrategias emprendidas por los gremios y las autoridades gubernamentales del departamento de Santander para posicionar a las empresas de la región en mercados internacionales, no se alcanza a cumplir con dicho objetivo.

Gráfico 1. Participación de Santander en las exportaciones totales de Colombia.



Fuente: Exportaciones DANE – DIAN (2020).

3.1.2 Exportaciones totales Santander 2019-2020 por sector. El departamento de Santander tuvo una caída considerable del 52% de las exportaciones totales en el año 2020 con respecto al año 2019. Esta fuerte caída fue impulsada principalmente por el descenso de las exportaciones minero energéticas donde el departamento paso de exportar US$ 670.422 a tan solo US$ 190.568, teniendo un descenso de -71.6%. Es importante señalar que, a pesar de la fuerte caída, para el departamento de Santander hay una gran dependencia de este sector al tener una participación en el total de exportaciones del 45,6%.

La Tabla 1 señala que el departamento de Santander es un exportador de bienes primarios especialmente, donde las exportaciones de los sectores minero energético y agropecuario alcanzan conjuntamente en el año 2020 un 76.2% de las exportaciones totales del departamento, mostrando una dependencia de estos sectores y un bajo porcentaje de exportaciones de carácter industrial. Dentro de las exportaciones no minero energéticas se destacan las exportaciones del sector agroindustrial con un 8.4% de participación en las exportaciones totales correspondientes al año 2020 y de maquinaria y equipos con una participación de 7,8% en el mismo año.

Es importante mencionar, que en los sectores presentados en la Tabla 1 a excepción de los sectores agropecuario y maquinaria y equipos, el resto de los sectores presentaron un desplome en sus exportaciones en el año 2020 con respecto al año 2019, lo cual genera una gran inquietud para la internacionalización de estos sectores estratégicos del departamento de Santander.

Tabla 1. Exportaciones totales Santander 2019-2020 por sector.

	2019	2020	Var. % 2020	Part. % 2020
Total, Exportaciones	868.908	417.428	-52	100
Minero - energético	670.422	190.568	-71,6	45,6
No Minero - energético	198.486	226.860	14,3	54,4
Agropecuario	93.773	127.551	36	30,6
Agroindustrial	38.881	34.948	-10,1	8,4
Industria Liviana	23.254	16.463	-29,2	3,9
Maquinaria y equipo	21.796	32.651	49,8	7,8
Industria básica	19.634	14.589	-25,7	3,5
Industria automotriz	1.121	613	-45,3	0,1
Demás productos	27	45	66,7	0

Fuente: MinCIT (2020).

Exportaciones de Santander 2019 y 2020 por partida arancelaria.

Las exportaciones del departamento de Santander en los años 2019 y 2020 estuvieron jalonadas principalmente por las exportaciones minero energéticas, donde las exportaciones de la partida arancelaria 2710 correspondiente al petróleo refinado, en el año 2019 alcanzaron el 55% de las exportaciones totales del departamento y en el año 2020 correspondieron al 49.4% del total, evidenciándose una preocupante realidad para los sectores industriales de Santander, tal y como se puede apreciar en la tabla No 2.

Por su parte, las exportaciones de productos agrícolas también tuvieron una considerable participación en el comportamiento exportador de Santander. La partida 901 correspondiente al café, impulsó la internacionalización del sector agropecuario al exportar US$ 95.867 y US$ 90.497 en los años 2019 y 2020 respectivamente. A pesar del buen comportamiento de esta partida arancelaria, se evidencia una caída en las exportaciones del grano en el año 2020 de US$ 5.370 con respecto al año anterior.

Otros productos agrícolas, como fueron el cacao en grano (1801) y los cítricos frescos (805) tuvieron una buena representatividad en las exportaciones de Santander en los años 2019 y 2020, donde alcanzaron incrementos en el año 2020 con respecto al 2019. El cacao en grano pasó de vender en el año 2019 en mercados internacionales US$ 8.536 a US$ 19.843 en el 2020, teniendo un aumento porcentual del 132% entre el comparativo de los dos años.

Así mismo, los cítricos frescos (805) obtuvieron un ascenso considerable al pasar de vender US$ 8.109 en el año 2019 a exportar US$ 10.583 en el 2020, gozando de un incremento porcentual entre los dos años de 30%.

En cuanto a las exportaciones de productos industriales la tabla No 2 evidencia el buen comportamiento de las partidas arancelarias 3923 correspondiente a artículos para el transporte o envasados y la partida 8422 (máquinas para lavar) con transacciones internacionales en el año 2020 de US$ 3.915 y US$ 3.711, respectivamente.

Tabla 2. Exportaciones de Santander 2019 y 2020 por partida arancelaria.

Partida	Descripción	2.019	2.020
2710	Petróleo refinado	479.983	183.630
901	Café	95.867	90.497
1801	Cacao en grano	8.536	19.843

8523	Dispositivos de almacenamiento	0	16.913
102	Bovinos Vivos	0	15.240
805	Cítricos frescos	8.109	10.583
7610	Construcciones	6.207	6.216
2401	Tabaco en rama	7.202	5.536
2704	Coques y semicoques	26.119	4.298
3923	Artículos para el transporte o envasados	3.678	3.915
8422	Máquinas para lavar	5.322	3.711
2902	Hidrocarburos cíclicos	7.366	3.297
1517	Margarina; mezclas	802	2.858
511	Otros productos de origen animal	2.750	2.376
8438	Máquinas y aparatos	2.810	2.272
	Subtotal	654.749	371.184
	Exportaciones del Departamento de Santander	**868.909**	**417.427**

Fuente: DANE – DIAN (2020).

Principales destinos de las exportaciones de Santander 2020.

En la Tabla 3 se presentan los principales destinos a los cuales estuvieron dirigidas las exportaciones del departamento de Santander en el año 2020. Se destaca que el 34% de las ventas internacionales de Santander estuvieron dirigidas hacia territorio Estadunidense aprovechando las condiciones favorables generadas por la firma del tratado de libre comercio entre ambos países.

Adicionalmente la Tabla 3 refleja que las exportaciones hacia el continente europeo están direccionadas hacia cuatro países como es el caso de España, Alemania, Finlandia y Países Bajos, donde obtuvieron conjuntamente una participación del 17.6% de las ventas internacionales del departamento.

Por su parte las exportaciones hacia países del continente americano, estuvieron lideradas por Chile y México, países que, junto a Colombia y Perú, conforman el acuerdo comercial de la Alianza del Pacifico hacia donde fueron encaminadas el 13,4% de las exportaciones de Santander. Finalmente, el comportamiento exportador hacia países vecinos se enfocó hacia los mercados de Ecuador y Panamá representando el 6.2% en el año 2020.

Tabla 3. Principales destinos de las exportaciones de Santander 2020.

Principales Destinos Exportaciones	%
Estados Unidos	34%

España	9.9%
México	9.6%
Chile	3.8%
Ecuador	3.7%
Alemania	3.7%
Panamá	2.5%
Finlandia	2.1%
Canadá	2.1%
Países Bajos	1.9%

Fuente: DANE – DIAN (2020).

Exportaciones de Santander por Acuerdo Comercial 2019- 2020.

La Tabla 4 refleja una caída sustancial en las exportaciones del departamento de Santander hacia casi todos los países miembros con los que comercio el Estado colombiano ha celebrado tratados de libre en los últimos años.

En cuanto al principal socio comercial del departamento de Santander como lo es Estados Unidos se puede evidenciar una caída en las exportaciones hacia ese mercado en un 46.1% en el año 2020 con respecto al año anterior. Un comportamiento similar se tiene con respecto a la Unión Europea donde se tuvo un declive sustancial en el año 2020 de menos 52% con respecto al 2019.

En cuanto a los acuerdos comerciales con socios latinoamericanos también se evidencia una fuerte caída con respecto a la CAN (-61,8), Mercosur (-79,8) y Triangulo del Norte (-60,3).

Con los únicos socios comerciales donde se aprecia un incremento de las exportaciones son el EFTA con un aumento del 28,8%, Israel con un 529,6% y Venezuela con un 6.8%

Tabla 4. Exportaciones de Santander por acuerdo comercial 2019- 2020.

Acuerdo	Miles dólares FOB 2019	Miles dólares FOB 2020	Var. %
Estados Unidos	263.165	141.860	**-46,1**
Unión Europea	201.272	96.710	**-52,0**
México	47.816	40.063	**-16,2**
CAN	63.567	24.298	**-61,8**
Chile	33.768	16.027	**-52,5**
Mercosur	43.242	8.715	**-79,8**
Canadá	9.331	8.735	**-6,4**

Venezuela	5.336	5.698	**6,8**
Puerto Rico	6.722	5.180	**-22,9**
Triángulo Norte	12.890	5.118	**-60,3**
Costa Rica	7.590	4.099	**-46,0**
EFTA	858	1.105	**28,8**
Corea del Sur	1.394	857	**-38,5**
Israel	162	1.020	529,6

Fuente: DANE – DIAN (2020).

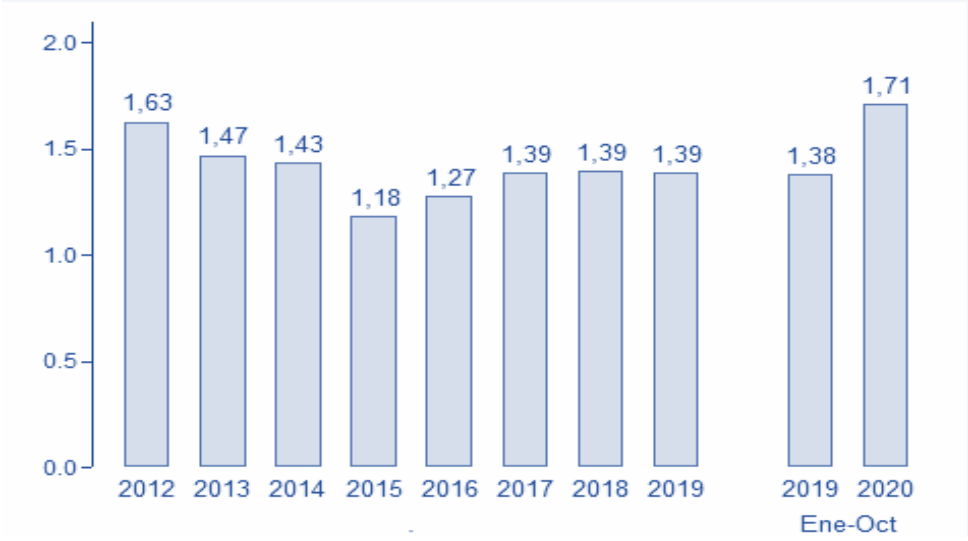
3.2 Dinámica importadora del departamento de Santander 2019-2020.

En esta sección se presentará el comportamiento importador del departamento de Santander para el periodo de tiempo comprendido entre los años 2019-2020.

3.2.1 Participación de Santander en las Importaciones totales de Colombia. El grafico No 2 ilustra la baja participación de las importaciones realizadas por el departamento de Santander en el consolidado nacional, en los años comprendidos entre 2012 y 2020. Las importaciones de Santander representaron en promedio 1,4% de las importaciones nacionales entre 2012 y 2019. A octubre de 2020, el departamento registró una mayor participación en el total nacional con respecto al mismo periodo de 2019.

Es de destacar el comportamiento importador en el año 2020 el cual supera considerablemente a las compras internacionales realizadas por Santander en los años anteriores con una participación del 1.71% del total de importaciones nacionales.

Gráfico 2. Participación de Santander en las Importaciones totales de Colombia.



Fuente: DANE – DIAN (2020)

3.2.2 Importaciones totales Santander 2019-2020 por sector. En la Tabla 5 se presentan las importaciones totales por sector de Santander. En esta tabla se refleja el descenso en un -0,7% en las compras internacionales del departamento al pasar de importar bienes por un monto de US$604.791en 2019 a US$ 600.300 en 2020.

El comportamiento importador de Santander es inverso al presentado con respecto a las exportaciones. Como se pudo evidenciar en la sección anterior, las exportaciones estuvieron impulsadas por el sector minero energético. Por su parte, para el caso de las importaciones, estas se enfocaron principalmente en el sector no minero energético al representar el 98.3% de las importaciones en el año 2020. De igual forma, se puede distinguir en la tabla No 5 el gran ascenso en las importaciones del sector minero energético al tener una variación de 328% al pasar de importar US$ 2.419 en 2019 a US$ 10.365 en 2020.

Las importaciones de productos del sector agropecuario ocuparon en primer lugar dentro de las compras internacionales del departamento de Santander, por montos equivalentes a US$244.236 y US$ 277.536 en los años 2019 y 2020. Adicionalmente, tal y como se evidencia en la Tabla 5, las importaciones de este sector representaron el 46.2% en el año 2020.

Otro sector representativo dentro de las importaciones del departamento de Santander fueron las realizadas por el sector de industria básica al realizar compras internacionales por US$ 120.495 en el año 2019 y US$ 103.750 en el año 2020. Sin embargo, se presentó una caída representativa de -13.9% entre las importaciones de los dos años de estudio.

Tabla 5. Importaciones totales Santander 2019-2020 por sector.

	2019	2020	Var. % 2020	Part. % 2020
Total	604.791	600.300	-0,7	100
Minero - energético	2.419	10.365	328,5	1,7
No Minero - energético	602.372	589.935	-2,1	98,3
Agropecuario	244.236	277.536	13,6	46,2
Industria básica	120.495	103.750	-13,9	17,3
Maquinaria y equipo	94.051	90.738	-3,5	15,1
Agroindustrial	58.549	60.159	2,7	10
Industria Liviana	49.901	38.420	-23	6,4
Industria automotriz	35.064	19.291	-45	3,2

Demás productos	76	41	-46,1	0
Cifras expresadas en miles de dólares CIF.				

Fuente: DANE – DIAN (2020).

3.2.3 Importaciones de Santander 2019 y 2020 por partida arancelaria. La Tabla 6 refleja el comportamiento de las importaciones por partida arancelaria para los años de estudio de la presente investigación. En esta se evidencia que, en lo corrido del año 2020, el maíz (1005) representó el 19,1% de las importaciones del departamento. Adicionalmente las compras de este producto aumentaron entre el periodo de estudio, al pasar de US$106.488 en 2019 a US$ 114.490 a 2020 teniendo un incremento del 7.5% entre los dos años.

Otros productos del sector agrícola que tuvieron un buen comportamiento importador en los años 2019 y 2020 fueron el trigo (1001), los residuos de aceite de soja (2304), leche concentrada (402) y habas de soya (1201), los cuales presentaron aumento en las ventas en el año 2020 con respecto al 2019.

Es de destacar el aumento considerable que tuvieron las ventas internacionales de la leche concentrada (402) al tener una variación de 124% en el año 2020 con respecto al año 2019 al pasar de importar US$ 20.403 en 2019 a US$ 45.806 en 2020.

En cuanto a las importaciones de productos industriales, estuvieron lideradas por las compras de Alambre de cobre (7408), Polímeros de etileno (390) y Partes y accesorios (8714), los cuales estuvieron dirigidas principalmente a las empresas del sector metalmecánico de Santander.

Tabla 6. Importaciones de Santander 2019 y 2020 por partida arancelaria.

Partida	Descripción	2019	2020
1005	Maíz	106.488	114.490
1001	Trigo	65.154	66.887
2304	Residuos de aceite de soja	45.642	50.049
402	Leche concentrada	20.403	45.806
1201	Habas de soya	38.484	39.773
7408	Alambre de cobre	41.371	27.959
8544	Hilos, cables coaxiales	15.374	15.736
3901	Polímeros de etileno	19.418	14.159
8714	Partes y accesorios	12.578	10.267
8430	Demás máquinas	2.864	9.984

2710	Petróleo refinado	694	8.706
4011	Neumáticos nuevos	7.406	7.273
8471	Máquinas para procesamiento	5.152	7.151
8708	Partes de vehículos	11.106	6.116
3808	Insecticidas	2.168	5.583
Subtotal		394.300	429.937
Participación %		65	72
Importaciones del Departamento de Santander		604.791	600.302

Fuente: DANE – DIAN (2020).

3.2.4 Principales países origen de las importaciones 2020. Las importaciones realizadas por el departamento de Santander tuvieron su origen principal desde el mercado de Estados Unidos con un 49.6%, convirtiéndose así en el principal socio comercial del departamento por sus flujos de exportación y de importación.

El segundo país de origen de las compras internacionales de Santander fue China con una participación de 13%. Por su parte, los países miembros de la Alianza del Pacifico (México, Perú y Chile) se posicionaron en un tercer lugar, al alcanzar conjuntamente ventas hacia el mercado santandereano correspondiente al 9.7% de las importaciones realizadas por el departamento en el año 2020.

De igual forma, la tabla No 7 muestra como Canadá se ha posicionado en el año 2020 como una fuente importante de las importaciones Santandereanas al proveer el 6.5% del total de compras del departamento.

Tabla 7. Principales países origen de las importaciones 2020.

Principales Países Origen Importaciones	%
Estados Unidos	49.6%
China	13%
Canadá	6.5%
México	4.8%
Perú	3.2%
Bolivia	2.3%
Brasil	2%
India	1.8%
Chile	1.7%
Rusia	1.6%

Fuente: DANE – DIAN (2020).

3.2.5 Importaciones por acuerdo comercial 2020. La Tabla 8 refleja el considerable aumento de las importaciones provenientes de Estados Unidos al tener una variación porcentual de 25.9% en el año 2020 con respecto al año 2019 con ventas superiores a US$298.037, evidenciando el buen uso que le dan los empresarios de Santander al TLC Colombia- Estados Unidos, tanto en sus ventas como en sus compras internacionales.

Llama la atención a los investigadores del presente proyecto la baja participación que tienen los acuerdos comerciales en Latinoamérica como fuente de importaciones de Santander. Se puede apreciar en la tabla No 8 la baja participación en las importaciones provenientes de la CAN (5.9%), Alianza del Pacifico (9.7%), Triángulo del Norte (0%).

Tabla 8. Importaciones por acuerdo comercial 2020.

Acuerdo	*Miles dólares CIF*		Var. %	Part. % 2020
	2.019	2.020		
Estados Unidos	236.721	298.037	25,9	49,6
Canadá	43.376	39.033	-10	6,5
Unión Europea	47.496	35.648	-24,9	5,9
CAN	38.812	35.300	-9	5,9
México	26.972	28.585	6	4,8
Mercosur	53.090	24.199	-54,4	4
Chile	14.299	10.262	-28,2	1,7
Corea del Sur	2.018	2.105	4,3	0,4
EFTA	1.335	1.337	0,1	0,2
Israel	10	15	50	0
Triángulo Norte	5	28	460	0
Costa Rica	5	62	1.140,00	0
Venezuela	149	92	-38,3	0

Fuente: DANE – DIAN (2020)

3.3 Balanza comercial 2019-2020 departamento de Santander.

La Tabla 9 señala la balanza comercial del departamento de Santander, mostrando el comportamiento comercial superavitario en el año 2019 de US$ 264.117 y deficitario en el 2020 con una cifra de negativa de US$ 182.872. Esta situación refleja la fuerte caída en un 52% de las exportaciones de Santander en el año 2020, afectando considerablemente la dinámica del comercio internacional del departamento, mostrando una caída porcentual del comercio total en un 30%.

Tabla 9. Balanza comercial 2019-2020 departamento de Santander.

Indicador	2019	2020	Variación
Exportaciones	US$ 868.908	US$ 417.428	-52%
Importaciones	US$ 604.791	US$ 600.300	-0.7%
Saldo Comercial	(+) US$ 264.117	(-) US$ 182.872	-30%

Fuente: DANE – DIAN (2020).

CONCLUSIONES

La dinámica del comercio internacional de Santander tiene un comportamiento inverso entre las exportaciones e importaciones del departamento. Las exportaciones estuvieron impulsadas por el sector minero energético al representar el 45,6% en el año 2020. Por su parte, para el caso de las importaciones, estas se enfocaron principalmente en el sector no minero energético al representar el 98.3% de las importaciones en el año 2020.

Las exportaciones de Santander representaron en promedio tan solo el 2 % de las exportaciones nacionales entre 2012 y 2019. Es una situación preocupante, pues a pesar de las diversas estrategias emprendidas por los gremios y las autoridades gubernamentales del departamento para posicionar a las empresas de la región en mercados internacionales, no se alcanza a cumplir con el objetivo trazado.

El departamento de Santander tuvo un descenso considerable del 52% de las exportaciones totales en el año 2020 con respecto al año 2019. Este importante declive fue impulsado por la caída de las exportaciones minero energéticas donde el departamento paso de exportar US$ 670.422 a tan solo US$ 190.568, teniendo una disminución de -71.6%.

Las exportaciones del departamento de Santander en los años 2019 y 2020 estuvieron jalonadas principalmente por la partida arancelaria 2710 correspondiente al petróleo refinado, en el año 2019 sus exportaciones alcanzaron el 55% de las exportaciones totales del departamento y en el año 2020 correspondieron al 49.4% del total.

El 34% de las ventas internacionales de Santander van dirigidas hacia territorio Estadunidense aprovechando las condiciones favorables generadas por la firma del tratado de libre comercio entre ambos países. Por su parte las exportaciones hacia países del continente americano, estuvieron lideradas por Chile y México, países que,

junto a Colombia y Perú, conforman el acuerdo comercial de la Alianza del Pacifico hacia donde fueron dirigidas el 13,4% de las exportaciones de Santander.

Las importaciones totales por sector de Santander presentan una caída en un -0,7% en las compras internacionales del departamento al pasar de importar bienes por un monto de US$604.791en 2019 a US$ 600.300 en 2020. Las importaciones de productos del sector agropecuario ocuparon en primer lugar dentro de las compras internacionales del departamento de Santander, por montos equivalentes a US$244.236 y US$ 277.536 en los años 2019 y 2020.

En lo corrido del año 2020, el maíz (1005) representó el 19,1% de las importaciones del departamento. Adicionalmente las compras de este producto aumentaron entre el periodo de estudio, al pasar de US$106.488 en 2019 a US$ 114.490 a 2020 teniendo un incremento del 7.5% entre los dos años.

Las importaciones realizadas por el departamento de Santander tuvieron su origen principal desde el mercado de Estados Unidos con un 49.6%, convirtiéndose así en el principal socio comercial del departamento por sus flujos de exportación y de importación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

DANE - DIAN. Exportaciones Santander. 2020

DANE - DIAN. Importaciones. Santander. 2020

Durán Lima, J. E. (2008). Indicadores de comercio exterior y política comercial.

Durán Lima, J. E., & Ventura-Días, V. (2003). Comercio intrafirma: concepto, alcance y magnitud. Cepal.

Durán Lima, J. E. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial*. CEPAL.

Durán Lima, J. E., & Ventura-Días, V. (2003). *Comercio intrafirma: concepto, alcance y magnitud*. CEPAL.

Durán, J. E., & Álvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial* (Colección de documentos de proyectos). CEPAL.

Galván, I. (2003). *La formación de la estrategia de selección de mercados exteriores en el proceso de internacionalización de las empresas* [Tesis doctoral, Universidad de las Palmas de Gran Canaria]. https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=154163

Guisan, M. C. (2009). Informe EEDI/ESID 2009: Desarrollo socio-económico de América Latina, Europa, OCDE y mundial, 2000–2008. *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional, 9*(2).

Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1977). The Internationalization Process of the Firm—A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies, 8*(1), 23-32.

Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (1990). The mechanism of internationalization. *International Marketing Review, 7*(4), 11–24.

Johanson, J., & Wiedersheim-Paul, F. (1975). The internationalization of the firm: Four Swedish cases. *Journal of Management Studies, 12*(3), 305–322.

Lamb, P., & Liesch, P. W. (2002). Re-framing the relationships between market commitment, knowledge and involvement. *Management International Review, 42*(1), 7–26.

Monreal Pérez, J. (2009). *Análisis del comportamiento exportador de la empresa española desde el enfoque de los recursos y las capacidades* [Tesis doctoral, Universidad de Murcia]. http://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/11003/MonrealPerez.pdf

Plá, J., & León, F. (2004). *Dirección de empresas internacionales*. Pearson Educación.

Plá, J. B., & Suárez Ortega, S. M. (2001). ¿Cómo se explica la internacionalización de la empresa? Una perspectiva teórica integradora. *ICADE: Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales, (52)*, 105–132.

Quer, D., Claver, E., & Molina, J. (2006). Riesgo, distancia cultural y estrategia de entrada: Nueva evidencia empírica en el proceso de internacionalización de la empresa española. *Boletín Económico del ICE, (2875)*, 41–52.

Rialp, A. (1999). Los enfoques micro-organizativos de la internacionalización de la empresa: una revisión y síntesis de la literatura. *Información Comercial Española, (781)*, 47–63.

Rumelt, R. P. (1984). Toward a strategic theory of the firm. En R. B. Lamb (Ed.), *Competitive strategic management* (pp. 556–570). Prentice Hall.

Simón Carrión, R. (2010). Innovación, internacionalización y cooperación, un estudio de caso basado en el CTAP. *Universidad de Almería (España)*.

EL PAPEL DE LA CULTURA EN LA CONSTRUCCIÓN DE LA IDENTIDAD EN BOGOTÁ.

Rosa Alexandra Chaparro Guevara. Docente del programa de negocios internacionales. Fundación Universitaria del Área Andina. Correo: rchaparro5@areandina.edu.co

Yusney Esther Porras Polo. Docente del programa de negocios internacionales. Fundación Universitaria del Área Andina. Correo: yporras3@areandina.edu.co

María Camila Lozano. Docente del programa de Finanzas y negocios internacionales. Fundación Universitaria del Área Andina. Correo: mlozano19@areandina.edu.co

Línea temática: *Relaciones internacionales.*

RESUMEN

La identidad cultural es un concepto complejo que se construye a través de las interacciones entre individuos, grupos y contextos sociales. En el caso de Bogotá, la identidad cultural se ve influenciada por factores como la diversidad poblacional, los procesos de urbanización, los cambios socioeconómicos y las dinámicas de poder. Uno de los elementos clave para entender la identidad cultural urbana es la relación entre los diferentes estratos socioeconómicos y sus manifestaciones culturales. Según Bourdieu (1972, 1979, 1980), las prácticas y percepciones de un grupo social se pueden entender como el habitus, mientras que el capital cultural está asociado a los conocimientos, habilidades y gustos, donde la educación juega un papel importante. Por otro lado, autores como Jaspers (1933) y Heidegger (1994) advierten sobre los riesgos que la técnica moderna representa para la identidad del ser humano, sugiriendo que la reducción del ser a meras "existencias" puede llevar a una pérdida de su esencia. La planificación técnica de la vida ha generado una interconexión global en economía, sociedad y cultura, erosionando tanto la identidad individual como la del estado-nación. Los resultados de la Encuesta de Cultura de Bogotá realizada en 2022 muestran que para los estratos 2 y 3, los temas culturales y las experiencias artísticas son importantes en la vida de los ciudadanos. La familia es un factor clave en la incidencia de la participación en temas artísticos y culturales. Además, se encontró que las actividades culturales y artísticas tienen un mayor impacto en la adopción de hábitos saludables en los estratos socioeconómicos más bajos. Los estratos medios (2 y 3) concentran la mayor proporción de personas con hábitos saludables gracias a estas actividades. Finalmente, la identidad cultural en Bogotá se construye de manera diferenciada en cada estrato socioeconómico, reflejando desigualdades y asimetrías en el acceso a recursos y oportunidades. Es crucial considerar las identidades culturales regionales y

promover políticas y acciones orientadas a fortalecer la cohesión social y el desarrollo cultural de todos los estratos, para construir una ciudad más inclusiva, sostenible y con un fuerte sentido de identidad.

Palabras claves: *identidad cultural, estratos socioeconómicos, cohesión social, capital cultural, políticas culturales.*

ABSTRACT

Cultural identity is a complex concept that is constructed through interactions between individuals, groups and social contexts. In the case of Bogotá, cultural identity is influenced by factors such as population diversity, urbanization processes, socioeconomic changes and power dynamics. One of the key elements for understanding urban cultural identity is the relationship between the different socioeconomic strata and their cultural manifestations. According to Bourdieu (1972, 1979, 1980), the practices and perceptions of a social group can be understood as the habitus, while cultural capital is associated with knowledge, skills and tastes, where education plays an important role. On the other hand, authors such as Jaspers (1933) and Heidegger (1994) warn about the risks that modern technology poses to the identity of the human being, suggesting that the reduction of the self to mere "existences" can lead to a loss of its essence. The technical planning of life has generated a global interconnectedness in economy, society and culture, eroding both individual and nation-state identity. The results of the Bogota Culture Survey conducted in 2022 show that for strata 2 and 3, cultural issues and artistic experiences are important in the lives of citizens. The family is a key factor in the incidence of participation in artistic and cultural topics. In addition, it was found that cultural and artistic activities have a greater impact on the adoption of healthy habits in the lower socioeconomic strata. The middle strata (2 and 3) concentrate the highest proportion of people with healthy habits thanks to these activities. Finally, cultural identity in Bogotá is constructed in a differentiated manner in each socioeconomic stratum, reflecting inequalities and asymmetries in access to resources and opportunities. It is crucial to consider regional cultural identities and promote policies and actions aimed at strengthening social cohesion and cultural development in all strata in order to build a more inclusive and sustainable city with a strong sense of identity.

Keywords: cultural identity, socioeconomic strata, social cohesion, cultural capital, cultural policies.

INTRODUCCIÓN

La identidad cultural es un concepto complejo y multidimensional que se construye a través de las interacciones entre individuos, grupos y contextos sociales. En el caso de las grandes ciudades, como Bogotá, la identidad cultural se ve influenciada por factores como la diversidad poblacional, los procesos de urbanización, los cambios socioeconómicos y las dinámicas de poder. Uno de los elementos clave para entender la identidad cultural urbana es la relación entre los diferentes estratos socioeconómicos y sus manifestaciones culturales. Los patrones de consumo cultural, las prácticas cotidianas y las percepciones sobre la ciudad varían según el nivel socioeconómico de los habitantes. Así, la identidad cultural se construye de manera diferenciada en cada estrato, reflejando desigualdades y asimetrías en el acceso a recursos y oportunidades.

En este sentido, el presente trabajo busca analizar la relación entre identidad cultural y estratos socioeconómicos en el contexto de Bogotá. A través del análisis de datos, se pretende comprender cómo se manifiesta la identidad cultural en cada estrato, qué elementos la conforman y cómo se relaciona con factores como la educación, la participación social y el sentido de pertenencia.

El objetivo es contribuir a una visión más integral y equitativa de la identidad cultural urbana, que reconozca la diversidad de manifestaciones y prácticas presentes en la ciudad, y que promueva políticas y acciones orientadas a fortalecer la cohesión social y el desarrollo cultural de todos los estratos socioeconómicos. Solo así podremos construir ciudades más inclusivas, sostenibles y con un fuerte sentido de identidad.

El método utilizado para esta revisión es cuantitativo descriptivo a partir de los resultados obtenidos por la encuesta que realizó la ciudad de Bogotá sobre cultura en el año 2022, es un primer acercamiento a la medición descriptiva de resultados los cuales permiten un reconocimiento de algunos de los perfiles de consumo en cultura y su influencia en la identidad cultural de la ciudad. Este artículo se centra en comparar los estratos sociales y algunas variables de la encuesta para encontrar este perfil, no es una investigación terminada sino parte preliminar de los resultados.

Aspectos importantes de la cultura.

Retomando uno de los principales exponentes de la cultura quien desde 1972 con una de sus principales obras, la distinción nos permite reconocer que las prácticas y percepciones de un grupo social se puede entender como el habitus, otro elemento importante de este autor es el capital cultural asociado a los conocimientos, habilidades y gustos en los que la educación juega un papel importante (Bourdieu, 1972).

Por otra parte, Campos (2018) reconoce autores clásicos que aportan a la construcción del concepto de identidad es un fenómeno clave para las ciencias humanas, y su discusión ha sido parte integral de las disciplinas desde sus inicios. En la actualidad, se reconoce su importancia como fuente de significado cultural.

Sin embargo, muchos de los debates sobre identidad tienden a cuestionar o desafiar las identidades individuales y del estado-nación, especialmente en el contexto de la globalización, que ha complicado su papel como fuentes de sentido tradicionales. Según Jaspers (1933), en este contexto, la existencia humana se percibe como un proceso de producción masiva, donde la técnica y la economía dominan, lo que resulta en una disminución del espíritu humano y de la creatividad. Heidegger (1994) advierte sobre los riesgos que la técnica moderna representa para la identidad del ser humano, sugiriendo que la reducción del ser humano a meras "existencias" puede llevar a una pérdida de su esencia.

La planificación técnica de la vida ha generado una interconexión global en economía, sociedad y cultura, erosionando tanto la identidad individual como la del estado-nación. Moulian (1997) señala que la evolución constante de la tecnología y la disolución de los límites nacionales han creado un dinamismo que desafía la percepción tradicional de identidad. Lechner (2002) afirma que la experiencia cotidiana de las personas ya no está limitada por las fronteras nacionales, que se han vuelto difusas, y que los horizontes temporales se han comprimido, dejando a los individuos con menos referentes simbólicos para situarse en el mundo.

Aunque las identidades individuales y del estado-nación no han desaparecido en la globalización, están en un proceso de transformación. Para fortalecer estas identidades, es crucial considerar las identidades culturales regionales, que aportan riqueza simbólica y sentido. Estas identidades regionales son fundamentales, ya que contribuyen a la formación de la identidad del estado-nación, que a su vez otorga significado a las identidades individuales.

El artículo "Mundo sin centro: cultura, construcción de la identidad y cognición en la era digital" de Corredor et al. (2011) examina cómo las tecnologías de la información y la comunicación impactan el desarrollo cognitivo y la identidad de los adolescentes en Colombia. A través de una revisión de la literatura y ejemplos de investigaciones recientes, los autores destacan la relación entre identidad y cultura, y cómo los medios digitales transforman esta interacción.

Se identifican tres cambios significativos: la creación de representaciones públicas en redes sociales que facilitan el desarrollo identitario, la migración de interacciones cotidianas hacia espacios virtuales y la aparición de subculturas globales. Estos cambios sugieren que, aunque las nuevas tecnologías pueden disolver el sentido tradicional del "yo", también permiten a los adolescentes negociar su identidad en un contexto cultural cambiante.

Las redes sociales, en particular, ofrecen un espacio para la expresión y el refuerzo colectivo de identidades, lo que contrarresta la idea de perder la identidad individual. En este sentido, las plataformas digitales no solo fragmentan la identidad, sino que también proporcionan un marco para su continuidad y coherencia en un entorno social inestable.

Resultados de la encuesta de cultura de Bogotá

Durante el 2022 en la ciudad de Bogotá se desarrolló el levantamiento de los datos de la encuesta economía cultural y creativa, en ella se encontraron algunos de los resultados que permiten analizar comportamientos que tienen los ciudadanos.

Tabla 1. Estrato y relación con temas de cultura.

			Por favor dígame ¿con cuál estrato le llega el servicio de energía eléctrica donde usted reside							
			99. NS/NR	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5	Estrato 6	Total
Pensando en su historia personal y en relación con temas de la cultura material e inmaterial ¿Qué tan importantes son los temas culturales en su vida?	Importantes	Recuento	17	108	401	424	90	18	9	1067
		% del total	0,8%	5,4%	19,9%	21,1%	4,5%	0,9%	0,4%	53,0%
	Muy Importantes	Recuento	8	44	195	262	57	20	9	595
		% del total	0,4%	2,2%	9,7%	13,0%	2,8%	1,0%	0,4%	29,5%
	Nada importantes	Recuento	1	9	28	16	1	2	1	58
		% del total	0,0%	0,4%	1,4%	0,8%	0,0%	0,1%	0,0%	2,9%
	NS/NR	Recuento	0	0	1	4	0	0	0	5
		% del total	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%
	Poco importantes	Recuento	4	30	114	113	22	3	3	289
		% del total	0,2%	1,5%	5,7%	5,6%	1,1%	0,1%	0,1%	14,3%
Total		Recuento	30	191	739	819	170	43	22	2014
		% del total	1,5%	9,5%	36,7%	40,7%	8,4%	2,1%	1,1%	100,0%

Fuente: SPSS datos tomados de Encuesta consumo cultural Bogotá 2022.

Para los estratos 2 y 3 de la ciudad los temas culturales son importantes en la vida de los ciudadanos, retomando lo planteado por Klein & Rius (2024), la cultura se convierte en motor de desarrollo urbano porque permite el desarrollo de las ciudades, si bien existen desafíos importantes como la escasez de recursos, también las ciudades tienen capacidades de adaptarse y ofrecer servicios culturales apropiados con las características de sus habitantes.

Tabla 2. Estrato y experiencias artísticas en su vida.

			Por favor dígame ¿con cuál estrato le llega el servicio de energía eléctrica donde usted reside							
			99. NS/NR	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5	Estrato 6	Total
¿Qué tan importantes son las experiencias artísticas en su vida?	Importantes	Recuento	15	107	375	396	80	18	8	999
		% del total	0,7%	5,3%	18,6%	19,7%	4,0%	0,9%	0,4%	49,6%
	Muy Importantes	Recuento	13	49	240	314	71	19	12	718
		% del total	0,6%	2,4%	11,9%	15,6%	3,5%	0,9%	0,6%	35,7%
	Nada importantes	Recuento	1	6	19	20	3	2	1	52
		% del total	0,0%	0,3%	0,9%	1,0%	0,1%	0,1%	0,0%	2,6%
	NS/NR	Recuento	0	0	1	1	0	0	0	2
		% del total	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
	Poco importantes	Recuento	1	29	104	88	16	4	1	243
		% del total	0,0%	1,4%	5,2%	4,4%	0,8%	0,2%	0,0%	12,1%
Total		Recuento	30	191	739	819	170	43	22	2014
		% del total	1,5%	9,5%	36,7%	40,7%	8,4%	2,1%	1,1%	100,0%

Fuente: SPSS datos tomados de Encuesta consumo cultural Bogotá 2022.

Con relación a la pregunta qué tan importantes son las experiencias artísticas en su vida, se identificó que nuevamente entre estratos 2 y 3 reconocen como importante las experiencias artísticas, es decir los habitantes de la ciudad reconocen que es importante y que se da por la interacción entre los individuos siguiendo lo planteado por Barbero (1987) en donde se reconocen las mediaciones sociales las cuales permiten comprender la importancia de los medios y como estos pueden afectar la identidad como se puede apreciar en la Tabla 3. Por otra parte, La familia es un factor importante de incidencia en la participación de temas artísticos y culturales como se puede apreciar en la Tabla 4.

Tabla 3. Estrato Interés familia en participar en temas culturales.

			Por favor dígame ¿con cuál estrato le llega el servicio de energía eléctrica donde usted reside							
			99. NS/NR	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5	Estrato 6	Total
Mi familia siempre se ha interesado en participar en temas artísticos y/o culturales	De acuerdo	Recuento	21	113	389	466	105	31	14	1139
		% del total	1,0%	5,6%	19,3%	23,1%	5,2%	1,5%	0,7%	56,6%
	En desacuerdo	Recuento	9	78	345	349	64	12	7	864
		% del total	0,4%	3,9%	17,1%	17,3%	3,2%	0,6%	0,3%	42,9%
	NS/NR	Recuento	0	0	5	4	1	0	1	11
		% del total	0,0%	0,0%	0,2%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%

Total	Recuento	30	191	739	819	170	43	22	2014
	% del total	1,5%	9,5%	36,7%	40,7%	8,4%	2,1%	1,1%	100,0%

Fuente: SPSS datos tomados de Encuesta consumo cultural Bogotá (2022).

Tabla 4. Estrato e influencia en formación artística por parte de los padres.

			99. NS/NR	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5	Estrato 6	
Mis padres procuraron que tuviera una formación artística y/o cultural"	De acuerdo	Recuento	19	120	413	470	107	26	16	1171
		% del total	0,9%	6,0%	20,5%	23,3%	5,3%	1,3%	0,8%	58,1%
	En desacuerdo	Recuento	11	70	326	349	62	17	5	840
		% del total	0,5%	3,5%	16,2%	17,3%	3,1%	0,8%	0,2%	41,7%
	NS/NR	Recuento	0	1	0	0	1	0	1	3
		% del total	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
Total		Recuento	30	191	739	819	170	43	22	2014
		% del total	1,5%	9,5%	36,7%	40,7%	8,4%	2,1%	1,1%	100,0%

Fuente: SPSS datos tomados de Encuesta consumo cultural Bogotá (2022).

Tabla 5. Estrato y actividades culturales aportan a vida más saludable.

			Por favor dígame ¿con cuál estrato le llega el servicio de energía eléctrica donde usted reside							
			99. NS/NR	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5	Estrato 6	Total
gracias a LAS ACTIVIDADES CULTURALES y/o ARTÍSTICA: tiene hábitos más saludables	En blanco	Recuento	20	132	477	533	100	26	16	1304
		% del total	1,0%	6,6%	23,7%	26,5%	5,0%	1,3%	0,8%	64,7%
	Tiene hábitos más saludables	Recuento	10	59	262	286	70	17	6	710
		% del total	0,5%	2,9%	13,0%	14,2%	3,5%	0,8%	0,3%	35,3%
Total		Recuento	30	191	739	819	170	43	22	2014
		% del total	1,5%	9,5%	36,7%	40,7%	8,4%	2,1%	1,1%	100,0%

Fuente: SPSS datos tomados de Encuesta consumo cultural Bogotá (2022).

A medida que aumenta el estrato socioeconómico, disminuye el porcentaje de personas que tienen hábitos saludables gracias a actividades culturales y/o artísticas. Los estratos 1 y 2 tienen un mayor porcentaje de personas con hábitos saludables

15,9%, en comparación con los estratos 4 a 6 que tienen un 4,6%. Esto sugiere que las actividades culturales y artísticas podrían tener un mayor impacto en la adopción de hábitos saludables en los estratos socioeconómicos más bajos.

Los estratos 2 y 3 son los que concentran la mayor proporción de personas con hábitos saludables gracias a actividades culturales y artísticas. Sin embargo, estos hábitos parecen ser más comunes en los estratos bajos que en los altos, lo que podría indicar que las actividades culturales tienen un papel importante en la promoción de estilos de vida saludables en poblaciones de menores recursos (Ver Tabla 5).

Tabla 6. Estrato y por actividades culturales se relaciona mejor con los demás.

			Por favor dígame ¿con cuál estrato le llega el servicio de energía eléctrica donde usted reside							
			99. NS/NR	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5	Estrato 6	Total
Se relaciona mejor con los demás	En blanco	Recuento	16	106	365	413	76	21	13	1010
		% del total	0,8%	5,3%	18,1%	20,5%	3,8%	1,0%	0,6%	50,1%
	Se relaciona mejor con los demás	Recuento	14	85	374	406	94	22	9	1004
		% del total	0,7%	4,2%	18,6%	20,2%	4,7%	1,1%	0,4%	49,9%
Total		Recuento	30	191	739	819	170	43	22	2014
		% del total	1,5%	9,5%	36,7%	40,7%	8,4%	2,1%	1,1%	100,0%

Fuente: SPSS datos tomados de Encuesta consumo cultural Bogotá (2022).

La distribución de respuestas muestra una casi paridad entre quienes se relacionan mejor con los demás y quienes no, con una ligera ventaja para el grupo que se siente más conectado socialmente 49,9%.

En cuanto a los estratos muestran la mayor proporción en estratos 2 y 3 de personas que se relacionan mejor con los demás, alcanzando un 20,2% en el estrato 3 y un 18,6% en el estrato 2. Esto sugiere que las condiciones socioeconómicas de estos estratos podrían facilitar interacciones sociales más efectivas. Aunque los porcentajes son bajos, el estrato 1 tiene una mayor proporción de personas que se relacionan mejor (4,2%).

Los porcentajes son significativamente más bajos en estos estratos, con un 3,8% en el estrato 5 y un 1,1% en el estrato 6 con el 0,4%. Esto podría sugerir que, a pesar

de tener recursos económicos, las dinámicas sociales pueden ser diferentes, quizás caracterizadas por un mayor individualismo.

Tabla 7. Estrato e influencia en consciencia de los problemas del país.

			Por favor dígame ¿con cuál estrato le llega el servicio de energía eléctrica donde usted reside							
			99. NS/NR	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5	Estrato 6	Total
c. Es más consciente de los problemas del país.	En blanco	Recuento	17	110	416	453	80	25	15	1116
		% del total	0,8%	5,5%	20,7%	22,5%	4,0%	1,2%	0,7%	55,4%
	Es más consciente de los problemas del país.	Recuento	13	81	323	366	90	18	7	898
		% del total	0,6%	4,0%	16,0%	18,2%	4,5%	0,9%	0,3%	44,6%
Total		Recuento	30	191	739	819	170	43	22	2014
		% del total	1,5%	9,5%	36,7%	40,7%	8,4%	2,1%	1,1%	100,0%

Fuente: SPSS datos tomados de Encuesta consumo cultural Bogotá (2022).

Los encuestados con el 44,6%, se considera más consciente de los problemas del país, lo que indica un interés significativo en la situación socioeconómica y política.

Los estratos dos y tres muestran la mayor proporción de personas que son más conscientes de los problemas del país, alcanzando un 16% ya en el estrato 3 un 18,2%. Esto puede reflejar un mayor acceso a la educación y a la información, así como una mayor participación en actividades cívicas.

Tabla 8. Estrato y lo que usted valora y se respeta más.

			Por favor dígame ¿con cuál estrato le llega el servicio de energía eléctrica donde usted reside							
			99. NS/NR	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5	Estrato 6	Total
d. Usted se valora y respeta más	Blanco	Recuento	15	109	400	464	92	24	16	1120
		% del total	0,7%	5,4%	19,9%	23,0%	4,6%	1,2%	0,8%	55,6%
	Usted se valora y respeta más	Recuento	15	82	339	355	78	19	6	894
		% del total	0,7%	4,1%	16,8%	17,6%	3,9%	0,9%	0,3%	44,4%
Total		Recuento	30	191	739	819	170	43	22	2014
		% del total	1,5%	9,5%	36,7%	40,7%	8,4%	2,1%	1,1%	100,0%

Fuente: SPSS datos tomados de Encuesta consumo cultural Bogotá (2022).

En el estrato uno tiene un porcentaje más bajo de personas que se valoran y respetan más en comparación con los estratos 3 y 4 con 16,8% y 17,6%. Esto sugiere que las condiciones socioeconómicas pueden influir en la percepción de valoración personal.

Tabla 9. Estrato y conocimiento que mejora su vida social.

			Por favor dígame ¿con cuál estrato le llega el servicio de energía eléctrica donde usted reside							
			99. NS/NR	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5	Estrato 6	Total
e. Tiene conocimientos que mejora su vida social y/o laboral	En blanco	Recuento	16	124	393	436	72	17	11	1069
		% del total	0,8%	6,2%	19,5%	21,6%	3,6%	0,8%	0,5%	53,1%
	Tiene conocimientos que mejora su vida social y/o laboral	Recuento	14	67	346	383	98	26	11	945
		% del total	0,7%	3,3%	17,2%	19,0%	4,9%	1,3%	0,5%	46,9%
Total		Recuento	30	191	739	819	170	43	22	2014
		% del total	1,5%	9,5%	36,7%	40,7%	8,4%	2,1%	1,1%	100,0%

Fuente: SPSS datos tomados de Encuesta consumo cultural Bogotá (2022).

La tabla cruzada muestra una relación entre el estrato socioeconómico y la adquisición de conocimientos que mejoran la vida social y laboral. Los estratos más bajos tienden a tener menos acceso a estos conocimientos, mientras que los estratos medios presentan una mayor proporción de individuos capacitados. Esto podría reflejar desigualdades en el acceso a educación y oportunidades de desarrollo personal en función del nivel socioeconómico. Para mejorar la situación de los estratos más bajos, es crucial implementar políticas que faciliten el acceso a la educación y formación, contribuyendo así a un desarrollo más equitativo en la sociedad para procesos culturales.

CONCLUSIONES

Bogotá tiene un gran potencial como capital cultural, con una oferta diversa en arte, música, literatura y gastronomía. Continuar posicionando y promocionando la ciudad como destino cultural es valioso.

Implementar programas y políticas que preserven, recuperen y den a conocer el patrimonio cultural de Bogotá, involucrando a la ciudadanía.

Considerar el impacto en la identidad cultural al planificar y desarrollar proyectos urbanos, especialmente en zonas históricas o de valor patrimonial.

Promover el diseño de espacios públicos y equipamientos que fomenten la interacción social, la educación y la expresión cultural.

Continuar apoyando y visibilizando la oferta cultural de la ciudad, tanto para residentes como para visitantes, posicionando a Bogotá como destino cultural.

Impulsar estudios e iniciativas que rescaten, documenten y difundan las narrativas, mitos y leyendas urbanas que forman parte de la identidad cultural bogotana.

Según la Encuesta de Economía Cultural y Creativa de Bogotá en 2022: Para los estratos 2 y 3, los temas culturales son importantes en la vida de los ciudadanos. Reconocen como importante las experiencias artísticas, dada la interacción entre individuos y las mediaciones sociales. La familia es un factor clave en la participación en temas artísticos y culturales.

El patrimonio cultural de Bogotá, representado en objetos, edificaciones y manifestaciones, es fundamental para la identidad cultural de la ciudad y sus habitantes. Preservar y dar a conocer este patrimonio es clave.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Barbero, M. J. (1987). *De los medios a las mediaciones*. G. Gili.

Bourdieu, P. (1972). *La reproduction: Éléments pour une théorie du système d'enseignement*. Éditions de Minuit.

Bourdieu, P. (1972). *Esquisse d'une théorie de la pratique*. Éditions de Minuit.

Bourdieu, P. (1979). *La distinction: Critique sociale du jugement*. Éditions de Minuit.

Bourdieu, P. (1980). *Le sens pratique*. Éditions de Minuit.

Campos-Winter, H. (2018). Estudio de la identidad cultural mediante una construcción epistémica del concepto identidad cultural regional. *Cinta de moebio, (62)*, 199–212. https://dx.doi.org/10.4067/S0717-554X2018000200199

Corredor, J. A., Pinzón, Ó. H., & Guerrero, R. M. (2011). Mundo sin centro: Cultura, construcción de la identidad y cognición en la era digital. *Revista de Estudios Sociales, (40)*, 44–56. https://journals.openedition.org/revestudsoc/6570

Encuesta cultura, arte y ciudadanía. (2022). *Bogotá: Observatorio de Cultura Ciudadana*. https://culturaciudadana.gov.co/observatorio/publicaciones/encuestas/encuesta-cultura-arte-y-ciudadania-encuesta-de-consumo

Heidegger, M. (1994). *Conferencias y artículos*. Ediciones del Serbal.

Jaspers, K. (1933). *Ambiente espiritual de nuestro tiempo*. Editorial Labor.

Klein, R., & Rius-Ulldemolins, J. (2024). La política cultural local en debate: La red de Bibliotecas Públicas de Barcelona, su valor social y sus contradicciones. *Información, Cultura y Sociedad, (50)*, 117–136. http://dx.doi.org.proxy.bidig.areandina.edu.co/10.34096/ics.i50.14157

Lechner, N. (2002). *Las sombras del mañana: La dimensión subjetiva de la política*. EUDEBA.

Moulián, T. (1997). *Chile actual: Anatomía de un mito*. Arcis-LOM.

LOS OBSERVATORIOS EN LOGÍSTICA EN COLOMBIA, CLAVES PARA EL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL DEL NORTE DE SANTANDER

Liliana Marcela Bastos Osorio. Universidad Francisco de Paula Santander, grupo Gilocni, Facultad Ciencias Empresariales. Correo: lilianamarcelabo@ufps.edu.co

Lucy Gómez Mina. Universidad Francisco de Paula Santander, grupo Gidse, Facultad Ciencias Empresariales. Correo: lucygm@ufps.edu.co

Oscar Arnulfo Mera: Universidad Francisco de Paula Santander, grupo Gilocni, Facultad Ciencias Empresariales. Correo: oscararnulfomr@ufps.edu.co

Línea temática: *Comercio Internacional.*

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es definir la importancia que han tenido los observatorios en logística, como entes recolectores de información y de datos estadísticos en Colombia, para no solo el desarrollo logístico sino el fortalecimiento empresarial no solo de los procesos de comercialización nacional sino también internacional. Para ellos se hizo una revisión bibliográfica de trabajos de investigación y artículos científicos, tomados de bases de datos como Google Escolar, así como también del avance de la investigación de la creación de un observatorio en logística para Norte de Santander. La metodología fue descriptiva y documental partiendo de la revisión de la proyección de observatorios a nivel internacional y de los observatorios en logística ya creados en el país. Los resultados encontrados obedecen a una revisión de seis observatorios relacionados con la logística, cuatro de Colombia y dos internacionales, estos últimos presentan más registros, datos e indicadores que apoyan el desempeño de los sectores propios de sus economías. Las principales conclusiones es que los observatorios a nivel de Colombia deben ser más publicables los registros y datos relacionados a la logística y deberán de promocionarse los observatorios regionales para la mejora de la competitividad de los mismo.

Palabras clave: observatorios, logística, observatorios en logística, logística internacional.

ABSTRACT

The objective of this work is to define the importance that logistics observatories have had, as entities that collect information and statistical data in Colombia, not only for logistical development but also for business strengthening, not only in national but also in international marketing processes. A bibliographic review of research works and scientific articles, taken from databases such as Google Scholar, as well as the progress of the research on the creation of a logistics observatory for Norte de Santander, was carried out. The methodology was descriptive and documentary, based on a review of the projection of observatories at the international level and of the logistics observatories already created in the country. The results found are based on a review of six observatories related to logistics, four in Colombia and two internationally, the latter presenting more records, data and indicators that support the performance of the sectors of their own economies. The main conclusions are that the observatories in Colombia should publish more records and data related to logistics and that regional observatories should be promoted in order to improve their competitiveness.

Keywords: Observatories, logistics, logistics observatories, international logistics.

INTRODUCCIÓN

Los Observatorios en logística son usados como herramientas sistematizadas, ya sea por instituciones dedicadas a los procesos de distribución y comercialización o por la misma academia, para la revisión y mejoramiento de los procesos eficientes de bienes y servicios y la competitividad de las regiones. Es así como en América Latina y en Colombia se ha dado el desarrollo y puesta en marcha de ellos, no solo para la toma de decisiones públicas, sino como oficinas orientadoras del sector empresarial, académico y gubernamental.

Es así como se hace una revisión de algunos trabajos y artículos en Latinoamérica y en Colombia sobre la puesta en marcha, las funciones y experiencias de los observatorios en logística. Se da la existencia de información moderada en la región de los observatorios en la temática de estudio, pero si hay una nutrida información de logística en los negocios internacional como término general.

METODOLOGÍA

Abordar la revisión de la pertinencia de los observatorios en logística obedece a recorridos realizados en bases de datos bibliográficas, libros, blocks y también en

páginas institucionales afines con la temática, las cuales permiten revisar las concepciones y tipos de observatorios de manera general para así abordar la pertinencia de estos en logística. Fue preciso estructurar el artículo desde un mapa conceptual, donde permitiera ver las concepciones, características, funciones o propósitos y líneas de trabajo; para consolidar, a través de una descripción la importancia de un observatorio en logística en la ciudad fronteriza de San José de Cúcuta.

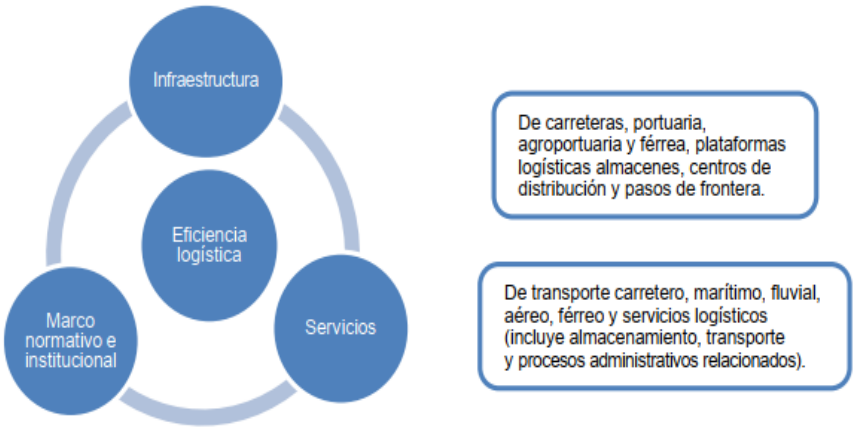
RESULTADOS

I. La logística.

El Banco Interamericano de Desarrollo BID (2021), realiza una recopilación de conceptos de varios autores y define la logística como: "los procesos de planificación, implementación y control que aseguran un flujo eficiente de bienes, servicios e información a lo largo de la cadena de suministro, desde los proveedores de materia prima hasta el consumidor final, a fin de satisfacer los requerimientos de este último" (p. 7).

Este mismo BID (2021) dentro del ámbito de las políticas públicas, presenta que la eficiencia logística va a depender de componentes de: infraestructura, servicios y un marco normativo e institucional.

Figura 1. Componentes de la eficiencia logística.



Fuente: Logística en América Latina y el Caribe: oportunidades, desafíos y líneas de acción / Agustina Calatayud, Laureen Montes, editoras. BID (2021).

Sierens, Zamora & (2014) plantean que "la logística determina y gestiona los flujos de materiales y de información interna y externa, tratando de adecuar la oferta de la empresa a la demanda del mercado en condiciones óptimas". (p.67). Es así como la

logística viene a incluir todas las operaciones prioritarias para la realización de una actividad productora: desde la programación de compras hasta el servicio de posventa si se habla de un comercio nacional, y si es del orden internacional se tiene en cuenta la proyección y gestión de la producción, almacenaje, diseño de la etiqueta y el embalaje y todo lo demás a las regulaciones internacionales (Sieren, Zamora & 2014).

De allí que se ha empezado a tomar la relevancia en los indicadores o estudios que puedan desarrollarse para la medición de la logística no solo en el mundo sino en Colombia. La Política Nacional Logística (PSL) ha sido muy importante e incentivadora con el establecimiento de la Encuesta Nacional Logística (ENL) con una periodicidad anual, lo cual ha permitido la revisión del comportamiento de la logística en el país (Casadiego, 2021).

Mientras que Gómez & Ibarra (2019) definen la logística como "la misión operativa que se ocupa de aprovisionar, mantener y distribuir los diferentes flujos, de bienes u personas que se dan dentro de la cadena de abastecimiento con el objetivo complicado de cumplir una misión" (p. 11). Así mismo, resalta que este concepto no es solo del ámbito privado ya que busca por ende el beneficio de los consumidores finales.

Para García, Panizo y Cárdenas (2021), plantean que la logística envuelve todo lo relacionado a las funciones internas y externas de la organización los cuales buscan cobijar las necesidades del cliente. Dichas funciones abarcan desde la programación de actividades y compras de materias primas hasta la distribución física y su flujo de información. Por tanto, la logística es la clave principal para que los productos sean de calidad y estén en el tiempo y lugar correcto con su demandante.

Figura 2. Evolución de la logística a lo largo del tiempo.

Fuente: D´ Agosto (2018).

II. Los observatorios en logística.

Así mismo, el tema de los observatorios aparece como una necesidad de sistematizar diferentes fuentes de información y permitir una amplia base de datos de información sobre un tema o sector económico. Estos entes no pasan hacer parte de la estructura institucional de la toma de decisiones de las organizaciones, pero si permiten presentar la visibilizarían de una temática a través de fuentes estadísticas. (Soares, 2018).

El mismo Banco Interamericano de Desarrollo BID (2013) plantea que son funciones que debe asumir un observatorio: Producción y divulgación de la información; asistencia y colaboración entre entidades y organizaciones públicas y privadas; formar e incentivar el desarrollo de conocimiento técnico y especializado; plantear e implementar indicadores; desarrollar investigaciones y aportar soluciones posibles; realizar estudio y análisis selectos; soporte y articulación de los mercados. (p.

Es así como, la logística y el transporte se ha considerado como una temática para la aplicabilidad de un observatorio dado que ellos influyen en el provecho de las cadenas de suministro y de valor, en el actuar de los sistemas de producción empresarial.

A continuación, se presenta la relación de observatorios de logística en Colombia, Brasil y España, los cuales en su mayoría ha sido creados por la motivación de los ministerios de transporte de cada país y por la academia:

Tabla 2. Observatorios de logística en Colombia, Brasil y España.

NOMBRE DEL OBSERVATORIO	UBICACIÓN	LINK DEL OBSERVATORIO
Observatorio Nacional de Logística ONL (Observatorio Nacional de Logística, Transporte, Minas y Energía)	Oficina del DNP Bogotá, Colombia	https://onl.dnp.gov.co/Paginas/index.aspx
Observatorio de Logística, movilidad y Territorio (OMLT)	Universidad Nacional, Bogotá Colombia.	http://www.cid.unal.edu.co/olmt/index.php/joomla-overview
Observatorio de transporte de Carga por carretera OTCC	Ministerio de Transporte Colombiano	https://www.mintransporte.gov.co/publicaciones/2648/observatorio_de_transporte_de_carga_por_carretera/
Observatorio de Movimiento de Carga de larga, media y corta distancia.	Universidad de la Sabana, Bogotá Colombia.	https://public.tableau.com/app/profile/observartorio/vizzes /

Observatorio del Transporte y la Logística en España OTLE	Ministerio de Transportes, Movilidad, España.	https://observatoriotransporte.mitma.es/que-es-el-otle
Observatorio Nacional del Transporte y la Logística (Brasil)	Ministerio de Infraestructura de Brasil	https://ontl.infrasa.gov.br/

Fuente: elaboración propia.

CONCLUSIONES

La logística es considerada como uno de los principales procesos de una empresa, ya que esta se confía en organizar los procesos operativos internos y externos de las empresas (Ballesteros, 2016), permitiendo así un mayor control del flujo de los productos y generar un valor agregado para convertir a la empresa en una entidad calificada para la competitividad en el mercado, en términos regionales, nacionales e internacionales.

Por su parte, Sánchez (2022) afirma que las funciones de los observatorios nacionales y regionales enfocados en la mejora continua de los entornos comerciales, se evidencia que un observatorio logístico permite la definición de formalidades para la captura de datos, así como también el desarrollo de conceptos a través de un glosario que permite clarificar y comprender la información abordar, de igual manera, este permite consolidar diversas bases de datos regionales con la finalidad de llevar a cabo la aplicación de metodologías y la evaluación de indicadores logísticos para el funcionamiento correcto del proceso, teniendo en cuenta que se abordan los costos logísticos del proceso realizado, para así conocer la inversión estimada de las actividad comercial realizada.

El reconocimiento a la importancia de la logística para las empresas en varios aspectos y principalmente en la reducción del costo logístico en los procesos de comercialización nacional y especialmente internacional, es de resaltar, que la información ofrecida por los observatorios permite mejorar las técnicas y conocimientos tendientes a las inventivas de una parte en la productividad y de otra parte en el transporte y distribución.

La escasez de observatorios de logística en la región constituye un interés particular que convoquen a grupos de investigación, entidades gubernamentales e instituciones no gubernamentales, en el ejercicio de una parte de investigación y de otra parte, educativo hacia las empresas, y la sensibilización acerca del aporte de la información estadística de los procesos al interior de estas.

De esta manera, es fundamental como zona de frontera en la cual se ubica el departamento de Norte de Santander, la creación de estos espacios de investigación como son los observatorios, y en este caso de logística, el cual permitiría mantener un registro y seguimiento de los procesos logísticos no solo de las empresas sino de la región.

Se percibe que es tarea importante de la academia participar en dicha creación de estas instituciones, como lo ha hecho con la creación del Observatorio en Comercio Internacional y Fronteras OCIF por la Universidad Francisco de Paula Santander (Bastos, Mera, Raynaud, Guerrero y Mogrovejo, 2022)

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acuña Zumba, N. A. (2019). *Proyecto del Observatorio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera (OCEIE) de la Universidad de Otavalo* [Trabajo de titulación, Universidad de Otavalo]. Repositorio Institucional Universidad de Otavalo. https://repositorio.uotavalo.edu.ec/server/api/core/bitstreams/3777906e-18e0-4a39-b33a-a9fec4950ef8/content

Amador Vidal, G. (2018). *Despliegue y adaptación del prototipo para la plataforma de gestión de información en línea del observatorio logístico del sur occidente colombiano* (Doctoral dissertation, Universidad Autónoma de Occidente). http://hdl.handle.net/10614/10149

Bastos, L., Mera, O., Raynaud, N., Guerrero, A., y Mogrovejo, J. (2022). *Observatorio de Comercio Internacional, reglamentación, normatividad e indicadores.* Ecoe Ediciones SAS. Bogotá, Colombia.

Baquero, G. A., Zamudio, A. I., Cadenas, C. R., & E-Transcol. (2020). Propuesta de indicadores de seguimiento y evaluación de los corredores logísticos según la política nacional logística: Caso estudio Colombia. *Revista ESPACIOS, 41*(36), 115–117. https://revistaespacios.com/a20v41n36/a20v41n36p11.pdf

BID Banco Interamericano de Desarrollo (2018*). Observatorio regional de transporte de carga y logística.* Departamento de Transporte y Medio Ambiente, 8-17. https://publications.iadb.org/en/publication/15337/observatorio-regional-de-transporte-de-carga-y-logistica

Casadiego, A., & Avilés, D. (2021). *Análisis de una plataforma logística internacional en Colombia* [Trabajo de grado, Universidad Antonio Nariño]. Repositorio Digital UAN. http://repositorio.uan.edu.co/handle/123456789/4748

CEPAL (2019). *Logística para la producción, la distribución y el comercio.* Boletín FAL 369. Número 1. Recuperado de

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44897/1/S1900719_es.pdf.

Chumpitaz Martínez, K. R. (2022). *Diseño del observatorio logístico de comercio exterior en instituciones públicas y privadas de comercio exterior del Perú en el 2022* [Tesis de maestría, Universidad Tecnológica del Perú]. Repositorio Institucional UTP. https://hdl.handle.net/20.500.12867/6910

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2020, mayo 12). *El desafío social en tiempos del COVID-19* (Informe Especial COVID-19 No. 3) [Publicación en línea]. CEPAL. https://repositorio.cepal.org/items/82e09fd0-afee-4abb-a235-6545ce59bc4c

Departamento Nacional de Planeación. (15 de noviembre de 2023). Observatorio Nacional de Logística. ONL. https://onl.dnp.gov.co/Paginas/observatorio.aspx#:~:text=El%20Observatorio%20Nacional%20de%20Log%C3%ADstica,tableros%20din%C3%A1micos%20y%20mapas%20interactivos.

D'Agosto, M. J. (2018). Logística sustentável: Vencendo o desafio contemporâneo da cadeia de suprimentos [Ebook]. GEN Atlas. ISBN 978-85-95153-26-4

García, J., y Bermeo, J. (2017). Logística Empresarial. UTMACH, Machala, Ecuador. http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14279/1/Cap.5-Dise%C3%B1o%20del%20proceso%20log%C3%ADstico.pdf

Garcia-Sabater, Jose P. (2020) Introducción a la Logística. Nota Técnica RIUNET Repositorio UPV http://hdl.handle.net/10251/137038

Gómez Morán, D. D., & Ibarra Martínez, D. I. (2019). *La logística internacional en la formación académica* (Bachelor's thesis, Universidad de Guayaquil). Repositorio institucional de la Universidad de Guayaquil. https://repositorio.ug.edu.ec/items/6d4c7d8e-4b1f-4415-88ca-8dd6cb97b6b8

Lozada, A. Jiménez, A. y Moreno, M. (2020). *Análisis de la competitividad y optimización de los procesos en los centros de distribución logística en la ciudad de Santa Marta* [Tesis de pregrado, Universidad Cooperativa de Colombia]. https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/2c95d252-1d1f-48ed-a8d6-0b561d45e790/content

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2023). *Observatorio logístico de comercio Exterior estaría operativo en último trimestre del 2023.* Gob. https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/669068-observatorio-logistico-de-comercio-exterior-estaria-operativo-en-ultimo-trimestre-del-2023

PESTANA, T. C. (2019). *Observatório de Logística Sustentável–Uma Ferramenta de Apoio às Decisões Logísticas no Brasil*. Monografia (Graduação em Engenharia Civil)–Escola Politécnica-Universidade Federal do Rio de Janeiro-UFRJ.

Resolución 20223040002435 de 2022. "*Por medio de la cual se establecen los corredores logísticos de importancia estratégica para el país".* LEGIS Xperta. https://xperta.legis.co/visor/legcol/legcol_ecae433999d747c4a24c4491fac5e922

Ropero, B. (2021). *Análisis de la cadena de suministro de la empresa fruto rojo mi café S.A.S. Ubicada en la ciudad de Ocaña Norte de Santander* [Tesis de Pregrado]. Universidad de Pamplona, Pamplona, Colombia. http://repositoriodspace.unipamplona.edu.co/jspui/bitstream/20.500.12744/5311/1/Ropero_2021_TG.pdf

Sáenz, L. & Aguilar, M. (2011). Diseño de un sistema de información logístico. *De Boeck Supérieur,* (8-9), 117-128. https://www.cairn.info/revue-projectique-2011-2-page-117.htm

Soares, L. C. (2018). *Observatórios de transporte e logística: diretrizes para um modelo conceitual* [Dissertação de mestrado, Universidade Católica de Brasília]. Repositório Digital UCB. http://bdtd.ucb.br:8443/jspui/bitstream/tede/2547/2/LilianCamposSoaresDissertacao2018.pdf

Universidad Técnica de Machala. (2018). *Capítulo 5: Diseño del proceso logístico [Capítulo de libro]. En Logística Empresarial.* Repositorio Institucional UTMACH. http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14279/1/Cap.%205-Diseño%20del%20proceso%20logístico.pdf

Zamora-Torres, A. I., & Sierens, V. (2014). Competitividad de los servicios logísticos del comercio exterior en la Cuenca del Pacífico. *Portes: Revista Mexicana de Estudios Sobre la Cuenca del Pacifico, 8*(15). https://openurl.ebsco.com/EPDB%3Agcd%3A14%3A25968750/detailv2?sid=ebsco%3Aplink%3Ascholar&id=ebsco%3Agcd%3A97077936&crl=c&link_origin=scholar.google.es

LA CERTIFICACIÓN FAIR TRADE EN EL SECTOR AGRICOLA COMO ESTRATEGIA DE ACCESO A MERCADOS INTERNACIONALES: CASO CACAO DEPARTAMENTO DE SANTANDER

Alejandra Suarez Quintero. Universidad Pontificia Bolivariana. Correo: alejandra.suarezquintero.2021@upb.edu.co.

Yesica Vertel. Universidad Pontificia Bolivariana. Correo: Yesica.vertel.2020@upb.edu.co

Línea temática: *Comercio Internacional.*

RESUMEN

Como una estrategia para internacionalizar los productos agrícolas de países en desarrollo, el comercio justo se ha posicionado como una tendencia en el entorno internacional. Se plantea el Fair Trade como una posible estrategia para promover la producción y comercialización de productos agrícolas en el departamento de Santander, ya que cuenta con una producción de cacao y cafés especiales con grandes posibilidades de inserción internacional. Este artículo analiza las posibilidades de los productores agrícolas del departamento de obtener beneficios del sistema de comercio justo. El objetivo de esta investigación es determinar cómo los pequeños productores de cacao de Santander podrían beneficiarse de la implementación del modelo Fairtrade. Se utiliza un enfoque descriptivo cualitativo y de alcance que se basa en una revisión de literatura.

Palabras claves: *acceso a mercados, cacao, departamento de Santander, Fairtrade, sector agrícola.*

ABSTRACT

As a strategy to internationalize agricultural products from developing countries, fair trade has positioned itself as a trend in the international environment. Fair Trade is proposed as a possible strategy to promote the production and marketing of agricultural products in the department of Santander, since it has a production of cocoa and specialty coffees with great potential for international insertion. This article analyzes the possibilities of the department's agricultural producers to obtain benefits from the fair trade system. The objective of this research is to determine how small-scale cocoa producers in Santander could benefit from the implementation of the Fairtrade model. A qualitative descriptive and scoping approach ased on a literature review is used.

Keywords: agricultural sector, market access, cacao, department of Santander, Fairtrade.

INTRODUCCIÓN

El objetivo de esta investigación fue determinar cómo los pequeños productores de cacao en el departamento de Santander, Colombia, podrían beneficiarse de la implementación del modelo Fairtrade en el sector de cacaotero. El Fairtrade ha demostrado ser una estrategia efectiva para permitir que los pequeños productores agrícolas de países en desarrollo accedan a mercados internacionales en condiciones más justas y equitativas.

Los principios del Fairtrade incluyen precios justos, capacitación, transparencia y sostenibilidad ambiental. Esto permite a los pequeños agricultores acceder a financiamiento, recibir asistencia técnica y tener mayor control sobre sus medios de vida (Rodríguez, 2019). Investigaciones realizadas previamente han demostrado que la implementación del modelo Fairtrade en el departamento de Santander podría tener un impacto positivo en los ingresos, el bienestar y la capacidad de resiliencia de los pequeños productores de cacao y café (Escobar, et al., 2022).

De acuerdo con Ramírez et al. (2021) el Fairtrade se ha posicionado como una tendencia en el entorno internacional y como una estrategia para internacionalizar los productos agrícolas de países en desarrollo. El departamento de Santander cuenta con una producción de cacao con grandes posibilidades de inserción internacional, por lo que se plantea el Fairtrade como una posible estrategia para promover la producción y comercialización de productos agrícolas del departamento.

Sin embargo, Ramírez et al. (2021) advierte que la implementación del Fairtrade presenta desafíos para todos los integrantes de la cadena de valor agroindustrial. El primer desafío es la necesidad de mejorar la organización y gestión de las asociaciones de productores y la diversificación de los mercados de exportación más allá de los países desarrollados. De igual forma, Ramírez, (2021) señala que es esencial enfrentar estos obstáculos para permitir que los agricultores de Santander y otras zonas de Colombia tengan acceso a mercados internacionales de manera eficiente y sostenible.

El sector seleccionado para la realización de este análisis ha sido el cacaotero del departamento de Santander. Las razones por las cuales fue seleccionado están relacionadas por su gran impacto en la mano de obra de este departamento, al ser uno de los principales productores de estos dos bienes agrícolas. Esta propuesta es

resultado del análisis realizado por parte de los investigadores de este artículo sobre la necesidad de implementar propuestas que posibiliten a los productores y pequeños empresarios del sector rural santandereano tener una alternativa más equitativa frente al comercio convencional de cacao y cafés especiales.

Los investigadores del presente artículo consideran que a través de la implementación del Fairtrade, el sector cacaotero de Santander pudiera tener un gran potencial para acceder a mercados internacionales. El marco de este sistema comercial podría beneficiar a los productores agrícolas locales al tener nuevos mercados de exportación del cacao de Santander a la Unión Europea, tomando en cuenta las prácticas de consumo responsable en estos países, donde certificaciones como la del Fairtrade son fundamentales para acceder con éxito en estos mercados.

METODOLOGÍA

La presente investigación es efectuada bajo un enfoque cualitativo y de alcance descriptivo basado en una revisión de literatura, de acuerdo con el objetivo declarado de determinar cómo los pequeños productores de cacao en el departamento de Santander podrían beneficiarse de la implementación del modelo Fairtrade. Dialnet, Ebsco, Redalyc, Scielo, Scopus, Science Direct y el motor de búsqueda académico de Google se incluyen entre las bases de datos consideradas.

Como resultado, se han realizado consultas de información basadas en títulos, resumen y palabras clave, utilizando frases como " certificación Fairtrade", "aplicación y beneficios de la certificación Fairtrade", "principios y barreras de la certificación Fairtrade", "crecimiento sostenido de la certificación Fairtrade" y "aporte del desarrollo del sector cacaotero de Santander. Los métodos teóricos analítico - sintético e inductivo - deductivo se han utilizado para analizar reseñas y discusiones literarias. La evaluación se llevó a cabo extrayendo la información principal y relacionando o clasificando la información obtenida. Como resultado, se escribió una síntesis.

RESULTADOS PRELIMINARES

En los países anglosajones, el termino fairtrade, que significa en español "comercio justo", también es conocido como "comercio alternativo" (Socías y Doblas, 2005). Este es un término que representa un tipo único de negociación con productores de países en desarrollo; las primeras iniciativas de este tipo fueron desarrolladas con vendedores minoristas y organizaciones no gubernamentales (ONG) en la década de 1960 (Friant, 2016).

La certificación Fairtrade tiene como objetivo promover un desarrollo integral con viabilidad económica que no solo se centre en el precio justo del producto, sino también en la responsabilidad social y el ecosistema. Este desarrollo se relaciona con el crecimiento y la mayor colaboración de los pequeños productores que participan en cualquier eslabón de la cadena de valor ligada a las cláusulas estipuladas creando oportunidades desde el punto de vista de los consumidores (Infante, 2012).

La certificación Fairtrade, fomenta el pago justo de los productos y el bienestar de los trabajadores desde las fincas, es solo una de las muchas iniciativas que se han comprometido con el desarrollo sostenible en las últimas décadas. Recientemente, los sistemas de producción como esta certificación han surgido para promover la agricultura sostenible en los países en desarrollo (Pyk y Abu, 2018).

De acuerdo con Suarez Quintero, et al. (2022), el Comercio Justo es un sistema comercial basado en el diálogo, la transparencia y el respeto, que busca una mayor equidad en el comercio internacional prestando especial atención a criterios sociales y ambientales". Contribuye al desarrollo sostenible mejorando las condiciones comerciales y protegiendo los derechos de los productores y trabajadores desfavorecidos, especialmente en el sur (Suarez, et al.2022)

Por su parte, Calderón (2019) define el comercio justo como una asociación comercial que se basa en el diálogo, la transparencia y el respeto y tiene como objetivo lograr una mayor equidad en el comercio mundial Contribuye al desarrollo sostenible al mejorar las condiciones comerciales y proteger los derechos de los productores y trabajadores marginalizados, especialmente en el sur. Las organizaciones de comercio justo se dedican a apoyar a los productores, aumentar la conciencia y llevar a cabo campañas para cambiar las normas y prácticas del comercio internacional tradicional.

Varios autores han demostrado que el comercio justo ha mejorado los indicadores económicos y el desarrollo social de los productores agrícolas, se han mejorado los ingresos y las condiciones laborales al mismo tiempo que se han reducido su dependencia de empresas intermediarias. Sin embargo, se destaca la presencia de obstáculos, como la falta de capacitación y recursos para los productores, y la importancia de fomentar el comercio global.

Hernández et al. (2020) enfatizan sobre el papel del comercio justo como una herramienta para mejorar las condiciones socioeconómicas de los agricultores y fortalecer su impacto en la región, estos autores recomiendan la implementación de

políticas públicas y la promoción del comercio a nivel internacional, para mejorar los resultados de la implementación de esta certificación.

Hoy en día, los mercados internacionales están en constante movimiento y esto está relacionado con las preferencias de los consumidores. Se destaca la preocupación por los efectos de las actividades en el ecosistema y el desarrollo sostenible. Las empresas, como resultado del caso, han comenzado a adaptarse a los cambios actuales mejorando todas sus prácticas, desde la siembra hasta la venta en supermercados, que deben ser amigables con el medio ambiente (Krumbiegel et al., 2018).

Las empresas deben innovar para adaptarse a las transformaciones en los mercados internacionales debido a los cambios en los gustos de los consumidores. Una forma de hacerlo es certificarse con un sello que contribuya al desarrollo sostenible, manteniendo un compromiso con el ecosistema y con los mercados estrictos (León, et, al. 2022).

Según Míguez (2009) el Fairtrade se esfuerza por asegurar que los pequeños productores reciban un precio justo por sus cosechas y trasciende mediante el fomento de la iniciativa empresarial y el empoderamiento de estos, lo que contribuye a la implementación. Los valores de equidad, igualdad, respeto, transparencia y solidaridad son los pilares del comercio justo. Así mismo, Gil (2014), señala que el comercio justo es una alternativa al comercio internacional tradicional que se basa en asegurar a los productores una compensación justa por su trabajo, un medio de vida digno y sostenible y el disfrute de sus derechos laborales. El comercio justo es una herramienta de colaboración para ayudar a los países en desarrollo a erradicar la pobreza y ayudar a las poblaciones empobrecidas a liberarse de la explotación y la dependencia.

El Fairtrade juega un papel importante porque trasciende el tema de la certificación a los pequeños productores y también pretende brindarles las condiciones necesarias para tener producciones de alta calidad. Su objetivo es impactar al personal involucrado tanto en su empleo como en su entorno y condiciones de vida. Esta es la forma de alcanzar una economía que sea sostenible. (Escobar, 2022).

En el año 1997 se estableció la organización Fairtrade Labelling Organizations International (FLO) que tiene como objeto supervisar las credenciales de los productos. Esta institución cuenta con directivas y varios comités donde sus miembros eran fabricantes y vendedores (Dankers y Nations, 2004). A partir de entonces, surgió la marca distintiva de certificación Fairtrade, que garantiza que cualquier producto con el sello Fairtrade cumpla con las normas establecidas por FLO.

La base de la certificación Fairtrade, se basa en la equidad del comercio internacional, que respalda el bienestar de todos los actores involucrados en la cadena de valor (Staricco y Naranjo, 2018), compensando a los fabricantes con un precio superior por prácticas agrícolas sostenibles que preservan y protegen el medio ambiente (Estévez et al., 2018), y el objetivo de tener un estilo de vida seguro y comercio justo.

Criterios que Intervienen en el Desarrollo de un Sistema de Fair Trade.

El comercio justo se basa en algunos criterios que tienen como objetivo garantizar que los Derechos Humanos de los trabajadores y el medio ambiente se respeten durante todo el proceso de la actividad comercial.

Tabla 1. Criterios del Fairtrade.

Criterio	Oportunidades para productores con desventajas económicas	Transparencia y responsabilidad:	Pago de un precio justo	Ausencia de trabajo infantil	Prácticas comerciales justas:	Respeto por el medio ambiente	Compromiso con la igualdad de trato y género:	Buenas condiciones de trabajo	Desarrollo de capacidades:
Implementación	Apoyo a los pequeños productores marginados, ya sean negocios familiares independientes o agrupados en asociaciones o cooperativas para crear autosuficiencia económica.	Las empresas que participan en el sistema de comercio justo deben garantizar la máxima transparencia en sus transacciones comerciales, laborales y económicas con respecto a las partes interesadas.	Las empresas deben comprometerse a establecer un precio para los productos adquiridos de sus proveedores.	Las empresas que acceden al sistema de Fair Trade deben respetar lo establecido en las convenciones de la ONU, garantizando a los menores de edad el derecho a desarrollarse y conducir una vida plena y sana	Las empresas que acceden al sistema de Fair Trade deben comprometerse a establecer relaciones comerciales de largo plazo con sus trabajadores y proveedores, formalizando sus acuerdos comerciales y cumpliendo con ellos.	Las empresas que participan en el sistema de comercio justo deben priorizar el uso de tecnologías productivas que no tengan un impacto negativo en el medio ambiente.	Las empresas que participan en el sistema de comercio justo deben asegurarse de que todos los empleados tengan las mismas condiciones laborales, sin importar su edad, género, religión, pertenencia política o étnica.	Las empresas que acceden al sistema de Fair Trade deben promover condiciones laborales seguras en su empresa, respetando las leyes laborales nacionales e internacionales.	Las empresas que participan en el sistema de comercio justo deben comprometerse a mejorar las capacidades de sus empleados y proveedores proporcionando información, capacitación y formación.

Fuente: elaboración propia (2025).

El análisis anterior muestra cómo la certificación Fairtrade beneficia a los pequeños productores porque las personas que están dispuestas a cancelar un valor superior al de los alimentos convencionales están preocupadas por la sostenibilidad social y ambiental. Por lo tanto, se basan en el principio de comercio justo de remunerar

una prima por el consumo ético y se convierten en uno de los medios para impulsar el cambio a nivel organizacional (Raynolds, 2020; Guzmán et al., 2021).

A través de las adquisiciones en el mercado, las empresas se concentran en maximizar tanto el impacto social como económico y disminuir el impacto medioambiental al estar en el contexto de una economía verde. Los productos certificados por Fairtrade han llegado con éxito a importantes canales de distribución en los países desarrollados en los últimos años, lo que los ha llevado a consolidarse en las despensas de los centros comerciales de mayor renombre (Raynolds, 2017).

Actores que intervienen en el Sistema Fairtrade.

Son cuatro los actores del Fairtrade, los cuales deben cumplir ciertos criterios para participar del Fairtrade, los cuales son regulados por las organizaciones o asociaciones internacionales.

Tabla 2. Actores del Fairtrade.

ACTORES	DESCRIPCIÓN
Productores	La razón de ser del Fairtrade es que centra sus esfuerzos en los pequeños productores y aquellos que tienen dificultades para acceder al mercado; el Fairtrade privilegia a estos actores. Existe una amplia gama de asociaciones de productores, incluyendo familias, cooperativas, federaciones, talleres y empresas.
Las Organizaciones de Fairtrade	Las organizaciones son el centro de este canal alternativo de distribución porque desempeñan el papel crucial de intermediarios entre el productor y el consumidor, acortando la distancia entre ellos.
Tiendas de Fairtrade	Las tiendas de Fairtrade, que en su mayoría son administradas por ONG, cumplen dos funciones importantes dentro de las redes de Fairtrade: una es servir como un punto de venta donde los consumidores pueden comprar productos, y la otra es servir como un punto de información y un lugar donde se desarrollan actividades de sensibilización, difusión y campañas.
Consumidores "Consumo consciente y responsable"	El consumo consciente y responsable es definido por Orozco–Martínez (2002) como "la elección de los productos no sólo respecto a la calidad/precio, sino también sobre la base de la historia de los productos mismos y la conducta de las empresas que nos los ofrecen.

Fuente: Carta de los Principios del Fairtrade (2018). Elaboración propia.

Oportunidades comerciales que surgen como resultado de la implementación del comercio justo.

Los investigadores del presente proyecto creen que la estrategia de comercio justo es la mejor opción para desarrollar los sectores de cacao y cafés especiales en la región, donde los productores podrían obtener los siguientes beneficios:

1. Mejora de los ingresos y el bienestar de los productores: El Comercio Justo Fairtrade garantiza a los agricultores un precio mínimo justo por su cacao, lo que les permite obtener mejores ingresos y mejorar sus condiciones de vida.

2. El fortalecimiento de las capacidades y la organización de los productores: el modelo Fairtrade ayuda y apoya a las asociaciones de productores a mejorar sus prácticas de cultivo, gestión y comercialización.

3. La certificación Fairtrade permite a los pequeños productores de Santander acceder a mercados de exportación en condiciones más favorables, lo que aumenta sus oportunidades comerciales.

4. Inversión en el desarrollo comunitario: Los productores Fairtrade reciben una prima adicional cuando invierten en proyectos que benefician a sus comunidades, como mejoras en educación, salud e infraestructura.

5. Fomento de la sostenibilidad ambiental: el comercio justo y Fairtrade fomenta prácticas agrícolas más sostenibles, como la agroforestería, lo que reduce los efectos ambientales de la producción de cacao. (Suarez Quintero, 2022)

Metodología para la implementación de la certificación de comercio justo en el sector del cacao y Santander.

Aunque el proceso de certificación de Fairtrade es complejo, este manual utilizado puede ayudar a los productores, comerciantes u organizaciones a comprender cómo participar en esta alternativa.

Fase 1: Envío de solicitud.

El interesado debe solicitar el formulario en línea a FLOCERT, el certificador global de Fairtrade, para iniciar su proceso de certificación. FLOCERT mejora el comercio global y respalda las empresas sostenibles. Se aseguran de que toda la cadena de suministro se base en prácticas justas y ayudan a los productores, comerciantes y marcas a ser realmente sostenibles.

FLOCERT enviará un cuestionario de solicitud y los requisitos para acceder a la certificación después de que el productor haya completado la solicitud en línea y sus productos y organización estén dentro del alcance de la certificación. Después de completar la solicitud y todos los documentos necesarios estén listos, FLOCERT se comunicará con usted dentro de los 30 días siguientes para resolver cualquier asunto pendiente, aclarar cualquier duda que pueda tener y Si la persona solicitante es un

comerciante, FLOCERT le dará un permiso comercial que le permitirá realizar negocios de confianza durante los primeros nueve meses y cualquier transacción que se haga durante este tiempo se revisará en la primera auditoría.

Fase 2. Auditoría.

Después de aprobar la solicitud, FLOCERT programará una auditoría en sus instalaciones para verificar y evaluar si su organización cumple con los estándares y criterios de certificación. El auditor planeará entrevistas y reuniones con agricultores, gerentes, sindicatos y comunidades para revisar la situación financiera relacionada con el comercio justo; en el caso de los comerciantes, solo se revisarán las transacciones relacionadas con el comercio justo.

Al finalizar la auditoría, se realiza una reunión de cierre en la que el auditor presenta los resultados, opiniones, sugerencias o acciones correctivas que cree convenientes para su organización o para aclarar cualquier duda que pueda surgir.

Fase 3. Análisis e informe de auditoría.

En el proceso de certificación, este punto es crucial. El auditor diseñará un informe que resumirá todos los hallazgos y lo enviará a un analista de FLOCERT.

Fase 4. Certificación.

FLOCERT decidirá si está preparado para convertirse en una organización con certificación de Fair Trade una vez que el solicitante esté satisfecho con los cambios necesarios. Una vez solucionadas todas las irregularidades, FLOCERT emitirá su certificado.

Fase 5. Seguimiento.

FLOCERT realizara auditorías para verificar si las organizaciones que participan en Fairtrade siguen los estándares.

CONCLUSIONES PRELIMINARES

1. La certificación Fairtrade en el sector agrícola, específicamente en la producción de cacao en el departamento de Santander, ha demostrado ser una herramienta efectiva para mejorar el acceso a mercados internacionales. Los productores certificados han logrado establecer relaciones comerciales más sólidas y sostenibles, lo que a su vez ha contribuido al crecimiento económico de sus comunidades. Esto se traduce en un aumento en la rentabilidad y en la visibilidad de sus productos en el mercado global.

2. Mejoras en las condiciones de vida. La implementación de la certificación Fair Trade ha llevado a mejoras significativas en las condiciones de vida de los agricultores. A través de la Prima Fairtrade, los productores han podido financiar proyectos comunitarios, como la educación y la salud, lo que ha resultado en un desarrollo social y económico más equilibrado. Estos beneficios no solo impactan a los agricultores, sino que también benefician a sus familias y comunidades, promoviendo un desarrollo sostenible.

3. Desafíos y necesidades de apoyo. A pesar de los beneficios, los productores de cacao enfrentan desafíos significativos, como la necesidad de financiamiento a largo plazo y la búsqueda de compromisos estables con los compradores. La falta de recursos técnicos y financieros limita su capacidad para adoptar prácticas agrícolas más sostenibles y competitivas. Por lo tanto, es crucial que se implementen políticas públicas que apoyen a los agricultores en su transición hacia una producción más sostenible y equitativa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Calderón Argudo, A. B. (2019). Comercio justo como estrategia de inserción competitiva al mercado, en los actores de la economía popular y solidaria de la provincia de Cañar Año 2018 (Bachelor's thesis). https://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/20.500.11962/23678/1/Calder%c3%b3n%20Argudo%2c%20Ana%20Bel%c3%a9n.pdf

Dankers, C., & Nations, F. (2004). Las Normas Sociales Y Ambientales, la Certificación Y El Etiquetado de Cultivos Comerciales. Food & Agriculture. https://www.fao.org/documents/card/es/c/600ca48f-c2d9-5aa8-8565-35e64464d21e/

Escobar-Quiñonez, E. E., Ramírez Mutis, M., & Pérez Ángel, L. F. (2022). *Análisis de la competitividad de los pequeños productores de cacao con Fairtrade* (Working Papers No. 1). Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. https://doi.org/10.16925/wpai.09

Estevez, C. L., Bhat, M. G., & Bray, D. B. (2018). Commodity chains, institutions, and domestic policies of organic and fair trade coffee in Bolivia. *Agroecology and Sustainable Food Systems, 42*(3), 299237. https://doi.org/10.1080/21683565.2017.1359737

Friant, M. C. (2016). Comercio justo, seguridad alimentaria y globalización: construyendo sistemas alimentarios alternativos. *Íconos: Revista de Ciencias Sociales,* (55), 215-240. https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5457268

Gil, M. (2014). *El Comercio Justo en China; situación actual.* Universitat de Valencia. http://www.digitaliapublishing.com.bd.univalle.edu.co/ visorswf/39405

Guzmán Armijos, J. A., Gallegos Niola, J. G., Moncada Roblez, H. J., & Benítez Luzuriaga, F. V. (2021). Tendencia de premiumización en el consumo sostenible. *Conference Proceedings UTMACH, 5*(1). https://doi.org/10.48190/cp.v5n1a1

Hernández, H. G., Niebles, W. A., Y Feria, J. J. (2020). Creación de empresas y políticas públicas para la promoción del emprendimiento en Colombia. *Revista ESPACIOS.* ISSN, 798, 1015. http://asesoresvirtualesalala.revistaespacios.com/a20v41n32/a20v41n32p12.pdf

Infante Sánchez, E. D. (2012). Comercio Justo: Una Propuesta Histórica Y Conceptual. *Suma de Negocios, 3*(2), 123-134. https://doi.org/https://ssrn.com/abstract=3024187

Krumbiegel, K., Maertens, M., & Wollni, M. (2018). The Role of Fairtrade Certification for Wages and Job Satisfaction of Plantation Workers. *World Development,* 102, 195-212. https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.09.02

León García, C. A. (2022). *La certificación Fairtrade y su contribución al desarrollo sostenible en las empresas exportadoras del Ecuador* [Trabajo de titulación, Universidad Técnica de Machala]. Repositorio Institucional UTMACH. http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/19885/1/T-27773_LEON%20GARCIA%20CARLOS%20ANDRES.pdf

Miguez, S. E. R. (2009). Agricultura orgánica y comercio justo: estrategia de sobrevivencia para los pequeños productores rurales. *Aportes, 14*(40), 59-81. https://www.redalyc.org/pdf/376/37621050004.pdf

Pyk, F., & Abu Hatab, A. (2018). Fairtrade and Sustainability: Motivations for Fairtrade Certification among Smallholder Coffee Growers in Tanzania. *Sustainability, 10*(5), 1551. https://doi.org/https://doi.org/10.3390/su10051551

Quintero, A. S., Revueltas, Y. F. V., Jaimes, V. R., & Montañez, J. R. (2022). Implementación del Fair Trade en el Sector Agrícola de Santander. *MEDELLÍN, COLOMBIA 27 y 28 DE OCTUBRE DE 2022., 27.* https://www.rcpi.edu.co/_files/ugd/e00505_9578e2825aa94772a7b081a1d01fe034.pdf#page=28

Raynolds, L. (2020). Gender equity, labor rights, and women's empowerment: lessons from Fairtrade certification in Ecuador flower plantations. *Agriculture and Human Values,* 38, 657-675. https://doi.org/10.1007/s10460-020-10171-0

Raynolds, L. (2017). Fairtrade labour certification: the contested incorporation of plantations and workers. *Third World Quarterly, 38*(7), 1473-1492. https://doi.org/10.1080/01436597.2016.1272408

Rodríguez, J. A. (2019). Criterio de Comercio Justo Fairtrade para Organizaciones de pequeños productores.

Socías Salvá, A., & Doblas, N. (2005). El comercio justo: implicaciones económicas y solidarias. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa,* 51, 7-24. https://www.redalyc.org/pdf/174/17405101.pdf

Staricco, J. I., & Naranjo, M. A. (2018). ¿Llevando justicia al comercio internacional? Una introducción a la propuesta de FairTrade. *Trabajo y Sociedad* (30), 175-195. https://www.unse.edu.ar/trabajoysociedad/30%20STARICCO%20y%20NARANJO%20Fair%20Tra de.pdf

DESEMPEÑO DE LA BALANZA COMERCIAL RELATIVA DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS DEL DEPARTAMENTO DE SANTANDER

Edgar Javier Gómez Parada. Universidad Santo Tomás, Bucaramanga. Correo: edgar.gomez01@ustabuca.edu.co

Claudia Marcela Zambrano Moreno. Universidad Santo Tomás, Bucaramanga. Correo: claudia.zambrano@ustabuca.edu.co

Línea temática: *Finanzas internacionales.*

RESUMEN

El estudio se enfocó en analizar el comportamiento de los flujos comerciales de productos agroalimentarios del departamento de Santander para la identificación de las vocaciones exportadoras e importadoras en ese sector con el propósito de evidenciar el nivel de soberanía alimentaria que tiene el departamento. Para ello se tomaron los valores de las exportaciones e importaciones de los capítulos arancelarios que conforman el sector agroalimentario que incluyen la mayoría de capítulos entre el 01 y 21. Se calculó el índice de la balanza comercial relativa IBCR que establece una relación entre la balanza comercial con el total del flujo total del intercambio comercial para los años entre 2019 – 2023. Se encontró que en el departamento existen sectores con alta vocación exportadora como café, productos cárnicos, frutas, aceites vegetales, azúcar y cacao; y sectores con muy alta dependencia en las importaciones como cereales, lácteos, pescados y productos cárnicos, entre otros. Se encuentra que la balanza comercial del sector agroalimentario fue negativa en todos los años de estudio lo que evidencia que el departamento de Santander tiene una alta dependencia a la importación de alimentos. El índice IBCR evidencia que el departamento de Santander tiene productos con alta vocación exportadora como el café, cacao y frutas; así como fuerte dependencia importadora en cereales, productos lácteos y cereales.

Palabras claves: *agroalimentos, exportaciones de Santander, balanza comercial relativa.*

ABSTRACT

The study focused on analyzing the behavior of the commercial flows of agri-food products in the department of Santander to identify the export and import vocations in that sector in order to evidence the level of food sovereignty that the department has. To this end, the values of exports and imports of the tariff chapters that make up the agri-

food sector were taken, which include most chapters between 01 and 21. The relative trade balance index (IBCR) was calculated, which establishes a relationship between the trade balance and the total total trade flow for the years between 2019 – 2023. It was found that in the department there are sectors with a high export vocation such as coffee, meat products, fruits, vegetable oils, sugar and cocoa; and sectors with very high dependence on imports such as cereals, dairy products, fish and meat products, among others. It is found that the trade balance of the agri-food sector was negative in all the years of study, which shows that the department of Santander has a high dependence on food imports. The IBCR index shows that the department of Santander has products with a high export vocation such as coffee, cocoa and fruits; as well as strong import dependence on cereals, dairy products and cereals.

Keywords: agrifood, Santander exports, relative trade balance.

INTRODUCCIÓN

Colombia y sus departamentos deben aprovechar las ventajas de contar con tratados de libre comercio y acuerdos comerciales que ofrecen ventajas para las exportaciones. A pesar de contar con 17 acuerdos comerciales vigentes, no se aprecian aumentos en las exportaciones en el departamento de Santander; es decir, no hay aprovechamiento de los acuerdos comerciales y TLCs en las exportaciones. Además, el Departamento de Santander, al igual que el país, tiene una alta dependencia en las exportaciones de productos minero-energéticos como el petróleo, y la diversificación de la oferta exportable es muy baja.

El departamento de Santander ocupa el lugar 18 entre las regiones exportadoras de Colombia, con una participación en promedio de 2.05% entre 2013 – 2022 del valor exportado por el país. Entre los principales productos exportados, además del petróleo, se encuentran productos de agroalimentarios como café, aceite de palma, frutas cítricas, carne bovina y cacao, entre otros (Ministerio de Comercio Industria y Comercio, 2023). Esto deja ver que Santander tiene muy baja participación en el contexto nacional colombiano, y que, por tanto, requiere aumentar las exportaciones a productos de mayor valor agregado.

Por otro lado, Colombia tiene altas potencialidades de producción agrícola, pero la balanza comercial en ese sector es deficitaria principalmente por las importaciones de cereales como maíz, trigo, sorgo, arroz, entre otros. Santander cuenta con una superficie cultivable de 1.776.000 hectáreas, de las cuales 700.000 se encontraban cultivadas y en cosecha para el 2021 (UPRA; 2021) y por tanto con potencial de más de

un millón de hectáreas por explotar. Además, el departamento cuenta con potencialidades de la producción de alimentos, representado en el número de empresas que se dedican a esta actividad; para el año 2022, se encontraban registradas en la Cámara de Comercio aproximadamente 3020 empresas en alimentos y 109 en bebidas (UIS, 2022).

Sobre el tema de cadenas agroalimentarias de valor se han desarrollado algunos proyectos, especialmente a nivel internacional; en algunos casos, para llamar la atención sobre los requisitos de ingreso de productos agroalimentarios a los esquemas de distribución, que cada vez exigen nuevas normas de calidad, de empaque y de etiquetado, en ese sentido, Norembert y Avalos (2020) enfatizan en que se están imponiendo nuevas formas de consumo, de presentación de productos y exigencias para ingresas a los esquemas de distribución, por parte de las grandes marcas mundiales y las multinacionales que en muchos casos tienen mayor poder que los mismos estados, sobre los esquemas alimentarios.

Ese alto poder de gobernanza que se ejercen sobre las cadenas agroalimentarias, es ejercido por instituciones privadas que han impuesto certificaciones como el Global GAP; IFS, BRC, que se convierten de obligatorio cumplimiento para productores sobre los procedimientos de producción y característica de los productos y que son exigidas por los distribuidores con el auspicio de instituciones privadas y públicas en los diferentes estados (de Castro et al, 2021).

Cairó y Cortes (2022), hacen una revisión del desempeño de México en las cadenas globales de valor a nivel internacional y revisan las políticas que en los últimos años se han trazado para el sector agrícola desde los enfoques neoliberales hacia la internacionalización del sector, y el papel que a través del NAFTA y posteriormente TLCAN, ha desempeñado el sector agrícola y alimentos. Muestran que si bien, se han aprovechado estos tratados para cadenas globales en el sector, son escazos los encadenamientos productivos internos.

La Pregunta de investigación que se aborda con el trabajo de investigación es: ¿Como ha sido el desempeño de la balanza comercial relativa de productos agroalimentarios del departamento de Santander?

El objetivo general planteado es evaluar el desempeño de la balanza comercial relativa de productos agroalimentarios del departamento de Santander. Y los objetivos específicos trazados para el logro del objetivo general se orientaron a:

- Analizar el comportamiento de las exportaciones, importaciones y saldo comercial de productos agroalimentarios del departamento de Santander entre los años 2019 – 2023.

- Calcular el índice de la balanza comercial relativa para los productos agroalimentarios del departamento de Santander.

- Determinar las tendencias exportadoras e importadoras de los productos agroalimentarios de acuerdo con el índice de la balanza comercial relativa.

METODOLOGÍA

Es un estudio de enfoque principalmente cuantitativo donde se obtiene el índice de la balanza comercial relativa IBCR para los productos agroalimentarios del departamento de Santander a partir del comportamiento de las exportaciones e importaciones. Se toman los capítulos arancelarios del sistema armonizado que corresponden a productos agroalimentarios; dentro de un rango de tiempo de cinco años, del 2019 al 2023 para observar los cambios y tendencias en los últimos años.

Para el cálculo de IBCR se toman las exportaciones del departamento de Santander a todo destino y las importaciones de todo el mundo.

A partir de este indicador se evidencia la tendencia exportadora o importadora de una región o un país en un producto o en un sector con respecto al mercado mundial o un mercado específico.

El IBCR puede tomar valores en un rango desde -1 a 1. Cuando el valor es mayor que cero, evidencia tendencia exportadora del producto y a mayor valor positivo mayor tendencia exportadora. Por el contrario, cuando el valor es negativo indica tendencia importadora de la región en el producto o sector.

Al aplicar el IBCR en un rango de tiempo se aprecian también los cambios de tendencia y las fortalezas o debilidades de la región en cada producto.

El cálculo del índice de Balanza comercial relativa (IBCR) se hace a partir de la siguiente fórmula:

$$IBCR_{it}^{k} = \frac{X_{wt_i}^{k} - M_{wt_i}^{k}}{X_{wt_i}^{k} + M_{wt_i}^{k}} \quad \text{(Ecuación)}$$

$X_{wt_i}^{k}$ = Exportaciones del producto k realizadas por la región i al mundo (w).

$M_{wt_i}^{k}$ = Importaciones del producto k realizadas por la región i de todo el mundo (w).

En el caso específico, la región i corresponde al departamento de Santander; los productos k, corresponden a los capítulos arancelarios del sector agroalimentario. Para los años t, se calculan los índices para cada uno de los años entre 2019 – 2023.

Con base en los valores de los índices se establece la siguiente clasificación:

- Sectores con alta vocación exportadora: Aquellos sectores cuyo valor de IBCR está muy cerca de 1 en todos los años.
- Sectores sensibles a las importaciones: Aquellos sectores donde el valor del IBCR presenta variaciones entre valores positivos y negativos, preferiblemente en rangos de 0,6 y -0,6
- Sectores altamente importadores: Sectores con valores de IBCR negativos en todos los años y menores a -0,6.

ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Dinámica de exportaciones e importaciones de productos agroalimentarios del departamento de Santander.

Se observa en las exportaciones de agro alimentos un crecimiento sostenido entre los años 2019 a 2021, sin embargo, en los años 2022 y 2023 un decrecimiento significativo. Las variaciones de mayor impacto se presentan en el año 2021, con un crecimiento del 70,5%, y el año 2023 con una caída del 32,7%, estos cambios drásticos pueden estar relacionados a condiciones externas como las fluctuaciones en los precios internacionales de los productos agroalimentarios, factores climáticos adversos y los cambios relacionados con las políticas comerciales.

Con respecto a las importaciones de agro alimentos se aprecia una tendencia creciente entre los años 2019 al 2022, mientras que en el año 2023 decrece en un -12,8%. Al igual que en las exportaciones, se evidencian variaciones significativas en algunos años, notablemente en el año 2021 con un crecimiento del 17,5% y una caída en el año 2023 del -12,8%.

Tabla 1. Exportaciones, importaciones y saldo comercial de agro alimentos de Santander. Valor en dólares.

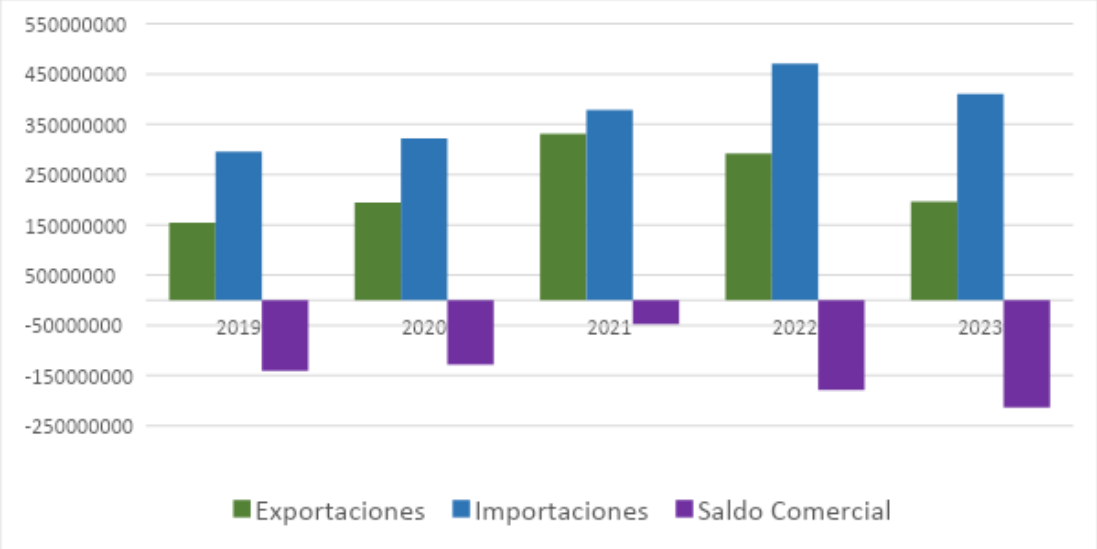
		2019	2020	2021	2022	2023
Exportaciones	Valor	154.409.264	193.990.401	330.841.934	291.841.553	196.461.818

	% Variación	19,5%	25,6%	70,5%	-11,8%	-32,7%
Importaciones	Valor	295.235.759	322.151.493	378.453.730	470.672.906	410.262.463
	% Variación	16,7%	9,1%	17,5%	24,4%	-12,8%
Saldo Comercial	Valor	140.826.495	-128.161.091	-47.611.796	-178.831.352	-213.800.645
	% Variación	-13,8%	9,0%	62,9%	-275,6%	-19,6%

Fuente: elaboración propia con datos DIAN – SIEX.

Posiblemente el constante aumento de las importaciones se debe a la diversificación de la oferta de productos que están disponibles en el mercado, así como a una mayor demanda interna de los productos agroalimentarios que no se están satisfaciendo con la producción local.

Gráfico 1. Comportamiento de las exportaciones, importaciones y saldo comercial de agroalimentos de Santander. Valor en dólares.



Fuente: elaboración propia.

Con respecto al saldo comercial de agroalimentos de Santander presenta un déficit durante todo el periodo analizado, esto significa que las importaciones superan a las exportaciones durante el año 2019 al 2023. Se observa un déficit significativo entre el 2021 y 2022, y una leve disminución en el año 2023, el saldo comercial está relacionado con el comportamiento de las exportaciones e importaciones, el aumento de las exportaciones y la disminución de las importaciones ayudan a tener una balanza

en superávit, mientras que las situaciones contrarias llevan a tener un saldo comercial en déficit.

El sector agroalimentario de Santander ha experimentado un crecimiento significativo en sus exportaciones del 2019 al 2021, aunque este crecimiento se ha visto interrumpido por caídas importantes en los últimos dos años.

Las importaciones de agroalimentos han mantenido una tendencia al alza, lo que indica una mayor demanda interna de estos productos. El saldo comercial de agroalimentos presenta un déficit persistente, lo que sugiere una dependencia de las importaciones para satisfacer la demanda interna. Los factores externos, como los precios internacionales y las políticas comerciales, parecen tener un impacto importante en el comportamiento de las exportaciones e importaciones de agroalimentos.

La tabla 2 muestra la dinámica de las exportaciones agroalimentarias del departamento de Santander durante un periodo de 5 años (2019 a 2023), a través de datos concretos que se agrupan por producto y año, donde se observa el comportamiento de algunos productos como el café que ha experimentado variaciones considerables a lo largo de los años, quizás por las variables climáticas, las fluctuaciones en los precios internacionales y algunas políticas comerciales.

Según estudios recientes (IPCC,2021) han demostrado que el aumento de la temperatura, la disminución de las precipitaciones y eventos climáticos extremos están reduciendo los rendimientos de los cultivos y afectando la calidad de los productos y el cambio climático representa una amenaza significativa para la producción agrícola en muchas regiones del mundo, incluyendo Santander.

Por otro lado, productos como las frutas han mostrado un crecimiento más sostenido, así como las grasas y aceites, este incremento quizás este asociado a una mayor demanda a nivel mundial, a la apertura de nuevos mercados, y posiblemente a mejoras en los procesos productivos como lo mencionan distintos estudios sobre las tendencias de los productos agrícolas (FAO, 2020).

En el capítulo 02 se muestra que, a pesar de tener un crecimiento durante los años 2021 y 2022, las exportaciones de este producto muestran cierta volatilidad en el último año teniendo un decrecimiento en las exportaciones del 43.4%.

Tabla 2. Exportaciones de productos agroalimenticios de Santander. Valores en dólares.

Capítulo del sistema armonizado	Producto	2019	2020	2021	2022	2023
*09	Café	120.650.623	118.240.045	209.644.721	154.278.997	63.102.287
*15	Grasas y aceites	1.875.400	5.896.774	7.913.669	10.888.110	41.834.104
*08	Frutas	12.483.774	16.077.767	25.376.583	42.569.614	38.676.736
*02	Carne	436.853	6.032.637	60.682.348	62.385.632	35.296.273
*18	Cacao y sus preparaciones	10.421.356	21.607.122	18.702.204	3.679.392	5.489.878
*17	Azucares y confitería	2.283.819	2.557.954	2.261.399	2.821.428	3.429.158
*05	Otros productos de origen animal	3.189.292	2.383.934	1.685.843	1.820.631	3.159.315
*04	Productos lácteos	90.674	235.061	521.686	213.408	1.312.011
*20	Preparaciones de hortalizas y frutas	396.666	784.592	831.988	907.353	1.197.575
*16	Preparaciones cárnicas	215	4.587	1.079	130	755.126
*11	Productos de molinería	1.569.006	1.671.712	652.810	279.548	684.407
*01	Animales vivos	180	15.241.502	1.466.792	9.661.164	421.020
*21	Diversas preparaciones alimenticias	66.832	469.359	194.715	514.345	379.840
*19	Preparaciones de cereales	271.907	350.474	258.711	285.210	354.772
*12	Semillas	1.124	52.106	169.919	614.674	190.925
*07	Hortalizas	665.047	749.615	469.083	916.064	166.450
*03	Pescados	6.339	14.807	4.582	4.504	10.779
*10	Cereales	156	1.620.354	3.797	1.347	1.162

Fuente: elaboración propia con datos de DIAN – SIEX.

Se observa que el cacao y sus preparaciones presentan una tendencia a la baja en los últimos años, el año de mayor impacto fue el 2022 con una disminución en las exportaciones del 80.3%. Para los productos lácteos se observa un alza representativa en las exportaciones en el último año analizado, con un 83.7%. Se puede concluir que los productos que aportan en las exportaciones de productos agroalimenticios son el café, grasas y aceites, las frutas, la carne, así como el cacao y sus preparaciones, productos lácteos y preparaciones de hortalizas y frutas, en menor medida se encuentran productos como preparaciones cárnicas, productos de molinería, preparaciones de cereales entre otros que aportan a la vocación exportadora del sector.

Tabla 3. Importaciones de productos agroalimenticios de Santander.

Capítulo del sistema armonizado	Producto	2019	2020	2021	2022	2023
*10	Cereales	203.596.358	215.226.462	272.775.887	326.944.640	277.243.989
*12	Semillas	47.123.762	38.639.812	45.863.138	46.047.243	55.684.954
*04	Productos lácteos	24.778.653	49.747.231	38.140.283	69.713.890	46.873.074
*02	Carne	4.130.378	2.364.863	5.283.164	5.694.284	8.067.284
*03	Pescados	3.785.139	3.249.128	5.412.863	6.696.377	6.596.667
*08	Frutas	2.451.954	3.187.638	2.932.025	2.643.150	3.569.554
*20	Preparaciones de hortalizas y frutas	2.155.816	1.636.128	2.005.362	3.534.945	3.208.748
*19	Preparaciones de cereales	1.127.625	758.129	1.541.560	2.069.744	2.059.088
*07	Hortalizas	631.459	1.293.184	1.055.844	1.527.055	1.698.002
*21	Diversas preparaciones alimenticias	489.939	945.898	387.522	931.455	1.596.485
*01	Animales vivos	949.903	720.448	368.159	1.356.240	1.186.185
*17	Azucares y confitería	138.071	1.514.463	320.659	554.080	1.035.835
*11	Productos de molinería	554.220	987.958	459.697	398.375	606.310
*16	Preparaciones cárnicas	1.502.243	1.357.654	1.444.601	1.509.905	554.359
*18	Cacao y sus preparaciones	506.531	287.728	373.357	451.624	192.170
*15	Grasas y aceites	1.245.446	233.730	89.609	80.152	44.698
*13	Extractos vegetales	11.735	1.040		10.917	43.718
*09	Café				508.830	1.345
*05	Otros productos de origen animal	56.527				

Fuente: elaboración propia con datos de la DIAN – SIEX.

La Tabla 3, presenta un panorama detallado de las importaciones de productos agroalimentarios en el departamento de Santander durante un período de cinco años (2019 a 2023), estos datos se desglosan por producto permitiendo analizar tendencias en las importaciones.

Se observa un crecimiento sostenido en las importaciones de la mayoría de los productos, lo que se podría decir que hay un aumento en la demanda interna y una mayor apertura de la economía santandereana a los productos agroalimentarios extranjeros.

Se evidencia una fuerte dependencia de Santander en las importaciones de ciertos productos, especialmente cereales, semillas y productos lácteos. Del año 2022 al año 2023, hay un incremento de las importaciones en productos como las semillas con un aumento de 17.3%, en la carne con un 29.4%, en las frutas con un 25.9% así como las diversas preparaciones alimenticias con un 41.7%.

Se observa que no se realizaron importaciones durante el año 2021 de extractos vegetales, así como el café no registra importaciones en los años 2019 a 2021, y por último otros productos de origen animal que solo en el año 2019 se ha reportado importaciones al departamento de Santander.

A pesar de las fluctuaciones en algunos productos, se evidencia una tendencia general al alza en las importaciones agroalimentarias de Santander, una dinámica influenciada por factores internos y externos, donde es fundamental diseñar políticas públicas que promuevan un sector agroalimentario más competitivo, sostenible y seguro.

Cálculo del índice de la balanza comercial relativa.

Tal como se expuso en la metodología, el índice de la balanza comercial relativa IBCR, establece la relación entre el saldo comercial y el flujo total de comercio, en este caso del departamento de Santander con respecto al mundo. Se aplicó para los capítulos arancelarios del sector agroalimentario y se evidencia la existencia de diversos sectores con tendencia exportadora y otros con tendencia importadora.

Son pocos los cambios que se presentan en los productos con fuertes tendencias ya sea exportadora o importadora en el rango de los cinco años del estudio; por ejemplo, el sector café y cacao presentan valores de IBCR cercanos a 1 en todos los años para el caso de los productos altamente exportadores y el sector cereales y pescados valores cercanos a -1 en todos los años para el caso de productos altamente importadores.

Los principales cambios se aprecian en el sector de animales vivos con alta tendencia importadora en el año 2019, los tres años siguientes con tendencia exportadora en algunos casos alta y en el 2023 vuelve y muestra tendencia importadora. Sectores que cambian de tendencia son el de carne que en el 2019 muestra tendencia

exportadora a tendencia exportadora fuerte los demás años; en contraste las hortalizas que pasan de tendencia exportadora en el 2019 a tendencia importadora los demás años y cada vez más fuerte. Cambios menos leves se aprecian en el sector de preparaciones cárnicas que pasa de tendencia importadora fuerte en los primeros 4 años a tendencia exportadora en el 2023.

Tabla 4. Índice de balanza comercial relativa para productos agroalimentarios del departamento de Santander.

Capítulo del sistema armonizado	Producto	2019	2020	2021	2022	2023
*01	Animales vivos	-0,9996	0,9097	0,5987	0,7538	-0,4761
*02	Carne	-0,8087	0,4368	0,8398	0,8327	0,6279
*03	Pescados	-0,9967	-0,9909	-0,9983	-0,9987	-0,9967
*04	Productos lacteos	-0,9927	-0,9906	-0,9730	-0,9939	-0,9455
*05	Otros productos de origen animal	0,9652	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
*07	Hortalizas	0,0259	-0,2661	-0,3848	-0,2501	-0,8214
*08	Frutas	0,6717	0,6691	0,7929	0,8831	0,8310
*09	Café	1,0000	1,0000	1,0000	0,9934	1,0000
*10	Cereales	-1,0000	-0,9851	-1,0000	-1,0000	-1,0000
*11	Productos de molinería	0,4779	0,2571	0,1736	-0,1753	0,0605
*12	Semillas	-1,0000	-0,9973	-0,9926	-0,9737	-0,9932
*13	Extractos vegetales	-1,0000	-1,0000	1,0000	-1,0000	-1,0000
*15	Grasas y aceites	0,2019	0,9237	0,9776	0,9854	0,9979
*16	Preparaciones cárnicas	-0,9997	-0,9933	-0,9985	-0,9998	0,1533
*17	Azucares y confitería	0,8860	0,2562	0,7516	0,6717	0,5360
*18	Cacao y sus preparaciones	0,9073	0,9737	0,9609	0,7813	0,9324
*19	Preparaciones de cereales	-0,6114	-0,3677	-0,7126	-0,7578	-0,7061
*20	Preparaciones de hortalizas y frutas	-0,6892	-0,3518	-0,4135	-0,5915	-0,4564
*21	Diversas preparaciones alimenticias	-0,7599	-0,3367	-0,3311	-0,2885	-0,6156

Fuente: elaboración propia.

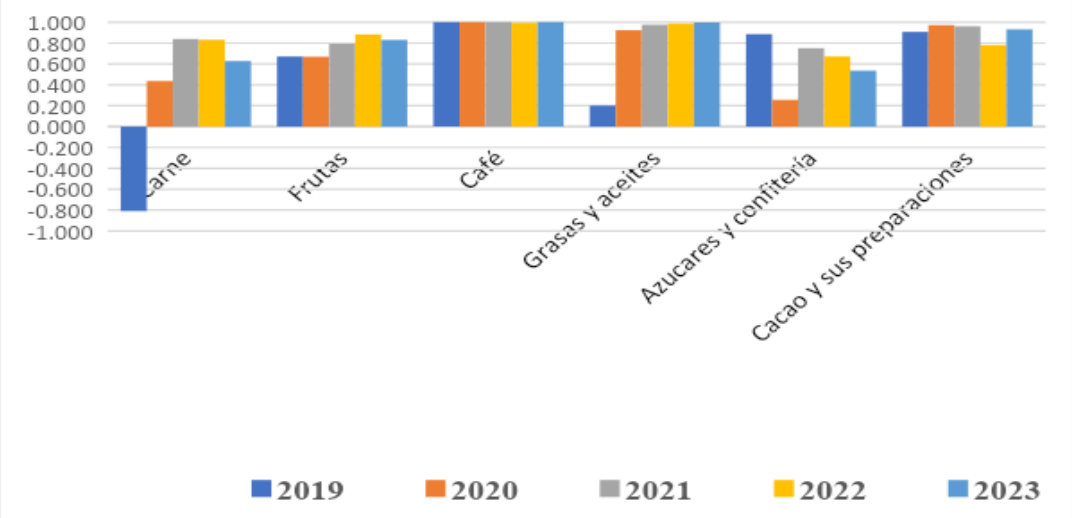
Clasificación de productos según el valor del IBCR.

Sectores agroalimentarios de Santander con alta vocación exportadora. Dentro de los productos que evidencian alta vocación exportadora del departamento de Santander dentro del macro sector de agro alimentos se observan el capítulo 09 que comprende el café cuyo valor es 1 en todos los años con una pequeña variación en el 2022 por el ingreso de una cuota importadora de ese producto. Se destaca además la significativa diferencia del valor exportado en este producto respecto a los demás. Se hace la salvedad que además de café hay otros productos que conforman dicho capítulo.

Otro sector con alta tendencia exportadora constante en todos los cinco años es el cacao con valores de IBCR superiores a 0,9 y un leve cambio en el 2022, la tendencia de este sector se soporta principalmente en las exportaciones de cacao en grano. El sector de frutas presentó en todos los años valores de IBCR mayores a 0,6 con tendencia al aumento en el año 2022 y 2023 donde se destacan productos como el aguacate y el limón Tahití.

El sector de grasas y aceites, aunque obtuvo un IBCR de 0,2 en el año 2019 en los años siguientes superó el índice de 0,9, es un sector que se apoya en la producción y exportación de aceite de palma. Otro sector que evidenció fuerte tendencia exportadora fue el de azúcar y confitería. Una característica importante de este grupo de productos, es que son los de mayor valor de las exportaciones agroalimentarias del departamento de Santander.

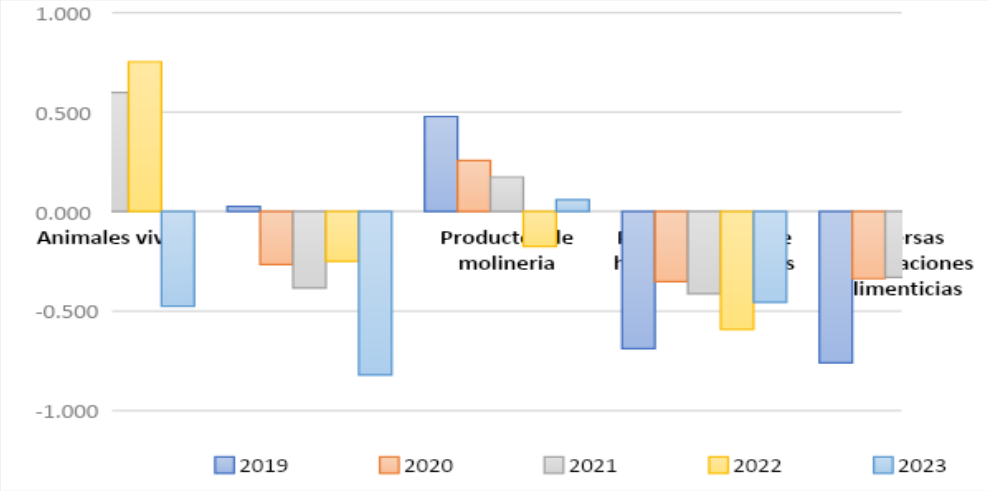
Gráfica 2. Sectores agroalimentarios de Santander con alta vocación exportadora.



Fuente: elaboración propia.

Sectores sensibles a las importaciones. Se consideran sensibles a las importaciones aquellos productos que obtienen un IBCR con cambios de valor de positivo a negativo en los cinco años y valores en promedio entre 0,6 y -0,6. De los productos que se ubican en esta clasificación se encuentran aquellos que presentaron variaciones de tendencia exportadora a importadora como animales vivos, hortalizas y productos de molinería, como aquellos con valores de IBCR negativo en todos los años como preparaciones de frutas y hortalizas. En estos sectores se deben fortalecer los sistemas de producción para evitar que sean desplazados por las importaciones, ya que existe buen número de unidades productivas agrícolas y empresas transformadoras y comercializadoras que dependen de estos productos.

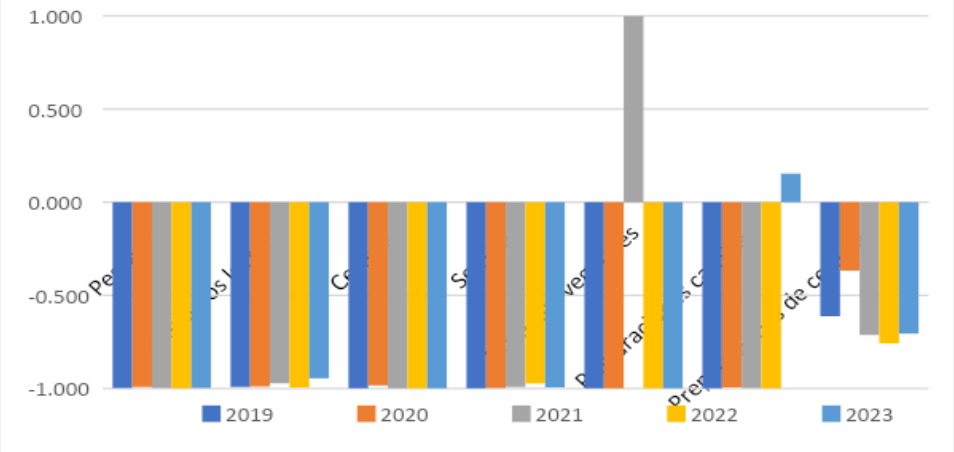
Gráfica 3. Sectores agroalimentarios de Santander sensibles a las importaciones.



Fuente: elaboración propia.

Sectores con alta tendencia importadora. A este grupo corresponden los sectores agroalimentarios de Santander con IBCR negativo en casi todos los años y con valores muy cercanos a -1 y menores que -0,6 en promedio en el periodo de estudio. Aquí aparecen productos como cereales con valores de -1 en todos los años, pescados, semillas extractos vegetales y productos lácteos con valores muy similares, además del sector de preparaciones cárnicas que, aunque presentó variación de tendencia en el año 2023 en los demás años el IBCR fue negativo. Estos sectores también marcan valores altos en las importaciones y marcan el comportamiento de la balanza comercial.

Gráfica 4. Sectores agroalimentarios de Santander sensibles a las importaciones.



Fuente: elaboración propia.

CONCLUSIONES

El desempeño de la balanza comercial agroalimentaria de Santander presenta desafíos y oportunidades, con características particularidades que reflejan en la exportación de ciertos productos, como el café, también presenta una fuerte dependencia de las importaciones, especialmente de cereales y productos lácteos.

La balanza comercial agroalimentaria de Santander presenta un déficit significativo, evidenciando una mayor demanda de productos importados que la oferta exportable y a pesar del déficit, se observa una diversificación de la oferta exportable, con un crecimiento en las exportaciones de productos como café, frutas y grasas y aceites.

La dependencia de las importaciones de productos como cereales y semillas indica una necesidad de fortalecer la producción nacional de estos insumos para reducir la vulnerabilidad a las fluctuaciones de los precios internacionales.

Se destacan por la alta tendencia exportadora por el mayor valor de las exportaciones y la constancia en la vocación exportadora en el período de los 5 años, hay sectores ganadores como el de carnes y sectores débiles como el sector de hortalizas que han pasado de ser exportadores hacer importadores. En general las tendencias exportadoras e importadoras, se mantiene a excepción de los cambios ya señalados

El departamento de Santander presenta una balanza comercial agroalimentaria con características particulares que reflejan su posición en la cadena de valor agroalimentaria nacional e internacional que, a pesar de ser deficitaria, evidencia fortalezas exportadoras en algunos sectores. Existen oportunidades para mejorar el desempeño de la balanza comercial a través de la diversificación de la producción, la mejora de la productividad, el fortalecimiento de las asociaciones de productores y el acceso a nuevos mercados, entre otros aspectos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

De Castro, C., Gadea, E. y Sánchez, M. (2021). Estandarizadores. La nueva burocracia privada que controla la calidad y la seguridad alimentaria en las cadenas globales agrícolas. *Revista Española de Sociología, 30* (1), a16. https://doi.org/10.22325/fes/res.2021.16

Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2020). *The State of Food and Agriculture 2020: Overcoming water challenges in agriculture* (FAO Agricultural Services Bulletin No. y5136s; ISBN 978-92-5-133441-6) [Informe en línea]. FAO. https://www.fao.org/4/y5136s/y5136s00.htm

IPCC. (2021). *Climate Change 2021: The Physical Science Basis. Contribution of Working Group I to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change.* Cambridge University Press.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2023). *Perfiles Económicos Departamentales. Departamento de Santander.* Oficina de Estudios Económicos. https://www.mincit.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=14bd43fc-7060-410d-972f-08cad3925963

Noremberg Schubert, M., y Ávalos, D. E. (2020). Sistemas alimentarios globales y ley de etiquetado de alimentos en Chile. Redes. *Revista do Desenvolvimento Regional, 25*(2), 527-544. https://doi.org/10.17058/redes.v25i2.14850

Universidad Industrial de Santander. (2022). *Santander, territorio de oportunidades: Aportes a la agenda del Plan Nacional de Desarrollo 2022–2026*. Instituto de Estudios Interdisciplinarios y Acción Estratégica para el Desarrollo (IDEAD). Universidad Industrial de Santander. https://uis.edu.co/wp-content/uploads/2022/12/PND_Santander_territorio_de_oportunidades_Version_digital.pdf

Unidad de Planificación Rural Agropecuaria (UPRA). (s. f.). *Evaluaciones agropecuarias municipales (EVA)*. UPRA. https://www.upra.gov.co/es-co/Paginas/eva.aspx

ERRORES COMUNES DE LAS MIPYMES EN LOS PROCESOS ADUANEROS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN EN COLOMBIA

Alejandra María López Chalarca. Universidad Católica Luis Amigó. Correo: Alejandra.lopezch@amigo.edu.co

Camilo Alberto Higuita Cárdenas. Universidad Católica Luis Amigó - Correo: camilo.higuitaca@amigo.edu.co

Sol Beatriz Vélez. Universidad Católica Luis Amigó. Correo: sol.velezes@amigo.edu.co

Línea Temática: *Comercio Internacional.*

RESUMEN

El presente trabajo investigativo tiene como objetivo analizar los errores más comunes en los procesos aduaneros de importación y exportación de las Mipymes colombianas: adicionalmente se exploran algunas causas, como no cumplir los requisitos de acuerdo a la norma, a la clasificación arancelaria previo a una importación, manejo de los Incoterms, documentación correcta y completamente diligenciada, aprovechamiento de los beneficios de los tratados de libre comercio firmados en Colombia, cumplimiento a las normas técnicas de calidad y evitar sobre costos al elegir el régimen de importación adecuado, planificando los tiempos de tránsito, despacho y nacionalización de la mercancía. En relación con las causas expuestas anteriormente, se han presentado algunas consecuencias sancionatorias, que han originado la liquidación de empresas Mipymes por aumento de precios, costos en los bienes importados. Para corregir estas inconsistencias las empresas acuden al acompañamiento, asesoramiento y consultoría de un ente especializado o experto en el tema. La metodología desarrollada es de carácter cualitativo explicativo, para lo cual se realizó una revisión documental soportada en textos de literatura técnica en comercio exterior y relaciones internacionales. Para lo cual se recurre a fuentes como Scopus, Redalyc, Google scholar, Elsevier con la finalidad de respaldar la revisión técnicocientífica de la investigación realizada. Desde lo instrumental se recurre a la entrevista como método de obtención de datos cualitativos que permiten obtener rasgos y características que suelen presentarse en los errores más comunes en el proceso de importación de las Mipymes. El acervo documental, el análisis estadístico, la obtención de información de los rasgos y características de los errores comunes en el proceso de importación de las Mipymes, permitió obtener los resultados de la investigación. Con base en los resultados preliminares de investigación se evidencia que los errores más frecuentes, estuvieron

en: Desconocimiento de las normativas aduaneras, los tratados de libre comercio, la clasificación arancelaria incorrecta, documentación incompleta o incorrecta, incumplimiento en las normas técnicas de calidad, errores en el régimen de importación utilizado, uso de los Incoterms y prohibiciones. Vale mencionar que este tipo de errores suelen cometerse por Micro, Pequeñas y Medianas Empresas colombianas (Mipymes) en Colombia, aunque las estructuras de los procesos de importación son similares, con base en los errores expuestos se sugieren como soluciones: Dar cumplimiento de los requisitos establecidos en la ley, mejorar la tramitación acudiendo a empresas expertas en el tema, optimizar los procesos de importación lo que contribuiría a evitar pérdidas de tiempo y dinero.

Palabras claves: *arancel, estrategia, exportaciones, importaciones, norma.*

ABSTRACT

The objective of this investigative work is to analyze the most common errors in the customs import and export processes of Colombian Mipymes: additionally, some causes are explored, such as not meeting the requirements according to the standard, the tariff classification prior to an import. , management of Incoterms, correct and completely completed documentation, taking advantage of the benefits of free trade agreements signed in Colombia, compliance with technical quality standards and avoiding cost overruns when choosing the appropriate import regime, planning transit times , dispatch and nationalization of the merchandise. In relation to the causes explained above, some sanctioning consequences have been presented, which have led to the liquidation of Mipymes companies due to increased prices and costs of imported goods. To correct these inconsistencies, companies seek support, advice and consulting from a specialized entity or expert on the subject. The methodology developed is of a qualitative explanatory nature, for which a documentary review supported by texts of technical literature on foreign trade and international relations was carried out. For which sources such as Scopus, Redalyc, Google scholar, Elsevier are used in order to support the technical-scientific review of the research carried out. From the instrumental point of view, the interview is used as a method of obtaining qualitative data that allows us to obtain traits and characteristics that usually occur in the most common errors in the import process of Mipymes. The documentary collection, the statistical analysis, obtaining information on the features and characteristics of common errors in the import process of Mipymes, allowed us to obtain the results of the research. Based on the preliminary research results, it is evident that the most frequent errors were: Ignorance of customs regulations, free trade agreements, incorrect tariff classification, incomplete or incorrect documentation, non-compliance with technical quality standards, errors in

the import regime used, use of Incoterms and prohibitions. It is worth mentioning that these types of errors are usually made by Colombian Micro, Small and Medium Enterprises (Mipymes) in Colombia, although the structures of the import processes are similar, based on the errors exposed, solutions are suggested: Comply with the requirements established in the law, improve processing by going to companies that are experts in the subject, optimize import processes which would help avoid loss of time and money.

Keywords: *tariff, strategy, exports, imports, standard.*

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se considera relevante en vista de la importancia que ha venido cobrando el tema de cuáles son los errores comunes que cometen las Mipymes colombianas en los procesos de importación, exportación y cómo se pueden mitigar. Los resultados surgieron a partir de aplicar una metodología cualitativa explicativa con datos reales, por medio de resultados de la entrevista a empresarios del Departamento de Antioquia, de los cuales se obtuvieron datos evidenciados en los procesos de consultoría. La Importación en Colombia, se refiere a los conceptos y modelos que explican por qué y cómo las empresas y países importan bienes y servicios a nivel global.

Desde lo cualitativo se exploran variables relacionadas con el desconocimiento de la normativa de comercio exterior en Colombia (Decreto 1165 de 2019), la clasificación arancelaria previo a una importación, documentación correcta y completamente diligenciada, el aprovechamiento de los beneficios de los tratados de libre comercio firmados en Colombia, cumplimiento a las normas técnicas de calidad y evitar sobre costos al elegir el régimen de importación adecuado, planificando los tiempos de tránsito, despacho y nacionalización de la mercancía.

Se utiliza el método de entrevista semiestructurada, con una técnica de entrevista incluyendo fuentes primarias y secundarias, logrando reunir la información representativa sobre los errores comunes que cometen las Mipymes colombianas en los procesos de importación, permitiendo analizar las causas de estos errores y así mismo proponer soluciones prácticas para cada situación.

El objetivo de este artículo es analizar los errores más comunes en los procesos de importación de las Mipymes colombianas, indagar sobre los errores más comunes

en el proceso de importación y plantear soluciones para evitar sanciones y liquidación de las empresas.

El artículo se estructura de la siguiente forma: Inicia con la introducción, luego se presenta el desarrollo del trabajo, posteriormente se explica el método aplicado de entrevista semiestructurada, se analizan los resultados obtenidos, lo que permite plantear las conclusiones y, en la parte final, se presentan las referencias bibliográficas.

En Colombia, las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) desempeñan un papel crucial en la economía nacional, representando una parte significativa del empleo y del desarrollo económico. Sin embargo, a pesar de su importancia, muchas Mipymes enfrentan desafíos significativos en sus procesos de importación, que pueden afectar su competitividad y sostenibilidad en el mercado global.

Los errores frecuentes en estos procesos, como la falta de conocimiento de la normativa aduanera (Torres Lasso, 2021), la subestimación de costos logísticos, la inadecuada planificación financiera, y la elección incorrecta de proveedores internacionales, son algunos de los factores que pueden derivar en retrasos, sobrecostos y sanciones.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) colombianas enfrentan frecuentemente errores en sus procesos de importación lo que afecta su competitividad y sostenibilidad en el mercado internacional (Bolaños & Amanda, 2019). De igual forma se ha identificado a través del Consultorio de Comercio Exterior del Programa de Negocios Internacionales de la Universidad Católica Luis Amigó, que generalmente las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), atraviesan por una similitud de errores a causa del desconocimiento de normativas relacionadas con la clasificación arancelaria, el no cumplimiento de las normas de calidad, documentación incompleta e incorrecta en su diligenciamiento, la falta de aprovechamiento de los beneficios de los tratados de libre comercio firmados en Colombia, error en el régimen de importación utilizado y el desconocimiento por el manejo de los tiempos.

Conforme a ello los empresarios solicitan acompañamiento, asesoría y consultoría en el mejoramiento de los procesos de importación, que se traduce en beneficios económicos y financieros al momento de realizar una negociación.

Marco conceptual.

Posturas teóricas de la economía clásica que soportan el comercio internacional de las importaciones. Los orígenes de la importación se remontan a las teorías de Adam Smith y David Ricardo. Adam Smith con la teoría de la ventaja absoluta decía que un país debe especializarse en la producción y exportación de bien que produce eficientemente (con menor costo), es decir, donde tenga una ventaja absoluta. De acuerdo con esta teoría, si un país tiene ventajas absolutas en todos los bienes, no habrá comercio (García Escobar, 2010, p. 48).

Así mismo David Ricardo habla sobre la teoría de la ventaja comparativa explica que los países deben especializarse en la producción de bienes para los cuales tienen una ventaja comparativa e importar aquellos para los cuales no la tienen. Según explica (Anchonera, 2009, p. 28) la ventaja comparativa surge de la abundancia relativa de un factor sobre otro, diferencia que permite el comercio obtener ganancias a través del intercambio, que resulta en una forma de producción indirecta.

De igual forma Heckscher-Ohlin en su modelo explica el comercio internacional basado en la ventaja comparativa expuesta por David Ricardo en donde su modelo se basa en que el comercio será más intenso cuanto más diferentes sean bienes y servicios que se ofertan en diferentes países y el intercambio generado serán de bienes totalmente diversos, no de productos similares. (Tornell, 1986, p 531).

De acuerdo con la teoría clásica de valor, la medida de eficiencia utilizada para el producto es más baja. Dado la definición y una curva de flujo derivada de funciones de producción con coeficientes. Según Villar (1995) “en consecuencia, entre 1950 y 1992, los coeficientes de importaciones en relación a la producción nacional se mantuvieron en un rango del 12% al 15%, con algunas excepciones”, en la actualidad la Departamento Nacional de Estadísticas (DANE, 2024) registra los indicadores de fluctuación de dichos coeficientes que ascienden en un mayor grado al comportamiento de las exportaciones y de la disponibilidad de las divisas, en junio de 2024, las importaciones disminuyeron 7.1% en comparación con el mismo mes de 2023 y fueron de $4.660,2 millones CIF (el valor de la mercancía cargada en buque en puerto de origen (FOB) +flete +seguro internacional), este comportamiento fue principalmente el resultado de la caída del 8,2%en manufacturas (cita 7), y en concordancia con las acciones de mejoras en la estandarización de los resultados de las importaciones.

Para Araya (2009), los objetivos al internacionalizar una empresa son: la apertura de nuevos mercados, búsqueda de costos de producción más bajos y alianzas con empresas que fortalezcan la estructura productiva, y mejoren los canales de

distribución. En este mismo sentido (Rueda, 2008, p. 52-53) expone que las empresas se internacionalizan para buscar la reducción de costos operativos, aprovechar las ventajas competitivas, beneficiarse de condiciones económicas y normas jurídicas que favorezcan al país extranjero.

La actividad aduanera en Colombia está regulada en el Decreto 1165 de 2019 en el cual se dictan todas las disposiciones relativas al Régimen de Aduanas Colombiano. En el artículo 1 del Decreto 1165 de 2019 se refiere al alcance de esta norma, la cual es válida para la totalidad del Territorio Aduanero Nacional y regula las relaciones jurídicas que se establecen entre la administración aduanera (Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales [DIAN]) y todos los que intervengan en el ingreso, permanencia, traslado y salida de las mercancías, hacia y desde el Territorio Aduanero Nacional Colombiano.

También señala Oviedo (2013), que el nacimiento de las Mipymes en Colombia está originado por factores como la falta de oportunidades laborales que inducen a las personas desempleadas a crear emprendimientos para generar ingresos económicos adicionales lo que conlleva a expandir la informalidad del mercado laboral.

Se plantea que las Mipymes en Colombia nacen como consecuencia de falta de oportunidades laborales, se crea la Ley 590 de 2000 con el objetivo de promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, para poder generar empleo (Moreno, 2019).

Planteamiento del problema.

En Antioquia las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), se enfrentan a una serie de errores en los procesos de importación y exportación que terminan por llevarlas a su fase de liquidación. Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo el número de empresas canceladas en Colombia en enero de 2024 se mantuvo en 11.271, igual número que el del año pasado. Este valor incluye el total de empresas canceladas en todos los sectores económicos.

Los errores más comunes que se encuentran son:

La incorrecta clasificación arancelaria, según (Maldonado, 2020): “Es de vital importancia la manera correcta de realizar la clasificación arancelaria en lo que respecta a la importación de mercancías, ya que actualmente la evolución que ha tenido el comercio internacional, nos exige más tecnicismos y especificidad en cuanto a los documentos y requisitos en lo que respecta a importaciones de productos, por lo tanto,

se deben conocer cuáles son las consecuencias de realizar de manera incorrecta este proceso de identificar y otorgar una subpartida arancelaria a un bien y el verdadero uso de las reglas interpretativas del sistema armonizado para encaminarnos en el uso efectivo de las mismas; ya que esto no solo perjudica al importador, sino también a la aduana".

Este error se presenta con frecuencia ya que al clasificar incorrectamente una mercancía no se le está pagando al Estado el arancel y/o otros tributos que verdaderamente corresponden por el derecho de ingresar esa mercancía al país, generando evasión de impuestos, los cuales son luego sancionados por la autoridad aduanera, como lo expresa Murillo (2019) "La evasión fiscal proviene de la mala clasificación, por lo cual cambia la tarifa a cancelar. Estas equivocaciones pueden generar multas monetarias o incluso prisión, dependiendo del monto de la defraudación aduanera. Se concluye que una incorrecta clasificación arancelaria tiene efectos en la evasión fiscal, al cambiar las tarifas arancelarias según el código asignado".

Otro de los errores comunes que se presentan en las aduanas al momento de importar en Colombia es presentar documentos con información errada o incompleta, la cual el Decreto 1165 del 2 de julio de 2019 la define como "La descripción errada o incompleta es la información con errores u omisiones parciales en la descripción exigible de la mercancía en la declaración aduanera o factura de nacionalización, distintos al serial, que no conlleven a que se trate de mercancía diferente" y que se le puede obtener el levante de la mercancía pero con declaraciones de legalización unas veces sin pago (ver artículo 185) o con pago de rescate (ver artículo 293), lo cual generará mayores costos de importación.

Otro error común que se presenta es que muchos empresarios desconocen los tratados comerciales vigentes que tiene Colombia y qué beneficios brindan cada uno de estos al momento de importar.

Aldana et al. (2016) señalan que "es de suma importancia generar estrategias para el fortalecimiento y exploración de los diversos acuerdos de los que se dispone actualmente y el motivar a los empresarios para que ingresen a nuevos espacios competitivos" ya que "los TLC contienen normas y procedimientos tendientes a garantizar que los flujos de bienes, servicios e inversiones entre los países que suscriben dichos tratados se realicen sin restricciones injustificadas y en condiciones transparentes y predecibles".

Otro error común que se presenta en las aduanas al momento de importar en Colombia es no declarar correctamente el valor en aduana de la mercancía, lo que conlleva a un pago de tributos que no corresponde ya que el valor declarado no está correcto.

La Organización Mundial del Comercio define la valoración aduanera como "el procedimiento aduanero aplicado para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas. Si se aplica un derecho ad valorem, el valor en aduana es esencial para determinar el derecho pagadero por el producto importado".

De esta definición sobresale la importancia de tener el valor de la mercancía correctamente valorado, ya que, si esa mercancía tiene un arancel por pagar y la base de ese impuesto no está correctamente calculada, se van a liquidar tributos que no corresponden, generando más adelante sanciones a las empresas por no haber declarado correctamente.

Otro error que se presenta comúnmente es no identificar a qué Régimen de importación corresponde el producto que se quiere importar al país, tal como lo señala Maruri (2010) en el que dice que "los Regímenes aduaneros permiten conocer las diferentes maneras en que las mercancías pueden ingresar a un país" sin generar contratiempos.

En Colombia el Decreto 925 de 2013 establece las disposiciones relacionadas con la tramitología que se debe presentar según el Régimen de importación que presenta la mercancía y en su artículo 1 especifica que "Este decreto tiene como objetivo establecer las mercancías, las condiciones y los requisitos para el trámite de los registros y licencias de importación", según el Régimen que corresponda.

"Por medio de las licencias de importación se autorizan las importaciones del régimen de licencia previa y a través del registro de importación se autorizan las importaciones del régimen de libre importación sometida a este trámite".

METODOLOGÍA

Esta investigación se inicia con un enfoque cualitativo y un tipo de estudio explicativo para identificar los errores comunes que se presentan en los procesos aduaneros de importación y exportación en las Mipymes colombianas. El método utilizado para la recolección de datos es a través de entrevistas semiestructuradas dirigidas desde el Consultorio de Comercio Exterior de la Universidad Católica Luis Amigó

sede Medellín, encaminadas a las empresas Mipymes que requieren el acompañamiento del consultorio de comercio exterior en los semestres 2023-2 y 2024-1, permitiendo la comprensión y explicación de los errores más comunes en los procesos aduaneros de importación y exportación.

Como fuente secundaria se utilizan documentos, estudios, reportes, literatura y normativas existentes sobre los procesos aduaneros, de importación y exportación en Colombia y otros documentos que pudieran ser relevantes para la investigación mediante el uso en bases de datos electrónicos como: Scielo, Google Scholar y Scopus.

Para la construcción de las entrevistas se toma como referencia la estructura utilizada por Proantoquia en el índice de internacionalización empresarial presentado en el 2022 y se aplica una técnica de muestreo no probabilístico intencional o por conveniencia (Otzen et al., 2017) (Ver Figura 1).

Figura 1. Estructura del índice de internacionalización empresarial.

Fuente: Proantioquia (2022).

Posteriormente se realizaron 5 entrevistas en donde se formularon 28 preguntas abiertas y cerradas que fueron distribuidas de la siguiente manera: Pilar 1 Estructura empresarial (6 preguntas), Pilar 2 Comercio exterior (20 preguntas) y Pilar 3 Gestión Humana (3 preguntas). Seguidamente en la Tabla 1 se enumera las preguntas generadas a cada empresario con la finalidad de indagar sus puntos de vista en relación con el tema de estudio.

Tabla 1. Preguntas dirigidas a los empresarios.

Indicador		
	1.1	¿Cuál es el tipo de Producto/servicio?
	1.2	¿Número de empleados en la empresa?
Pilar 1: Estructura empresarial	1.3	¿Años en el mercado?
	1.4	¿Tiene Cámara de Comercio activa?
	1.5	¿Tiene RUT actualizado?
	1.6	¿Cuál es el domicilio de la empresa?
Pilar 2: Comercio exterior	2.1	¿Cuántos años llevan realizando procesos de importación/exportación?
	2.2	¿Actualmente importa mercancías/exporta?
	2.3	¿La importación/exportación se hace de manera directa o indirecta?
	2.4	¿Cuál es el país del que frecuentemente importa/exporta?
	2.5	¿Tiene en este momento productos que desee importar/exportar?
	2.6	¿Cuál es ese país, producto y por qué lo considera un mercado potencial?
	2.7	¿Conoce las normativas relacionadas con la clasificación arancelaria?
	2.8	¿Conoce las normativas requeridas para el proceso aduanero de importación/exportación?
	2.9	¿Conoce las responsabilidades de los Incoterms, versiones, usos y los costos de cada parte?
	2.10	¿Conoce la reglamentación sancionatoria para el proceso aduanero de la importación/exportación?
	2.11	¿Cuál modalidad de importación/exportación utiliza más?
	2.12	¿Ha tenido problemas con el cumplimiento de normas de calidad?
	2.13	¿La documentación que presenta suele estar completa y correctamente diligenciada?
	2.14	¿Aprovecha los beneficios de los tratados de libre comercio firmados en Colombia?
	2.15	¿Ha cometido errores en la selección del régimen de importación/exportación?

	2.16	¿Considera que maneja adecuadamente los tiempos en los procesos de importación/exportación?

	2.18	¿Ha sufrido sanciones o multas por errores en la documentación o normativas?
	2.19	¿Cuánto ha pagado por errores, multas o sanciones?
	2.20	¿Tiene claro los costos que se generan en el proceso de importación/exportación?
Pilar 3: Gestión Humana	3.1	¿Tiene empleados bilingües?
	3.2	¿tiene un área de comercio exterior?
	3.3	¿ha participado en capacitaciones relacionadas con procesos de internacionalización o comercio exterior?

Fuente: autores (2024)

RESULTADOS PRELIMINARES

Errores comunes de las Mipymes en los procesos aduaneros de importación y exportación en Colombia.

Luego de analizar las entrevistas realizadas a los empresarios podemos concluir que cada una de estas empresas ha realizado importaciones o exportaciones de productos no minero energéticos, según el índice de internacionalización presentado por Proantioquia entre el 2018 y octubre de 2022 llegaron al departamento proyectos de inversión extranjera para los sectores no minero-energéticos por un valor estimado de 5.270 millones de dólares, estos incentivos motivan a las empresas a que cada vez comercien productos diferentes al petróleo y sus derivados.

Para el año 2023 Antioquia ocupa la segunda posición en el IDI (Índice departamental de Internacionalización) presentando en la variable importaciones (no minero energéticos) un puntaje de 6,02 sobre 10 y en la variable de exportaciones (no minero energéticos) 1,40 sobre 10, (cifras que corresponden a 220.939 empresas con registro vigente en cámara de comercio al 2022) (Proantioquia, 2022).

Entre las empresas entrevistadas se tiene que el 20% se encuentra en la categoría de pequeñas empresas y el 80% en Microempresas, en la tabla 2 se relaciona las categorías de las Mipymes (Bolaños & Amanda, 2019).

Tabla 2. Ley 590 de 2000 Promoción del Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Mipymes).

Tipo de empresa	Empleados	Activos totales (smmlv)	Ingresos en millones de pesos anuales Manufactura	Ingresos en millones de pesos anuales servicios	Ingresos en millones de pesos anuales comercio
Microempresas	10	inferior a 501	ingresos hasta 811	ingresos hasta 1.131	ingresos hasta 1.535
Pequeñas empresas	11 a 50	entre 501 y 5.001	ingresos entre 811-7027	ingresos entre 1131-4523	ingresos entre 1535-14781
Mediana empresa	51 a 200	entre 5.001 y 15.000	ingresos entre 7027-59.527	ingresos entre 4523-16558	ingresos entre 14781-74066

Fuente: autores (2024)

Según el Ministerio de Comercio industria y turismo las microempresas representaron el 95.3% del sector empresarial de Colombia, las pequeñas empresas el 3.5% y las medianas y grandes el 0.9% y 0.3% (Estadísticas entre enero-marzo 2023) (Comercio, 2023),

En la Figura 2 se relacionan los errores frecuentes presentados en los procesos de importación o exportación, cada uno de estos errores fue identificado en al menos dos de las Mipymes entrevistadas, lo que quiere decir que son áreas comunes de dificultad, lo anterior se soporta en la Figura 2.

Figura 2. Errores comunes de las Mipymes en los procesos de importación y exportación.

Fuente: autores (2024).

Entre los montos pagados por conceptos de sanciones o errores de documentación se tiene que la empresa 1 paga entre usd 2000-4000 usd y la empresa 2 usd 25.000 (Figura 3).

Figura 3. Montos pagados por sanciones o multas.

Fuente: autores (2024).

CONCLUSIONES PRELIMINARES

Los errores comunes de las Mipymes en los procesos aduaneros de importación y exportación en Colombia se deben a la falta de conocimiento y capacitación sobre las regulaciones aduaneras, lo que conduce a equivocaciones en la clasificación arancelaria, cumplimiento de normativas y presentación de documentos. La falta de

conocimientos especializados y tecnología, junto con el acceso deficiente a la financiación, los costos de logística e infraestructura y la incertidumbre reglamentaria dificultan la participación de estas empresas en las cadenas de valor mundiales.

La presentación incorrecta o incompleta de documentos como facturas, certificados de origen y otros requisitos aduaneros pueden provocar retrasos o sanciones. La logística tiende a costar más para las Mipymes.

Las Mipymes a menudo no cumplen con los requisitos legales vigentes, como el pago de impuestos, la obtención de licencias y permisos necesarios y el cumplimiento de normativas de seguridad.

El uso correcto de los incoterms les permite a las empresas tener claridad en sus responsabilidades y costos, así mismo reduce los riesgos de transferencia de las mercancías y permite hacer claridad de los costos que cada parte debe asumir. Este es considerado como un error frecuente.

No estar al tanto de los tratados y acuerdos internacionales que Colombia tiene con otros países puede convertir en oportunidades perdidas para beneficios arancelarios o comerciales de las Mipymes. Los aranceles y las restricciones no arancelarias afectan negativamente a las Mipymes en su capacidad para participar en el comercio. Una buena práctica es la diversidad de formas de cooperación entre ambas instituciones para una promoción comercial eficiente y exitosa.

La contratación normalmente es uno de los retos más importantes a los que se enfrentan las Mipymes. sobre todo, porque suelen tener un déficit de recursos para ejecutar acciones tan importantes en el momento de diligenciar los formatos para cumplir los requerimientos aduaneros. Además, si no se contratan personas capacitadas en los procesos de importación y exportación, puede representar en los reprocesos un costo muy alto e irrecuperable.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aldana, A. C., Melo, D. C. G., & Reyes, M. P. C. (2014b). ¿Cómo socializar los tratados de libre comercio en la ciudad de Cúcuta para lograr que sus habitantes aprovechen sus beneficios? *Revista CONVICCIONES, 1*(1), 12-17. https://www.fesc.edu.co/Revistas/OJS/index.php/convicciones/article/view/220

Anchorena, S. O. (2009). Comercio Internacional: Ventajas comparativas, desventajas distributivas. *Entrelíneas de la Política Económica,* 3. https://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/15381/Documento_completo.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Bolaños, P., & Amanda, C. (2019). Actualidad de la gestión empresarial en las pymes (Current Business Management in SMEs). *Apuntes Contables,* 24. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3399045

Comercio, M. de. (2023). *Las microempresas fortalecen el tejido empresarial colombiano.* Ministerio de Comercio Industria y Turismo. https://www.mincit.gov.co/prensa/foto noticias/microempresas-fortalecen-el-tejido-empresarial

Congreso de Colombia (2000). *Ley 590 de 2000: Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa.* https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=12672

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), 2024. *Importaciones: información junio 2024.* https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas por-tema/comerciointernacional/importaciones#:~:text=De%20acuerdo%20con%20las%20declaraciones,al%2 0mismo%20mes%20de%202023.

Francisco, J. F. R. G. J., & Galvis, R. (2008). Los procesos de internacionalización de la empresa: causas y estrategias que lo promueven. *Cuadernos latinoamericanos de Administración, 4*(7). https://revistas.unbosque.edu.co/index.php/cuaderlam/article/view/1520

García Escobar, Á. (2010). *De la ventaja comparativa a la ventaja competitiva: una explicación al comercio internacional. Publicaciones Icesi,* (60). https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/publicaciones_icesi/article/view/640/640

Maldonado, S.V. (2020). Análisis de la incidencia de una incorrecta clasificación arancelaria en la importación de mercancías. Recuperado el 21 de agosto de 2024 de https://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/15899

Maruri, C. (2010). Análisis de los regímenes aduaneros. Escuela de negocios internacionales, Universidad del Azuay. https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/2805

Ministerio De Comercio Industria y Turismo. (2019). *Decreto 1165 de 2019.* https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30036618

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2013). *Decreto 925 de 2013: por el cual se establecen disposiciones relacionadas con las solicitudes de registro y licencia de importación.* https://www.suin juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1191327

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2024). *Colombia cerró 2023 con número histórico de empresas activas.* https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/industria/colombia-cerro-2023-con-historico empresas-activas

Moreno, J. C. M. (2019). Prospectiva de las políticas gubernamentales del modelo de financiación en el crecimiento de las Pymes en Colombia. *Contexto,* 8. https://doi.org/10.18634/ctxj.8v.0i.980

Murillo Garzón, G. E. (2019). *Análisis situacional contra la evasión fiscal e incorrecta clasificación arancelaria en el recinto aduanero 2014-2017* [Trabajo de pregrado, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil]. http://204.199.82.243:8080/bitstream/handle/123456789/47/ANALISIS-SITUACIONAL-CONTRA-LA-EVASION-FISCAL-E-INCORRECTA-CLASIFICACION-ARANCELARIA-EN-EL-RECINTO-ADUANERO-2014-2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Otzen, Tamara, & Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International Journal of Morphology, 35*(1), 227–232. https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0717-95022017000100037&script=sci_arttext&tlng=pt

Organización Mundial del Comercio (s.f). *Información técnica sobre la valoración en aduana.* https://www.wto.org/spanish/tratop_s/cusval_s/cusval_info_s.htm

Oviedo, M. F. C. (2013). Origen de las pymes en Colombia: ¿consecuencia de una acertada política nacional de emprendimiento o fruto de la ausencia de oportunidades laborales para los colombianos? *Revista de Investigación, 6*(2), 217-225. Recuperado de: https://revistas.uamerica.edu.co/index.php/rinv/article/view/155

Proantioquia. (2022). *Índice de internacionalización empresarial. Antioquia 2022.* https://www.proantioquia.org.co/informe-iie-2022

Tornell, A. (1986). ¿Es el libre comercio la mejor opción? Comercio Heckscher-Ohlin vs. comercio intraindustrial. *El Trimestre Económico, 53*(211 (3), 529-560. https://www.jstor.org/stable/23396653

Torres Lasso, N. M. (2021). *Análisis del procedimiento sancionatorio aplicable ante una contravención aduanera en base a la normativa legal vigente.* in facultad de ciencias empresariales. https://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/17409/1/E-12003_TORRES%20LASSO%20NAHYR%20MADELEINE.pdf

Villar, L. (1995). Evolución de las importaciones: ciclos de apertura y restricción. https://repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/2222/Co_Eco_Diciembre_1995 _Villar.pdf?sequence=2&isAllowed=y

LA PAZ TOTAL EN COLOMBIA. UN PROYECTO DEL GOBIERNO NACIONAL CARENTE DE ESTRATEGIA INTERNACIONAL QUE FACILITE Y RESPALDE SU IMPLEMENTACIÓN

Luis Fernando Vargas-Alzate, PhD.

Línea temática: *Relaciones internacionales.*

RESUMEN

Esta investigación profundiza el estudio sobre la desconexión entre política doméstica y política exterior para la consecución de la paz en Colombia. A través de la Ley 2272 de 2022, El Gobierno nacional tramitó en el Congreso de la República la reforma (prórroga) de la Ley 418 de 1997 y logró que se prolongará en el tiempo su articulado para respaldar su propuesta central reconocida como la Paz Total. Sin embargo, dada la importancia de la propuesta, que gira como eje fundamental de su administración, es incomprensible que el Estado colombiano no cuente con una estrategia de política exterior que le permita apoyarse del sistema internacional para sacar adelante su gran objetivo de pacificar al país. Colombia ha desarrollado una tradición de relaciones políticas, diplomáticas y comerciales de naturaleza bilateral y multilateral con actores relevantes en todo el mundo. Se cuestiona, por tanto, que aún con esos vínculos consolidados no exista una estrategia ligada con la propuesta del Plan Nacional de Desarrollo, 2022-2026 (Colombia, Potencia Mundial de la Vida) para alcanzar las metas trazadas con el apoyo y acompañamiento técnico y financiero de importantes actores globales. Esta ponencia ausculta el problema en cuestión y procura encontrar respuestas sobre dicha carencia. La hipótesis sobre la que gira la investigación plantea que la desconexión institucional a nivel estatal, sumada a la improvisada manera como se gestó la denominada Paz Total en el país, ha llevado a que aún después de dos años en ejercicio de la actual administración, Colombia carezca de una clara estrategia de política exterior que impacte positivamente a su sociedad.

Palabras clave: *Colombia, paz total, política exterior.*

ABSTRACT

This research explores the disconnect between domestic and foreign policy for achieving peace in Colombia. Through Law 2272 of 2022, the national government has extended Law 418 of 1997 in Congress, advancing its central political objective of 'La Paz Total' (Total Peace). This policy, the centerpiece of the current presidential administration, is

not just significant but crucial in Colombia's peace processes. However, it is concerning that the Colombian state needs an international strategy to leverage the global system to advance this critical goal of pacifying the country. The gravity of this policy underscores the need for a comprehensive international strategy, making it a crucial area of focus for policy analysts, government officials, and international relations experts. Colombia has robust bilateral and multilateral political, diplomatic, and commercial ties with significant actors worldwide. Nevertheless, despite such connections, no strategy is linked to the proposal of the National Development Plan, 2022-2026 (Colombia, Potencia Mundial de la Vida) to achieve its goals with international support. The hypothesis guiding this research is that an institutional disconnect at the state level, combined with the impromptu way the so-called Paz Total policy was conceived, has led Colombia to need a clear foreign policy strategy even two years into the current administration.

Keywords: *Colombia, peace (paz total), foreign policy.*

INTRODUCCIÓN

Esta ponencia plantea una aproximación a la comprensión del vínculo existente entre los asuntos internos de Colombia y su estrategia de política exterior. La nación colombiana ha experimentado un conflicto de relativa larga duración y que ha forzado que la mayor parte de sus vínculos externos descansen sobre la base de dicha conflictividad. En agosto de 2022, por primera vez en su historia, Colombia comenzó a ser gobernada por un líder de lo que convencionalmente se conoce como la izquierda. El propósito de esta nueva administración es el de pacificar al país.

Luego de alcanzar acuerdos nacionales, el Gobierno de Gustavo Petro diseñó un Plan Nacional de Desarrollo (PND) que, por primera vez en la historia del país convocó a toda la sociedad para su confección. El PND denominado “Colombia, Potencia Mundial de la Vida”, se convirtió en la hoja de ruta para trabajar en la consecución de la paz en el país. Sin embargo, una deficiencia importante en la implementación del PND gira en torno a la débil o inexistente conexión entre las políticas públicas domésticas y la probable estrategia de política exterior del Estado colombiano.

A dos años de ejecución, el Gobierno de Gustavo Petro no ha oficializado la que denominó su política exterior feminista (PEF) y se siguen evidenciando muchos vacíos que impiden entender cómo los actores internacionales podrían ayudar en la meta de pacificar a Colombia. Surge así una pregunta problematizadora: ¿Cómo se conectan los programas y proyectos del Gobierno nacional con su estrategia y ejercicio de internacionalización?

El trabajo empieza con una caracterización del país, a partir de su conflicto interno. En segundo lugar, amplía el conocimiento de la Ley de la Paz Total y avanza hacia la clarificación de lo que significa la política exterior y las razones por las que Colombia debe considerarla estratégicamente para llamar la atención de los actores internacionales que podrían acompañar sus procesos internos.

En la sección posterior, una vez se presentan algunos rasgos característicos del estudio de la política exterior colombiana (PEC), el autor se enfoca en la revisión de los acontecimientos más críticos del ejercicio internacional del país. La obra cierra con la lectura crítica del estado en que el actual Gobierno ha manejado los asuntos internacionales del país.

METODOLOGÍA

Metodológicamente, esta propuesta de trabajo es de tipo exploratorio y confirmativo, en tanto acude a la revisión de fuentes primarias y secundarias que permitan confirmar o descartar la hipótesis que plantea la carencia de una clara conexión entre la aplicación de la Ley 2294 (19 de mayo de 2023) y la estrategia de política exterior que tiene Colombia.

Se adelanta una revisión de material oficial (documentos del Gobierno nacional), discursos presidenciales, intervenciones públicas de autoridades del Estado, reportes de prensa y comunicados de prensa del gobierno. Con ello, y a través de diversos métodos y técnicas de rastreo de información, el autor traza la línea argumentativa de una metodología cualitativa que permite responder múltiples cuestionamientos sobre la validez y pertinencia del vínculo entre política pública y política exterior.

Colombia: país en conflicto durante 70 años.

Colombia es un país que ha experimentado un conflicto de relativa larga duración e intensidad, originado con la emergencia de los grupos rebeldes o guerrilleros que, conformados durante los años sesenta, enarbolaron las banderas de la justicia social. Cronológicamente, el primero en existir fue el Ejército de Liberación Nacional (ELN), en 1965, luego de que un año atrás, en unos hechos controversiales, el Estado avalara una incursión contra grupos de campesinos que reclamaban derechos civiles en la localidad de Marquetalia, en el departamento del Tolima.

En 1966 se creó un segundo grupo guerrillero reconocido como Las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC), mientras que para 1967 se formalizaría la existencia del Ejército Popular de Liberación (EPL). Todas estas agrupaciones se

hallaron imbuidas por la ideología Marxista-Leninista expuesta durante los años de la Guerra Fría como el sustento para luchar contra el statu quo occidental (Giraldo, 2015; Noreña, 2011).

Desde un primer momento, los grupos de guerrillas liberales reivindicaron los postulados de las revoluciones socialistas y se identificaron con la transformada Revolución Cubana que, a pesar de sus orígenes y fundamentos nacionalistas, terminó siendo uno más de los movimientos que la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas abrazó con su causa política. Por tanto, existió una marcada empatía entre los grupos guerrilleros formados en Colombia y la causa socialista revolucionaria. A pesar de ello, los cambios políticos trazaron rumbos diferentes para ese tipo de organizaciones. Una vez finalizada la Guerra Fría, y con la transformación de Colombia en un Estado Social de Derecho, contemplado en la Constitución de 1991, las condiciones fueron diferentes y varias de las organizaciones guerrilleras desviaron el rumbo político.

Mónica Zuleta (2002) contextualiza apropiadamente el cambio de circunstancias que se originan tanto por externalidades, como por la aceptación de un proceso de diálogo en el que se involucraron el ELN, las FARC-EP y una disidencia del EPL (que ya adelantaba negociaciones previas) con el Estado colombiano. Luego de varios años y de un proceso de negociaciones que no alcanzó buenos resultados, los actores involucrados en el conflicto armado colombiano se vieron inmersos en una complejidad mucho mayor que incluyó a los carteles de la droga e, incluso, a las élites políticas del país. Entre 1994 y 1996 las guerrillas perdieron su naturaleza, alejándose categóricamente de posturas políticas e ideológicas y se enfrentaron de nuevo con el Estado (Zuleta, 2002). El siglo se cierra con la confección del Plan Colombia, que es una evidente estrategia de política exterior estadounidense en Colombia (Monroy, 2014).

De esta manera la paz se hizo esquiva en el siglo anterior. Pero no está lejos de mantenerse esquiva en el presente. Antes de llegar a la firma del texto acordado entre el Estado colombiano y las FARC, hubo intentos importantes para pacificar al país, pero estos fallaron en su objetivo. Salvo el caso de los acuerdos logrados entre el Estado y los grupos paramilitares (AUC) durante la administración de Álvaro Uribe Vélez, los avances en la materia son bastante limitados. En la revisión de literatura sobre el conflicto en Colombia es fácil encontrar coincidencia en que lo pactado entre el Gobierno y las AUC fue positivo (Restrepo y Aponte, 2009; Vacas, 2014). Sin embargo, también es notorio que existen diversas suspicacias por la manera como la administración Uribe negoció con los paramilitares.

Los acuerdos de Santa Fe de Ralito (15 de julio de 2003) y de Santa Fe de Ralito II (Acuerdo de Fátima del 13 de mayo de 2004) son la base que sustenta el proceso de pacificación entre el Estado colombiano y los paramilitares. Vacas (2014) plantea una revisión amplia desde el proceso de negociación hasta los acuerdos alcanzados y la posterior implementación, resultados y consecuencias. Así mismo, ofrece un análisis sobre el tema de la Justicia de Transición y los derechos de las víctimas a la verdad, la justicia y la reparación.

A pesar de esos avances con los grupos de autodefensa, Colombia se mantuvo como un país inmerso en la violencia. Esto, porque había una guerra sin cuartel desde el Estado contra los otrora grupos guerrilleros (FARC y ELN) que estaban incluidos en la lista de terroristas publicada a principios del siglo por la Unión Europea y los Estados Unidos de América (Noreña, 2011), y por la aparición de nuevos grupos de autodefensa y paramilitarismo. Además de ello, todos esos actores se habían congraciado con el negocio del narcotráfico, alimentando una situación de conflicto armado interno, sin reconocimiento de beligerancia para los grupos armados ilegales, y con constantes ataques terroristas desde diferentes posiciones (Valcárcel, 2008). Según el Índice Global de Terrorismo (2023), Colombia tiene el mayor impacto de dicho fenómeno en Suramérica, ocupando el puesto decimoquinto a nivel mundial:

Of the deaths recorded in 2022, 16 were attributed to the Revolutionary Armed Forces of Colombia (FARC), with the National Liberation Army (ELN) responsible for the remaining five deaths. However, the ELN was responsible for more incidents than the FARC, launching 62 percent of attacks in 2022n(IEP, 2023, 48).

Aunque las FARC están incluidas en el informe como si fuesen grupo ilegal activo, en realidad esto aplica a los disidentes. Después de 2016, con el acuerdo firmado con el Gobierno las FARC desaparecieron oficialmente.

Juan Manuel Santos Calderón ganó las elecciones presidenciales en 2010, con el particular respaldo de Álvaro Uribe. Se pensó, entonces, que mantendría su línea militar dura de combate a los grupos ilegales mientras fue ministro de defensa de ese Gobierno. Sin embargo, en el transcurso de su primera administración se presentó un giro que llevó al mandatario a trazar una negociación con las FARC, dejando atrás la confrontación directa que había sostenido siendo ministro de defensa de la anterior administración.

En 2014, con la posibilidad de reelegirse para la presidencia, Santos logró una victoria construida, de manera particular, por diversos sectores de izquierda que

apoyaban el proceso de paz. Es paradójico porque hasta ese momento había sido considerado un líder de derecha. La prensa internacional así lo reseñó. Sin embargo, pese a haberse alcanzado el acuerdo de 2016 y dejarse planteado el camino para pacificar a Colombia, la llegada de Iván Duque a la presidencia de Colombia en 2018 planteó un reto para sacar adelante la implementación de un compromiso político con el que no estuvo identificado. Arias (2020) analiza en su trabajo el nivel de polarización en el que ha estado la sociedad colombiana desde el momento en que el Acuerdo Final se firmó y las numerosas dificultades para su implementación.

Dentro de las consideraciones respecto al proceso de paz en el que Colombia ha estado inmerso desde 2016 hasta la fecha, una muy importante es la formalización, reconocimiento y aceptación del partido político Comunes. Tal como Rettberg y Moreno (2023) lo exponen en su trabajo sobre la evolución y dificultades de dicho partido, es pertinente considerarlo como un elemento central en la construcción de paz en el país. Si bien este aspecto no hace parte de la tesis que ocupa este trabajo, hay aspectos que permiten inferir avances significativos. Tal como Rettberg y Moreno (2023, 248) lo han planteado, "más y mejor democracia no ha protegido al país ante la violencia", pero al mismo tiempo el progreso político de quienes antes fueran guerrilleros y actualmente fungen como legisladores, es parte fundamental en la pacificación del país.

La ley de la paz total.

Gustavo Petro Urrego ganó las elecciones presidenciales de 2022, luego de una campaña caracterizada por la polarización de la sociedad, entre quienes consideran que es la persona con el liderazgo acertado para pacificar a Colombia y entre quienes lo desacreditan por haber formado parte del otrora M-19. Infortunadamente, el proceso de paz adelantado por Juan Manuel Santos dividió al país en dos, fundamentalmente con los resultados del plebiscito que consultó a la sociedad sobre su apoyo a la negociación. De un lado estaban quienes defendían la manera como Santos negoció a nombre del Estado colombiano con las FARC y de otro estaban quienes consideraban que las negociaciones debían ser diferentes. Es decir, en general todos los colombianos han anhelado la paz, pero la discusión giró en torno a la manera como se negoció.

Apuntarle a una polarización de la sociedad en Colombia puede resultar en un simplismo que no detalla la realidad del país. Burnyeat, et. al. (2021) lo explican en su análisis como algo que va más allá de una simple coyuntura. A pesar de ello, se ha insistido desde toda la institucionalidad en superar tales divergencias y alcanzar algunos consensos que permitan implementar lo negociado desde 2016. El presidente Petro, en representación de los sectores sociales menos favorecidos y reivindicando su lucha desde los tiempos de su militancia en el M-19, se quedó con la presidencia en las

elecciones del 19 de junio de 2022 (segunda vuelta electoral) y dio comienzo a un mandato inédito en la historia de Colombia. Era la primera vez en la que alguien venido de la subversión llegaba a la Casa de Nariño.

El nuevo gobierno tomó posesión el 7 de agosto de 2022 y en el discurso de instalación y toma de juramento, Gustavo Petro lanzó un decálogo de compromisos en el que planteo como primero y más relevante el siguiente:

Trabajaré para conseguir la paz verdadera y definitiva. Como nadie, como nunca. Vamos a cumplir el Acuerdo de Paz y a seguir las recomendaciones del informe de la Comisión de la Verdad. El «Gobierno de la Vida» es el «Gobierno de la Paz».

La paz es el sentido de mi vida, es la esperanza de Colombia.

No podemos fallarle a la sociedad colombiana. Los muertos se lo merecen. Los vivos lo necesitan. La vida debe ser la base de la paz. Una vida justa y segura. Una vida para vivir sabroso, para vivir feliz, para que la dicha y el progreso sean nuestra identidad (discurso de posesión de Gustavo Petro, agosto 7 de 2022).

Tomando esta declaración como punto de partida de su Gobierno, el compromiso de la administración actual en Colombia quedó cifrado en pacificar al país. Para ello, el Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026, oficialmente titulado “Colombia, Potencia Mundial de la Vida”, ofrece las bases para alcanzar ese gran objetivo. El artículo 1º de la Ley 2294 (19 de mayo de 2023) describe la esencia de lo que el Gobierno trazó como objetivo de su estrategia central:

[S]entar las bases para que el país se convierta en un líder de la protección de la vida a partir de la construcción de un nuevo contrato social que propicie la superación de injusticias y exclusiones históricas, la no repetición del conflicto, el cambio de nuestro relacionamiento con el ambiente y una transformación productiva sustentada en el conocimiento y en armonía con la naturaleza. Este proceso debe desembocar en la paz total, entendida como la búsqueda de una oportunidad para que todos podamos vivir una vida digna, basada en la justicia (…). (Ley 2294 del 19 de mayo de 2023, p.1)

Expuesto lo anterior al inicio de la Ley (2294), el Gobierno de Gustavo Petro trazó su ejercicio político en función de cinco grandes transformaciones, a saber: Ordenamiento del territorio alrededor del agua, la seguridad humana y la justicia social, el derecho humano a la alimentación, la convergencia regional, y la transformación productiva, la internacionalización y la acción climática (DNP, 2023, 41). Así mismo, el Plan de Desarrollo determinó cuatro ejes transversales que están expuestos en la

misma ley. Dichos ejes son (i) la paz total, (ii) los actores diferencales para el cambio, (iii) la estabilidad macroeconómica, y (iv) la política exterior con enfoque de género.

Es interesante considerar el cuarto eje transversal como un asunto inédito en Colombia. Incluso, en América Latina no ha sido tampoco un tema tan popular. Salvo los casos de México y Chile, en realidad ha habido pocos intentos para la generación de estrategias de este tipo, inclusivas, intersectoriales y basadas en las realidades sociales de los grupos poblacionales marginados y vulnerables. Monroy y Luque (2023) presentan en su trabajo un rastreo en los discursos, la prensa y fuentes secundarias que les permiten identificar los orígenes de la propuesta gubernamental. El mismo trabajo analiza los retos de la implementación de la novedosa estrategia para Colombia.

Podría entenderse, al menos teóricamente, que desde los fundamentos (Plan Nacional de Desarrollo) el Gobierno planteó un vínculo directo entre la Paz Total y la política exterior del país. Sin embargo, como se verá más adelante, en realidad el cuarto de los ejes transversales del plan se quedó lejos de su aplicación e implementación.

La política exterior.

Este trabajo centra su atención en el vínculo existente entre el gran objetivo gubernamental de pacificar a Colombia y su política exterior. Para tal efecto, es oportuno ahondar en la comprensión general de la política exterior, el ejercicio que la rodea y las razones por las que un Estado (Gobierno) determina su diseño, confección e implementación. En tal sentido, lo primero es partir de la conceptualización y diferenciación de esta en relación con la política internacional.

Waltz (1996) planteó desde el siglo anterior la necesidad de acercarse a la política exterior desde una mirada diferente a la de la política internacional, en tanto no es posible teorizar sobre la primera con base en los postulados de la segunda. Así, es necesario partir de la consideración de la política exterior como una estrategia gubernamental institucional, en la que convergen los intereses, principios, valores y necesidades de una nación. Dicha estrategia debe ser construida a la luz de las necesidades más apremiantes de la sociedad. Además de su diseño y ejecución, a los Gobiernos les corresponde convertirse en administradores de los lineamientos estratégicos, hasta convertir a la política exterior en un mecanismo internacional que arroje resultados domésticos.

Adentrarse en el estudio de la política exterior abre un escenario de mayor complejidad cuando se vincula con el diseño de las políticas públicas. Si bien este no es el caso, es preciso considerar que diversos autores defienden tal posición. Los trabajos

de Lippe (2010), Galeano (2012), González y Sánchez (2020), y Fernández y Zelicovich (2021) defienden y argumentan el hecho. No obstante, los estudios de la política exterior, al interior del subcampo de trabajo académico del Análisis de Política Exterior (APE), difícilmente podrán enmarcarse desde esa perspectiva.

Es útil y apropiado apoyarse en el estudio sobre los determinantes de las decisiones en materia de política exterior de Mintz y DeRouen Jr. (2010) para clarificar la distancia entre la elaboración de una estrategia de política exterior y la generación de una política pública. Para estos autores, una decisión de política exterior conducente a la generación estratégica de la misma, incluye el ambiente en el que se decide, los factores psicológicos, los factores internacionales y los factores domésticos. Esa combinación de factores es la que aleja a la política exterior de ser considerada una política pública y la traslada al terreno de lo estratégico gubernamental, con objeto de la obtención de beneficios nacionales en el exterior.

Finalmente, como queda planteado por Hudson (2008), la política exterior es la estrategia o enfoque elegido por el Gobierno nacional para lograr sus propios objetivos en sus relaciones con entidades externas. Además de ello, un conocimiento más enciclopédico la sitúa como "la política de la clase dominante de un Estado, que se dirige hacia el exterior; es decir, hacia las relaciones externas del Estado" (Woerterbuch der Aussenpolitik and des Voelkerrechts, 1980). Confirmando las ideas ya desarrolladas en la conceptualización, Crabb, Jr. (1972) limita a los objetivos nacionales en la categoría de principales componentes de la política exterior. Estos, sumados a los diferentes medios para alcanzar dichas metas, propician una interacción que da vida al ejercicio político en el campo de lo internacional.

La política exterior colombiana (PEC).

La tradición literaria sobre la PEC enseña que los temas internacionales cobraron mucha más fuerza en las últimas dos décadas. La revisión sistemática de Borda y Tickner (2011) así lo confirma. Igualmente, el Estado del Arte desarrollado por el Grupo de Investigación en Relaciones Internacionales y Asuntos Globales -RIAG- de la Universidad Nacional (2009) lo ratifica. La literatura sobre el tema se ha hecho cada vez más profusa. A pesar de lo anterior, los trabajos sobre la materia han estado situados, en su mayor parte, desde posturas descriptivas y no teóricas o analíticas. Una muestra de ello aparece en varios de los capítulos publicados en el volumen 34 de la Revista Desafíos de la Universidad del Rosario. El editorial de ese número de la revista enfatiza en la necesidad de darle un giro al estudio de la PEC (Tickner y Monroy, 2022).

Sumado a lo anterior, también los estudios sobre la PEC se han enfrascado en la repetición de unas características que han hecho carrera para enfatizar que dicha política es claramente imperfecta. Amaya (2020), que también es recogido y citado por Tickner y Monroy (2022), caracterizó a la PEC a partir de esos elementos tradicionales. Un marcado personalismo y presidencialismo, el hermetismo decisorio, el cortoplacismo, la cercanía a los Estados Unidos, el apego al derecho internacional, la fragmentación y la debilidad institucional de la Cancillería. Sin embargo, el mismo Amaya (2020) quiso analizar estas características en una dirección contraria. El autor se ocupó, por ejemplo, de entender la cercanía con los Estados Unidos y el presidencialismo como elementos positivos para la PEC.

Ese tipo de estudios son necesarios e importantes porque permiten salirse del típico discurso relativo a una política exterior fragmentada y captada por Estados Unidos, entre muchos rasgos reiterados en las publicaciones. Además de ello, es plausible encontrarse con que en los últimos años hay un grupo de autores e investigadores que decidieron su aproximación a la política exterior del país, haciendo uso de las herramientas que ofrece el Análisis de Política Exterior.

Espinosa-Arias (2022) brinda en su revisión sobre la evolución de la literatura en torno a la PEC el camino más expedito para generar explicaciones satisfactorias sobre la materia, distanciándose de las teorías de Relaciones Internacionales. Waltz (1996) lo precisó cuándo fue insistente en que no es posible estudiar política exterior haciendo uso de teorías de política internacional.

Considerando lo expuesto líneas atrás, este trabajo hace un seguimiento a la política exterior del país durante el tiempo que cubre la Administración Petro (2022-2026). El interés es identificar cómo está construida la PEC y si ésta ha sido correctamente socializada en los diversos escenarios del multilateralismo. Sumado a ello, el objetivo del trabajo es determinar si el objetivo central del Gobierno nacional de lograr la “Paz Total” cuenta con una conexión directa con la estrategia de política exterior planteada.

El Plan Nacional de Desarrollo, 2022-2026 (PND), “Colombia, Potencia Mundial de la Vida”, ofreció las líneas gruesas de una posible estrategia de política exterior. Cuando se aprobó y sancionó la Ley 2294 de 2023, El Estado colombiano contó con una hoja de ruta oficial para que el Gobierno iniciara su actividad administrativa y procurara el logro de objetivos nacionales, concertados en diversos encuentros que contaron con una amplia participación nacional. El PND determina que “la política exterior centrará sus acciones hacia la diversificación de las prioridades geográficas, la profundización de

la integración regional, el pleno desarrollo de las zonas de integración fronteriza y la atención integral de la población migrante." (DNP, 2023, Introducción).

Además de ello, y considerando que el PND apunta a 5 grandes transformaciones para el país (ordenamiento del territorio alrededor del agua y justicia ambiental; seguridad humana y justicia social; derecho humano a la alimentación; transformación productiva, internacionalización y acción climática; convergencia regional), el documento sugiere la búsqueda y consolidación de vínculos que permitan avanzar en la consecución de las metas propuestas. Con base en ello, el Gobierno mostró claridad en la diversificación de las relaciones internacionales de Colombia y en reactivar los diálogos bilaterales y multilaterales en América Latina, que continúa como un pendiente de la política internacional en esta parte del mundo.

El PND también delimitó una clara priorización en torno al Cambio Climático y la pérdida de biodiversidad. Ello está planteado cuando sugiere el desarrollo de un marco reglamentario para el canje de deuda pública por conservación de los ecosistemas y su estrategia de implementación. Desde el momento de su posesión, el presidente Gustavo Petro ha insistido en el tema como fundamento de la PEC. El PND plantea la búsqueda de mecanismos que faciliten la negociación internacional en igualdad de condiciones para el desarrollo de la bioeconomía y la participación justa y equitativa en los beneficios del acceso a recursos genéticos. (PND, 2023).

El plan de promoción de Colombia en el exterior, como herramienta de diplomacia pública, tendrá un enfoque de acción climática y de promoción de la interdependencia entre biodiversidad y diversidad cultural, lo que deberá contribuir a posicionar a Colombia no solo como el segundo país más biodiverso del planeta sino como líder de la Agenda 2030. (PND, 2023, 207)

Algo llamativo en la propuesta del PND en materia de política exterior para el país gira en torno a la promoción de los embajadores de carrera (diplomática). Se procura allí que ellos sean la primera opción en la dirección de las oficinas de asuntos internacionales de los ministerios. A pesar de resultar muy positivo para estos funcionarios, su elección como embajadores para las embajadas que el Estado colombiano tiene alrededor del mundo no está contemplado como la primera instancia.

De acuerdo con el PND, la PEC considera el diseño, formulación y ejecución de una propuesta basada en la política exterior feminista pacifista, participativa e interseccional que prioriza la promoción de la equidad y los derechos de las mujeres en toda su diversidad a través de la transversalización del enfoque de género en la política

bilateral y multilateral. Anclado a lo anterior, el Gobierno nacional se ha propuesto sacar adelante una estrategia "para que los cooperantes bilaterales y multilaterales contribuyan, de manera articulada, al fortalecimiento de las capacidades nacionales para la construcción y ejecución de políticas públicas para la equidad de género (ODS 5)." (PND, 2023, p. 283).

Finalmente, dentro de lo estipulado por el PND, la propuesta de la PEC para esta administración promoverá iniciativas en temas de justicia étnico-racial, conocimiento y reconocimiento de la historia y de las culturas, y de reparación histórica con un enfoque étnico-racial.

En los ámbitos multilateral y bilateral, Colombia buscará construir una política exterior de justicia racial que reconoce el papel y la importancia de los pueblos étnicos, que defiende la agenda de reparación histórica, que reconecte las diásporas y las relaciones con los países del Caribe y de África. Se abrirán nuevas embajadas en los países de África y el Caribe. Así mismo, se implementará una estrategia de cooperación internacional para alinear a los cooperantes bilaterales y multilaterales en el fortalecimiento de las capacidades nacionales para la generación y ejecución de políticas y estrategias públicas para la justicia racial y en favor de los pueblos étnicos, se promoverán actividades culturales y deportivas en el exterior con enfoque étnico, y se apoyará la realización de cumbres internacionales con enfoques étnicos. (PND, 2023, p.322)

Hasta este punto se presenta lo que se plantea en el PND. Aunado a ello, debe considerarse la información que ofrece el Plan Estratégico Sectorial del Gobierno nacional. Aunque no se oficializó en ningún acto público como hoja de ruta de la PEC, es la única fuente oficial relativa con el tema. Sin embargo, está más cerca de ser un plan estratégico de la Cancillería, que una hoja de ruta de la PEC para esta administración. Aparte del PND, el documento titulado "política exterior y migratoria: construcción de sinergias para la protección de la vida y la Paz Total" es el único referente que se tiene para comprender la estrategia de PEC.

El Plan Estratégico no contó en 2023 con una versión oficial promulgada por el Gobierno nacional. Se trató de una versión preliminar en la que se puede observar la definición de tres objetivos que podrían ser parte de la PEC, pero que no se declaran en esa dirección. Tales objetivos son (1) posicionar a Colombia como potencia mundial de la vida, (2) fortalecer los vínculos con las comunidades colombianas en el exterior, y (3) fortalecer integralmente las capacidades de gestión del sector de relaciones exteriores para cumplir los objetivos y metas del Gobierno del Cambio. Finalmente, el documento

plantea la “Estrategia Transversal”, en la que se incluyen los actores diferenciales para el cambio y los indicadores que permitirían monitorear los avances en la materia.

Política exterior en acción (hallazgos preliminares).

Una vez revisado lo concerniente a la postura oficial del Gobierno nacional, lo que sigue es determinar los avances en la concreción de la estrategia de política exterior del Estado colombiano. Hasta este punto se ha desarrollado el argumento que defiende la idea de la política exterior como una estrategia estatal útil a la consecución de los objetivos trazados por la política doméstica. Tal argumento se convierte en la razón fundamental para la formulación de una política exterior que sirva de soporte a la consecución del objetivo fundamental expuesto en el PND: la Paz Total.

A pesar de lo anterior, la revisión de los actos de Gobierno, sus lineamientos y directrices oficiales de política exterior y las declaraciones, visitas de Estado y participaciones en los diversos escenarios multilaterales (incluidos los discursos del presidente), permiten determinar una falta de conexión entre lo planteado como hoja de ruta para alcanzar las cinco transformaciones inmersas en el Plan Nacional de Desarrollo y la PEC.

El discurso de posesión de Gustavo Petro, el 7 de agosto de 2022, estuvo cargado de emotividad, simbolismo y algunos mensajes disruptivos. En sus ideas, lo relativo con la política exterior llamó la atención porque se tornó insistente en trabajar por la integración regional dejando atrás el componente ideológico. Además, propuso que Colombia se enfoque en alcanzar acuerdos multilaterales ambiciosos que permitan la promoción de una economía descarbonizada y controlar los efectos del Cambio Climático. En materia económica, también consideró ampliar los vínculos de Colombia con el mundo para dialogar con África y lo que denominó “el Mundo Árabe”. El discurso manifiesta un interés en el fortalecimiento de la presencia internacional de Colombia y en dinamizar la cooperación en áreas diversas, mientras se promueve la paz, no solo en Colombia sino en el mundo.

A pesar de ese discurso, que había sentado las bases para la generación de una estrategia de política exterior y que, de acuerdo con su promesa de campaña, ofrecía claridad en ocho temas clave para el país, el avance en el diseño, formulación e implementación de la PEC ha quedado en el papel. Los avances en dicha labor se han visto complejizados por la falta de coordinación entre la Casa de Nariño y la gestión del Ministerio de Relaciones Exteriores. Sumado a ello, la participación desmedida e imprudente del presidente Petro en política internacional, el manejo excesivamente personalista que ha dado a las relaciones internacionales del Estado y la indecisión

frente al nombramiento de personas capacitadas y con experiencia en el aparato diplomático del país, tiene a Colombia sin una clara conexión entre lo interno y lo externo.

El ejercicio político ha puesto en duda que la relación bilateral con Estados Unidos conserve la importancia que tradicionalmente ha tenido para la PEC. A pesar de los constantes anuncios sobre una relación bilateral estable y que se "encuentra en su mejor momento", la realidad es que Washington no está conforme con la manera como el Gobierno de Colombia adelanta sus acciones en el escenario internacional. Muestra de ello es el recorte presupuestal a la ayuda que recibirá Colombia en 2025 por parte de Washington, avalado recientemente por la Cámara de Representantes. La gestión del aparato diplomático en la capital estadounidense no pudo superar la mala atmósfera generada por el presidente Petro con cada desafortunado trino que publica en su red social X.

Dado que en Colombia la Constitución Política (1991) otorga facultades plenas y total control de las relaciones internacionales a un solo individuo (el presidente), es común encontrarse en medio de situaciones, posiciones y expresiones inesperadas en sus pronunciamientos. Para el caso de la actual administración, y considerando lo que ya se mencionó sobre el manejo que hace Gustavo Petro de las redes sociales, han sido desafortunados diversos episodios con los Gobiernos de Chile, El Salvador, Argentina, Perú, Israel y Ecuador, entre otros casos. El presidente se mueve por los diversos escenarios de la política internacional, lanzando imprudentemente planteamientos personales que se emiten a nombre del Estado colombiano.

Mientras estos eventos clarifican la ausencia de una conexión entre lo que planeta el PND, como objetivo nacional central, y una posible estrategia de política exterior que facilite llegar a su consecución, al interior del Ministerio de Relaciones Exteriores se experimenta una crisis en su planeación y lógica funcional. El Gobierno decidió mover de su cargo a Leonardo Carvajal, jefe de planeación de la entidad, por lo que un año después de que Gustavo Petro empezó a gobernar, el Plan Estratégico Institucional (PEI) era inexistente. Tampoco se había declarado oficialmente la PEC. Sólo hasta enero de 2024 se publicó el PEI de manera oficial. Particularmente en el documento se hace alusión a la PEC con enfoque de género. A diferencia de lo que hoy se expresa por la Cancillería, sobre una PEC feminista. En eso no hubo un acuerdo.

En octubre de 2023, como de costumbre en el mandatario colombiano, expuso en la red social X una aclaración que, de acuerdo con su criterio, caracterizó a la PEC de las últimas décadas. Señaló que:

La política exterior de Colombia en las últimas décadas, siempre con dignas excepciones, se enmarcó (en); 1. Supeditarse a toda política exterior de los EE. UU., incluido votar contra la inmensa mayoría de las naciones del mundo, cuando estas enarbolaban principios del derecho internacional. 2. Usar la sujeción diplomática a la política exterior de EE. UU. con el fin de evitar que las graves violaciones de derechos humanos en Colombia por parte del Estado, fueran investigadas por organismos políticos o jurídicos internacionales. 3. En algún gobierno se usó personal diplomático para perseguir policialmente personas de la oposición o en el exilio o denunciantes de violaciones de derechos humanos. 4. Se buscó antes que nada y como prioridad, ocultar la violación sistemática de derechos humanos en Colombia con acción o con omisión del Estado. 5 se buscó relacionamientos para ejecutar personas en el exterior [Sic.]

A cambio de ello, precisa que su administración "tendrá una política internacional" basada en:

1. Luchar multilateralmente por superar la crisis climática. 2. Superar el marco estrecho de la convención de Viena para tratar el problema de las drogas 3. Abrir el país a toda investigación judicial nacional o internacional sobre violación de derechos humanos en Colombia 4. Basar la política exterior siempre y en todo lugar en el derecho internacional. 5. Garantizar la independencia nacional. 6 aplicar la norma constitucional que hace al presidente, como jefe de estado, el máximo responsable de la política internacional de Colombia [Sic.].

Un asunto que llama la atención es la manera como el presidente intercambia la política exterior con la política internacional, como si fueran lo mismo. Ese recurrente error en sus comunicaciones constata las carencias en la materia. Además, plantea interrogantes importantes en torno a las visitas como jefe de Estado que ha realizado. Por ejemplo, cuando Gustavo Petro estuvo en Suecia, tratando de obtener beneficios directos de los suecos en materia de cooperación e inversión, no se logró identificar cómo eso conectó con alguno de los lineamientos de la PEC. A pesar de ello, obtuvo resultados. Otro episodio que dificulta la comprensión de una posible estrategia de PEC es cuando, nuevamente a través de X, el presidente regaña a los funcionarios de la Cancillería porque no se alinean con lo que él piensa, escribe y señala en las redes sociales, en una votación de la OMS.

Más de dieciocho meses transcurrieron antes de que se volviera a tratar el tema. La estrategia de política exterior permanecía siendo desconocida. En 2024, en el marco de la 68ª sesión de la Comisión para la Condición Jurídica y Social de la Mujer de Naciones Unidas, el Gobierno colombiano presentó oficialmente su política exterior para

el periodo 2022-2026. Elizabeth Taylor Jay, viceministra de Asuntos Multilaterales, presentó ante la citada Comisión, los contenidos de la PEC para la actual administración.

En sus palabras, la voluntad política del Gobierno del Cambio del presidente Gustavo Petro ha sido un factor fundamental para que por primera vez se incorporen los asuntos de mujer y género en el centro de la política pública, incluyendo el sector de relaciones exteriores. No bastaba con haber ratificado todos los tratados internacionales sobre derechos humanos y derechos de las mujeres, está vigente la necesidad de buscar mecanismos y herramientas para hacerlos efectivos.

Hoy después de casi un año de diseño participativo y consultas lideradas por nuestro Ministerio de Relaciones Exteriores, nos complace presentarles nuestra Política Exterior Feminista (PEF), una política transformadora, que buscar generar mayores beneficios para las mujeres y las niñas más allá de nuestras fronteras, y que está soportada en tres pilares fundacionales: participativa, pacifista e interseccional. (Cancillería, 2024).

A pesar de la oficialización y puesta en escena de la PEC feminista en el mes de marzo de 2024, aún no es posible encontrar un texto oficial en el que esté planteada la estrategia, con sus lineamientos, directrices, etapas y acápites relativos con la implementación. Desde el mes de julio de 2023, la Cancillería había anunciado públicamente que daba inicio al diseño de la PEC feminista. Sin embargo, no se publicó un documento oficial al respecto. Posterior al anuncio de este año en Naciones Unidas, el estado de la PEC es igual de precario y desconocido. Oficialmente, no existe una PEC, ni tampoco una PEC feminista. La discusión está abierta.

TEXTO SIN CONCLUSIONES

(Investigación en proceso. Aún se adelanta revisión documental y se tienen planificadas algunas entrevistas semiestructuradas).

REFERENCIAS PARCIALES

Arias, D. (2020). La implementación del acuerdo de paz y la transformación del conflicto armado en Colombia. *Revista Científica General José María Córdova, 18*(31), 565-584. http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1900-65862020000300565&script=sci_arttext

Bacchus, W. (1988, octubre). *El contexto de la elaboración de política exterior. Análisis y formulación de la política exterior.* Documento de trabajo n.º 1, 127-146.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/29426/S327N962A_es.pdf

Burnyeat, G., Gómez-Suárez, A. y Rodríguez, C. (2021). *Cinco años después del plebiscito por la paz: polarización y reconciliación.* Razón Pública. Versión Online: https://razonpublica.com/cinco-anos-despues-del-plebiscito-la-paz-polarizacion-reconciliacion/

Bushnell, D. (2007). *Colombia. Una nación a pesar de sí misma. Nuestra historia desde los tiempos precolombinos hasta hoy.* Editorial Planeta.

Crabb, Jr., Cecil. (1972). *American Foreign Policy in the Nuclear Age.* Harper & Row.

DNP. (2023). Plan Nacional de Desarrollo, 2022-2026. *"Colombia: Potencia Mundial de la Vida". República de Colombia.* Bogotá: Departamento Nacional de Planeación. https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/Publicaciones/plan-nacional-de-desarrollo-2022-2026-colombia-potencia-mundial-de-la-vida.pdf

Foster, S. y Markham, S. (2024). *Feminist foreign policy in theory and in practice.* Routledge.

Giraldo, J. (2015). *Aportes sobre el origen del conflicto armado en Colombia, su persistencia y sus impactos.* En: Comisión Histórica del Conflicto y sus Víctimas. Contribución al entendimiento del conflicto armado colombiano. Bogotá: Ediciones Desde Abajo.

Hazleton, W. (1988). *Los procesos de decisión y las políticas exteriores. Análisis y formulación de la política exterior.* Cepal y PNUD.

Hernández-Vela, E. (1999). *Diccionario de política internacional* (4º ed.). Porrúa.

Hill, C. (2003). *The changing politics of Foreign Policy.* Palgrave MacMillan.

Hudson, V. (2008). *The history and evolution of foreign policy analysis.* En S. Smith, A. Hadfield y T. Dunne (eds.), *Foreign policy. Theories, actors, and cases* (pp. 11-29). Oxford University Press.

Institute for Economics & Peace (IEP). (2023). *Global Terrorism Index, 2023: measuring the impact of terrorism. Sidney.* Available from: http://visionofhumanity.org/resources

Lippe, B. (2010). *Política exterior como política pública: un análisis de la actividad diplomática brasileña durante el gobierno Lula.* XIV Encuentro de Latinoamericanistas Españoles. Congreso internacional, Santiago de Compostela, España. pp.2278-2297.

Monroy, M. C., & Luque, A. (2023). Política exterior feminista en Colombia. *Desafíos, 35*(2), 1-30. http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0124-40352023000200004&script=sci_arttext

Noreña, M. M. (2011). Las FARC-EP, ¿degradación de la lucha? *El ágora USB, 11*(2), 297-319. https://www.redalyc.org/pdf/4077/407748991003.pdf

Restrepo, J. y Aponte, D. (eds.) (2009). *Guerra y violencias en Colombia. Herramientas e interpretaciones.* Editorial Pontificia Universidad Javeriana.

Rettberg, A. y Moreno, D. (2023). Rastreando la transición de guerrilla a partido político en Colombia. ¿Cómo va el partido Comunes? *Estudios Políticos,* 66, 230-254.

Uribe, M. y Urueña, J. (2019). *Miedo al pueblo. Representaciones y autorrepresentaciones de las FARC.* Editorial Universidad del Rosario.

Vacas, F. (2014). Los acuerdos entre el Gobierno de Colombia y las autodefensas/paramilitares: proceso negociador, contenido e implementación, y derechos de las víctimas. *Revista Electrónica Iberoamericana, 8*(1), 8-41.

Valcárcel, J. (2008). Beligerancia, terrorismo y conflicto armado: no es un juego de palabras. *International Law,* (13), 363-390.

Webber, M., y Smith, M. (2002). *Foreign policy in a transformed world.* Pearson Education Limited. Prentice Hall.

THE INTERNATIONALIZATION OF PEREIRA, AN INTERMEDIATE CITY IN COLOMBIA

Carolina Ardila-Lopez. cardilal@eafit.edu.co

The internationalization of intermediate cities.

Even if internationalization is a phenomenon addressed in fields such as international business, economics, and international relations, being studied mainly from the present dynamics between borders and countries, some cities have been active in searching their own internationalization. Globalization permeates all territorial layers, reaching cities, their entities, and their inhabitants. Studies at the subnational territorial level have illustrated this phenomenon from the point of view of clústers or the so-called global city, bien contexts of great value for international growth and development. But although the city, regardless of its size, is the platform in which any international activity is developed, it is unknown how the internationalization of smaller or intermediate cities occurs.

Given the relevance of the phenomenon in this context, this case study aims to show how the internationalization of an intermediate city occurs. The case reveals how the selected intermediate city internationalizes, represented in the international links of the different entities, their influence on the city's internationalization, and the foreign locations where the internationalization occurs. It is of special interest to realize that there is a highly centralized network from the local government's support entities for this city. This means that the influence they exert in the phenomenon is very high, making the system extremely vulnerable if these local agencies disappear, especially in an emerging market context, where unstable governments are a commonality.

Cities and the internationalization phenomenon.

The internationalization of cities has been a phenomenon approached from diverse perspectives. For instance, in the International Relations (IIRR) field it is known as paradiplomacy, meaning those international activities performed only by the local governments such as international cooperation, investment promotion, and city marketing (Cornago, 2010, Jimenez, 2015). Likewise, in International Business (IB), cities are mostly regarded as platforms, where firms can deploy but also develop their core competences (Taylor et al., 2013). Moreover, since Friedmann's seminal work about primary and secondary cities, there is an idea of some cities having a salient economic global position due to the interconnectedness and the existence of major financial centers and transportation nodes (1986). Correspondingly, cities and regions play a very important role in a country's economic development (Brand & Drewes, 2021),

being places where companies build their competitive advantage, such as unique skills and know-how, to be successful locally and internationally (Porter, 1999).

Moreover, the study of internationalization of cities has privileged the study of global cities for obvious reasons. Global cities like London and New York, have a high degree of interconnectedness to local and global markets; a cosmopolitan environment; and high levels of advanced service firms (Goerzen et al., 2013). They also connect directly among themselves based on the links formed by their advanced multinational firms, creating a world city network (Taylor, 2001).

These characteristics are salient in any of these, no matter how many inhabitants the territory has. Other types of cities have been characterized according to their population, which is the case of the intermediate city, a location that has between 50,000 and 1 million inhabitants, and accounts for one-third of the total global urban population (UCLG, 2015). Nonetheless, intermediate cities are more than a demographic delimitation, they are highly dynamic places, strategically located, and avid of global and local links (Llop, et al., 2019; Herrero, 2017). These cities do not enjoy of the degree of cosmopolitan environment and the amount of advanced service firms that global cities have but share a certain degree of interconnectedness to global markets deriving in trade, investment, and knowledge flows. Likewise, unlike global cities, intermediate cities rely on their local promotion agencies' investment promotion, marketing, and networking strategies (Ardila López & Santamaría-Alvarez, 2024).

Additionally, connectedness is an important characteristic of internationalization, since this is the capacity that territories have to internationalize. In this sense, the study of which actors participate in the internationalization dynamics, and how these create connections that knit a global network, can porta the internationalization of cities. For this, the analysis of the city's network constitutes a powerful methodology for connecting macro and micro levels in many areas, examining the nodes and their ties, the network structure, its patterns, locations, and properties (Streeter & Gillespie, 2008).

Pereira, an international intermediate city.

With a metropolitan area of about 700,000 inhabitants, Pereira is located in the heart of Colombia, where the well-known coffee region is (Eje360, 2017). There are several conditions positioning Pereira as an important intermediate city on a national and international level. It is a city with high commercial dynamism, an educated and economically active population, with connections with the periphery, and a logistics platform where most of the national road corridors converge. Thanks to this, the city offers the potential to access a broader market of 2.5 million inhabitants among its

neighboring municipalities, with a gross domestic product per capita that doubles that of the country (Mincomercio, 2022). Due to its geographical location and infrastructure, the city provides access to the two most important seaports in Colombia. Similarly, it has an international airport with the capacity to transport 72% of the passengers of the coffee region (Invest in Pereira, 2020). The city has also been a benchmark for sustainability, competitiveness, and innovation compared to other intermediate cities (Findeter, 2017).

Additionally, the department of Risaralda, of which Pereira is its capital, has one of the largest emigrant populations for a tertiary territory in the country with some 100,000 permanent citizens abroad (Dane, 2022). This characteristic represents an interesting and potential area of study in terms of international migrant business links and networks (Lorenzen & Mudambi, 2013; Marino et al., 2020; Saxenian, 2005).

Pereira, founded in 1863, was born as a land of entrepreneurs and outsiders and owes its name to Mr. Pereira Martinez, who donated it so that anyone who needed it could take advantage of it. The city was formally created with 60 people, mostly humble farmers from Antioquia, and from that moment on it was classified as “an intermediate city with a dominant thrust” (Angel, 1995:25). In Pereira and its surroundings, besides coffee, there has been gold, cocoa, cane, rubber, and livestock, which is why it has always been considered a fertile land. It has also been a free and generous territory, where various political, philosophical, and religious positions converge. Hand in hand with this context, at the beginning of the 19th century, migrants from the Middle East also found in Pereira a place to stay without major complications, thus bringing the textile trade to the area (Chujfi, 2008). Situation that gave to the city an even more commercial and diverse environment.

One can recognize in that story a whole context of determination and entrepreneurship, with connections of various kinds, where access to business and information is facilitated. Today, 160 years after its founding and with an exponentially larger population, Pereira is considered the main city of the coffee region in Colombia (Eje360, 2017).

This is how since its beginnings and based on the town's capabilities, Pereira has been marked by agricultural and textile trade. Later, due to the entire industrial boom in these two sectors, metalworking was incorporated being today one of the most powerful local industries internationally. The local administration sees these sectors as the most important ones for development and internationalization and considers that there is

significant potential in services such as tourism (Risaralda Internationalization Plan, 2020).

All these considerations confirm that Pereira is an intermediate city with the potential to attract Foreign Direct Investment (FDI) due to its proximity to markets, communications, and well-evident connectivity (Lorenzen et al., 2020). It also fits into the international city category given by Soldatos (1991), as it engages in international economic transactions, has local institutions with international reach, has direct transport links to foreign locations, and has evidence of networking activities.

Pereira's internationalized network configuration.

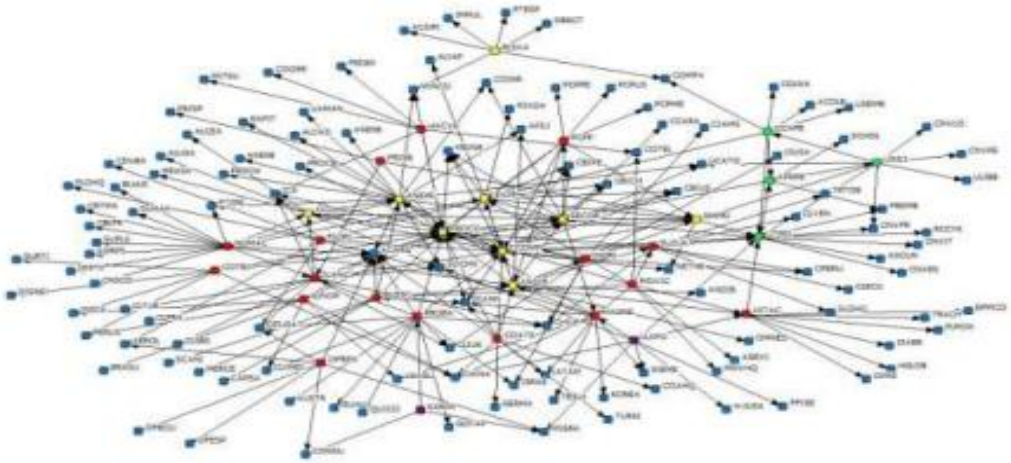
The government of Pereira has incorporated diverse strategies and entities to support the internationalization of the city. Some of them are the secretary of competitiveness internationalization's office, the internationalization promotion bureau with 'Invest in Pereira', the local branch of the national trade and investment promotion entity and the regional group of Colombian exporters. However, that is not enough. To better understand the internationalization of intermediate cities, it is necessary to consider all the actors of the region involved in the process. Therefore, it is essential to analyze the role of academic institutions, language centers, migrants, and of course, different types of companies and organizations. After having diverse interviews with multiple actors (See appendix), the internationalization of the city started to flourish, using for this the network created by each of those actors in its internationalization journey.

It is important to highlight the main characteristics of an analysis based on networks to understand it. A network has two basic elements: "nodes", which are spots located in the network with a specific size, being the intersection points and their "links", "ties" or "edges", which denote the capacity and the distance that show the forces of interaction and relations among the nodes (Brand & Drews, 2021). Likewise, there are two widely used measurement techniques. One is the 'position generator', which measures the position of a single actor or node regarding the general network structure.

The other is the 'name generator', used in this study, having the purpose to measure network size and characteristics by identifying the members of the network and their links. The name generator technique, which asks for the naming of certain actors, can show the access to network contacts wok provide a critical resource (Chen & Tan, 2009). To illustrate the phenomenon of the internationalization of Pereira, 148 nodes that configure the size of the city's internationalization network were identified and mapped using the UCINET software (Borgatti, 2002). Among the total interviewed

actors were 17 companies (red), 9 government and support entities (yellow), 4 academic institutions (green) and 2 migrants (purple) as shown in Figure 1.

Figure 1. Complete network structure of the internationalization of Pereira.



Source: own elaboration based on the empirical findings.

Besides showing the nodes and their links which are mostly the blue ones, mostly because many of the interviewed actors were connected between them, the resulting network structure is a graph that has both a 'collaborative pattern' and a 'who-transacts with whom" pattern. The 'collaborative pattern" displays relationships of collaboration and cooperation such as the ones followed by the government, the academia, and migrants, and the 'who-transacts with whom' pattern, pictures the transactional behavior followed by the firms in their business quest (Easiley & Kleingerg, 2010).

Its current shape depicts activity configurations in some types of nodes, like the case of the academic institutions (green) that are clearly in the periphery, and one of most governmental entities (yellow) which are in the center of the structure. Nonetheless, to genuinely understand the city's internationalization with what is presented in the actors' network, measures of network centrality are crucial to map (Freeman, 1978). Such measures and its corresponding analysis can reveal those actors that are more active, influential, and with the most relevant links in the city's internationalization. Knowing this can guide current and future city plans and might affect also Pereira's public policy.

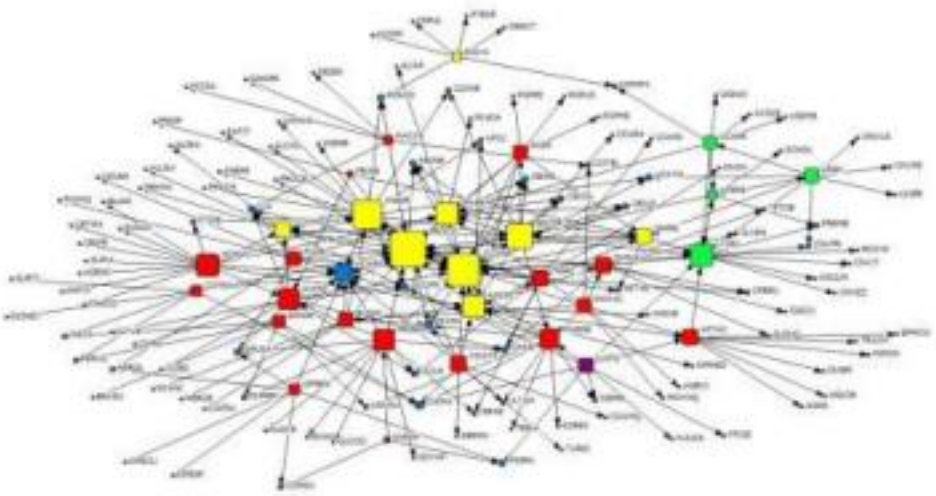
The internationalization of Pereira: most active and influential entities.

A network structure can measure the actor's 'degree of centrality', meaning the node that has the most links. A network structure with a high degree of centrality of

global connections represents that there is only one actor dominating local linkages. Different from a decentralized network structure in which many actors interact directly (Lorenzen & Mudambi, 2013). The data is showing that the resulting network of Pereira is a centralized one which means that there is one actor or group of few actors dominating the linkages. To really know who these are, more specific centrality measures such as degree, eigenvector, and betweenness centrality considered in Network theory (Freeman, 1978), are important to analyze.

Degree-centrality of Pereira's internationalization network.

Figure 2. Network degree-centrality measure.

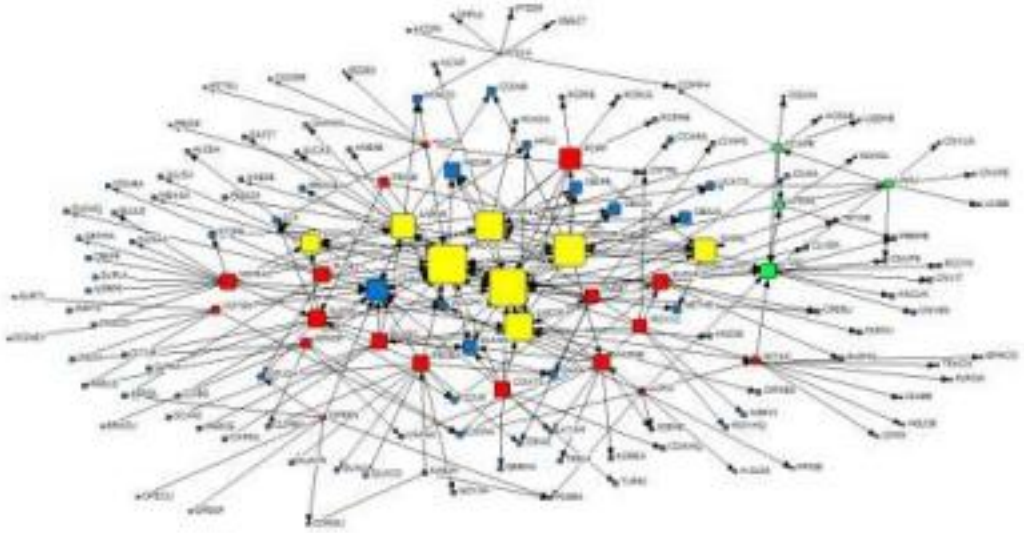


Source: own elaboration based on the empirical findings.

Degree-centrality rendered in Figure 2, shows which nodes are the most active ones in the network. This can be noticed in the number of immediate connections that a specific node has, which is also a picture of the power of having many partners (Li & Neal, 2024). In the case of the organizations of the intermediate city network, there is a high degree-centrality in the national trade and investment promotion's local branch (PROCO) and the local chamber of commerce (CCOMP), followed by the regional group of national exporters (ANEXR) and the municipality's competitiveness office (SECOR). If we look at the firms, only the one dealing with logistic activities (NOMA) is representative. Likewise, only one academic institution (UTPEI) is salient among the others.

Eigenvector-centrality of Pereira's internationalization network.

Figure 3. Network eigenvector-centrality measure.



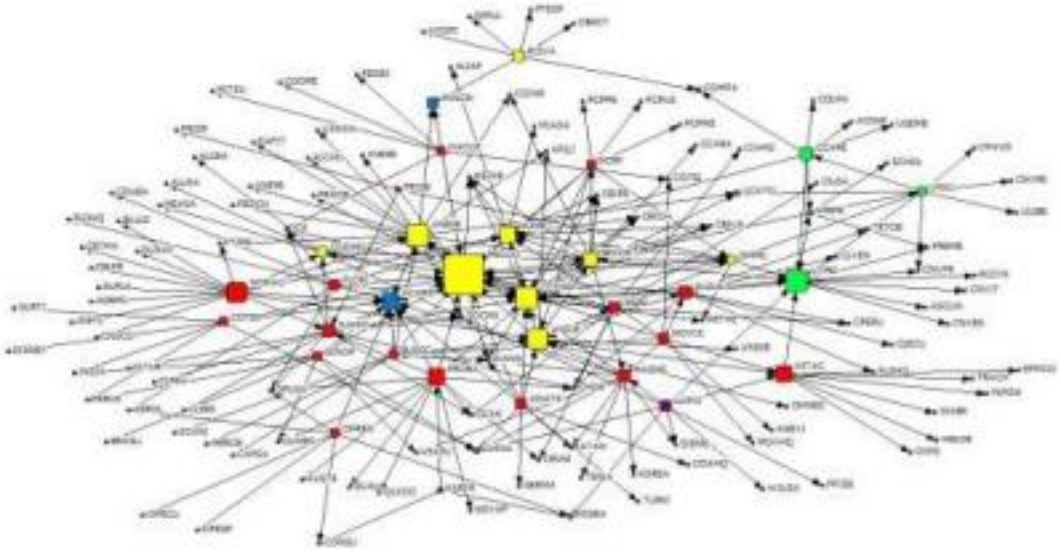
Source: own elaboration based on the empirical findings.

Based on the eigenvector-centrality measure shown in Figure 3, it is possible to visualize the importance of the links of the nodes in the network. This high eigenvector-centrality is stating that the governmental and support entities, previously known as those with high degree centrality, are also the ones linked to organizations that are more influential in the network.

Likewise, most of the interviewed firms seem to have a similar eigenvector-centrality with only a manufacturing company showing a salient position (PCP). That means that this manufacturing entity is connected to the actors that are more influential in the internationalization of the territory among the rest of the firms. This big manufacturing company, attracted by Invest in Pereira, is known to be a very important investment in the city since 2021, with around 400 employees and operations in Mexico, Peru and the United States (Arango, L.J., personal communication, June 22, 2023).

Betweenness-centrality of Pereira's internationalization network.

Figure 4. Network betweenness-centrality measure.



Source: own elaboration based on the empirical findings.

The betweenness-centrality measures the extent to which a node acts as a bridge in a network. This means that the node has an important role in allowing information to pass from one part of the network to the other. In the given network in figure 4, the organizations with the most betweenness-centrality are again the national trade and investment promotion local branch (PROCO) and, at some point, the local chamber of commerce (CCOMP). When looking at the other types of organizations, the academic institution (UTPEI) that also showed a high degree-centrality in figure 2, is showing a visible betweenness-centrality meaning that this institution could bridge other nodes, the same happens with the logistics' firm (NOMA).

The overall centrality measures depicted in Pereira's internationalized network show that local institutions in charge of promoting the city's internationalization are crucial actors in the internationalization of the territory. This is followed by the influence of one university, a manufacturing entity, and a logistics firm, playing a salient role among the rest of the participants in the intermediate city's internationalization.

The internationalization of Pereira: firms and geographic locations.

Unlike governmental institutions, firms mostly maintain economic transactional dynamics, both with inbound and outbound ties, that connect them to international territories. These geographical connections show a stronger regional bond depending

on the sector as it is shown in Table 1. For example, firm inbound ties in Pereira are stronger from Asia in the manufacturing sector, mostly because of the supplies used in the textile, automobile, and transformer industries, which characterize Pereira's industrial footprint. On the other hand, the agribusiness sector has more nearshoring inbound ties as it is seen in this chart:

Table 1. Inbound links per-sector.

AGRIBUSINESS	MANUFACTURE		TOTAL	%
LATAM	9	5	14	35%
USA	0	5	5	13%
EUROPE	1	6	7	18%
ASIA	0	13	13	33%
AFRICA	1	0	1	3%
TOTAL	**11**	**29**	**40**	**1**

Note: Service sector was not considered as its nature is outbound oriented.
Source: own elaboration based on the empirical findings.

The agribusiness inbound phenomenon is partially a result of the limited capacity of the local endowments for global sourcing in some products. As mentioned by some firms, where companies must rely on nearshore suppliers to develop sourcing capabilities such as the case of a fruit pulp exporter (PROBA). It is important to mention that specific agricultural resources are not available all year long in the national territory.

When considering the outbound ties, meaning firm clients-partners and their geo-locations, the findings show that there are more outbound links than the inbound ones (69 outbound vs. 40 inbound).

Table 2. Outbound links per-sector.

		AGRIBUSINESS MANUFACTURE	SERVICES	TOTAL	%
LATAM	9	21	8	38	55%
US	5	3	3	11	16%
EUROPE	10	0	3	13	19%
MIDDLE EAST	3	1	0	4	6%

ASIA	2	0	0	2	3%
AFRICA	0	1	0	1	1%
TOTAL	**29**	**26**	**14**	**69**	**100%**

Source: own elaboration based on the empirical findings

Table 2 depicts the relevance of the LATAM region for the manufacturing sector. These links are mostly represented by big players in the automobile and transformers industries, being some of these subsidiaries of major transnational firms that source the region. In the case of the agribusiness, it is important to notice that Europe is an important international outbound tie. The most important players here are the sugar factory of Risaralda (INGRI) and the avocado producer of Pereira (JUANC).

Another important consideration here is that the research shows how nearshore locations are salient destinations for the intermediate city's internationalization, with 70% of the outbound links in nearshore locations (LATAM and US). Nonetheless, is interesting to see that the Middle East is an active destination for many of the firms, even if being so far away from the region.

All these findings, even when only depicting connections and destinations, can be contrasted with the FOB value created by Pereira's business:

Table 3. Total exports per destination of the firms located in Pereira 2019.

COUNTRY	FOB -U$	%
United States (US)	$ 60.597.942	31%
United Kindom (UK)	$ 15.821.025	8%
Ecuador	$ 12.559.525	6%
Chile	$ 10.924.080	6%
Peru	$ 9.775.370	5%
Netherlands	$ 9.656.319	5%
Others	$ 76.991.825	39%
Total	**$ 196.326.086**	**100%**

Source: Plan de internacionalización del Risaralda (2020).

Therefore, when revising the principal destinations in FOB value of the exported products of the companies located in Pereira (Table 3), the US is a primary location with 31% of the total export value going there, followed by 17% to leading LATAM countries. Being the US secondary in links compared to LATAM and Europe, one could conclude that the existing links towards this country are very effective for the location.

The internationalization of Pereira: government, academic institutions, and migrants' foreign ties

As it has been mentioned, the government, the academia, and the migrants of Pereira have a collaborative network pattern. Also, as seen in the network configuration, the intermediate city's firms tend to rely on local internationalization support agencies to pursue international business.

Big companies, mostly subsidiaries of multinational players, even when being more globally mature and autonomous, look for normative guidance and security support from entities such as the local branch of the national trade association or the regional group of Colombian entrepreneurs and the security corps to lower the risk of international trade activities. This is the case of a flower producer from the Netherlands (FLORI), with a subsidiary embedded in a location of armed conflict in Risaralda, that mentions that the most important contact for its internationalization is the police (Perez, J., personal communication, October 18, 2023).

Small and medium sized business work in collaboration with the national trade promotion's local office in various endeavors such as business mentoring, market analysis, and international trade fair participation. Furthermore, these government support entities act like bridges for locals, creating outbound relations of cooperation, and facilitating information gathering with foreign actors, many of which are also nearshore ones as it is seeing in Table 4.

Table 4. Outbound links of Government, academia, and migrants.

	Government	Academic	Migrants	Total	%
LATAM	20	4	2	26	43%
US	5	2	1	8	13%
EUROPE	9	6	1	16	26%
ASIA	6	0	1	7	11%

MEASA	4	0	0	4	7%
TOTAL	**44**	**12**	**5**	**61**	**100%**

Source: own elaboration based on the empirical findings.

Likewise, the global links portrayed by universities are more culturally and academically driven. Unlike many of the interviewed entities, Europe constitutes a very important region for academic mobility, bilingual education, and cultural exchange in most academic institutions. There is a footprint in French education in Pereira and the coffee region even when French investment is practically nonexistent there. It is important to highlight that academic mobility is not a migration driver.

According to the Department of National Statistics -DANE (2022), 6% of Colombia's population is living abroad permanently, especially in the United States(US), Spain, Ecuador, and Chile. The Department of Risaralda, where Pereira is located, occupies the 4th position within the country in this matter. One of the interviewed emigrants have been living in the US for eight years for professional reasons, while the other migrated in the 90s to Spain to look for new opportunities. Both showed different types of international connections, very much in line with their current professional and personal activities.

In summary, and after having registered a total of 130 outbound global links, the phenomenon of Pereira's internationalization shows in Figure 5 that nearshore links, especially from the Latin American region, play a salient role for firms and the government. Likewise, Europe is an active mobility destination for academic institutions, and as a region, it has a higher participation than the US for the government and firms.

CONCLUSION

The case of the internationalization of Pereira in Colombia, considering for this the role of its actors and their networks, can show the internationalization phenomenon at an intermediate city level. The case confirms that local government entities play a salient role in being active influencers in the internationalized city network. Moreover, even when not being central in the network of the city's internationalization, firms are important participants showing the highest number of international links, both inbound and outbound, confirming a natural transactional dynamism, especially in the manufacturing industry.

Likewise, firms also rely on local institutions for internationalization activities as it is noticed by the large number of links that exist between the firms and supporting local agencies. Nearshoring locations are also very relevant for the city's internationalization, being Latin American countries the most important ones in terms of links, and the United States the biggest client. The central position of the government agencies is contrasted by the peripheral position played by the academic institutions, with only one of them occupying a relevant role in the city's internationalization. This is an important fact in the consideration of academic institutions' timid impact on the city's internationalization.

REFERENCES

Agencia de Promoción de Pereira y Risaralda. (s. f.). *Invest in Pereira.* Pereira Tu Destino. https://www.pereiratudestino.com/es/invest-in-pereira#invertir

Angel, J., Hugo (1995). *Pereira Espírito de Libertad.* Editorial Papiro.

Ardila-Lopez, C. & Santamaria-Alvarez, S. (2024). The internationalization of intermediate cities. What do we know? A Systematic Literature Review. *Journal of Enterprising Communities:* People and Places in the Global Economy. Submitted*

BID Banco Interamericano de Desarrollo (2019). *Estudio del BID diagnostica agencias de promoción de inversiones en América Latina.* Tomado de: https://www.iadb.org/es/noticias/estudio-del-bid-diagnostica-agencias-de promocion-de-inversiones-en-america-latina.

Borgatti, S. P., Everett, M. G., & Freeman, L. C. (2002). *Ucinet for Windows: software for social network analysis.* Harvard, MA: Analytic Technologies.

Brand, A. & Drewes, E. (2021). *Identification of network cities in South Africa.* GeoJournal. 86, 809-803.

Casanueva, et., al (2016). Social network analysis in tourism. Current issues in tourism, 19:12, 1190-1209.

Chen, W. & Tan, J. (2009). Understanding transnational entrepreneurship through a network lens: theoretical and methodological considerations. ETP, 1079-1090.

Chujfi, O. Manira (2008). Emigración árabe al eje cafetero. Universidad Libre de Pereira.

Cornago, N. (2010). *La descentralización como elemento de innovación diplomática: aproximación a sus causas estructurales y lógicas de acción.* La política internacional subnacional en América Latina, Buenos Aires, El Zorzal, 107-134.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) (2022). *Reporte estadístico de migración No 2.*

Easiley, D. & Kleinberg, J. (2010). *Networks, crowds and markets: reasoning about a highly connected world*. Cambridge university press.

Friedmann, John (1986). The world city hypothesis. *Development and Change, 17*(1), 69- 83.

Findeter (2015). Ciudades intermedias con mayor desarrollo: sostenibilidad, competitividad e innovación. *Pensamiento Urbano.* 22-29.

Freeman, L. C. (1978). Centrality insocial networks conceptual clarification. *Social networks, 1*(3), 215-239.

Goerzen, A., Geisler, C. & Nielsen, B. (2013). Global cities and multinational enterprise location strategy. *Journal of International Business Studies,* 44, 427-450.

Herrero, M.S. (2017). La política internacional subnacional de un municipio intermedio: reflexiones sobre el caso de Bahía Blanca. *Revista Iberoamericana de Estudios Municipales.* 5-33.

Jacobs, J. (1992). *Death and Live of Great American Cities.* Random House and Vintage Books.

Jiménez, W.G. (2015). Internacionalización, desarrollo y gestión pública territorial. *Experiencias en Colombia. Innovar, 25*(55), 23- 39.

Li, X., & Neal, Z. P. (2024). Are larger cities more central in urban networks: A meta-analysis. *Global Networks, 24*(2), e12467. https://doi.org/10.1111/glob.12467

Llop, J. M., Iglesias, B. M., Vargas, R., & Blanc, F. (2019). Las ciudades intermedias: concepto y dimensiones. Ciudades, (22), 23-43. https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/37519/revistas_uva_es__ciudades_article_view_2256_2869.pdf?sequence=5&isAllowed=y

Lorenzen & Mudambi (2013) Clusters, Connectivity and Catch-up: Bollywood and Bangalore in the Global Economy. *Journal of Economic Geography, 13*(3), 501-534.

Lorenzen, M., Mudambi, R & Schotter, A. (2020). International connectedness and local disconnectedness: MNE strategy, city-regions and disruption. *Journal of International Business Studies,* 51, 1199-1222

Marino, A., Mudambi, R. Perri, A. & Scalera, V. (2020). Ties that bind: ethnic inventors in multinational enterprises' knowledge integration and exploitation. *Research Policy, 49*(9), 1-20. https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.103956

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT). (2024, 17 de enero). *Perfiles económicos y comerciales por departamentos.* https://www.mincit.gov.co/estudios-economicos/perfiles-economicos-por-departamentos.

Plan de Internacionalización del Risaralda (2020). Comisión plan de internacionalización del Risaralda y Comisión de investigación.

Porter, M. E. (1999). *La ventaja competitiva de las naciones. Ser Competitivo. Nuevas aportaciones y conclusiones.* Ediciones Deusto.

Sandy, Q. and Dumay, J. (2011). The qualitative research interview. (8) 3, 238-264 Saxennian, A. (2005). From Brain Drain to Brain Circulation: Transnational Communities and Regional Upgrading in India and China. St Comp Int Dev 40, 35–61. Streeter, C. and Gillespie, D. (1993). Social Network Analysis. Journal of Social Service Research, (16)1-2, 201-222.

Soldatos, P. (1991). Strategic cities alliances: An added value to the innovative making of an international city. *Ekistics*, 346-350. https://www.jstor.org/stable/43646780

Taylor, P. J. (2001). Specification of the world city network. *Geographical analysis, 33*(2), 181-194. https://doi.org/10.1111/j.1538-4632.2001.tb00443.x

Taylor, P. J., Derudder, B., Faulconbridge, J., Hoyler, M., & Ni, P. (2014). Advanced Producer Service Firms as Strategic Networks, Global Cities as Strategic Places. *Economic Geography*, *90*(3), 267–291. https://doi.org/10.1111/ecge.12040

United Cities and Local Governments. (2017, septiembre 12). *Local and regional governments call to localize Climate Finance in Agadir.* https://www.uclg.org/new/local-and-regional-governments-call-to-localize-climate-finance-in-agadir/

DICCIONARIO TERMINOLÓGICO MULTILINGÜE DE NEGOCIOS INTERNACIONALES SBVR-EAFIT MTD: HERRAMIENTA PARA ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE E INVESTIGACIÓN

Juan Carlos Díaz Vásquez. Universidad EAFIT. Correo: jdiazva@eafit.edu.co

Línea temática: *Comercio Internacional.*

RESUMEN

Antecedentes: Este proyecto de investigación describe el desarrollo de un diccionario terminológico multilingüe para los Negocios Internacionales (NI). Esta iniciativa se justifica en la necesidad de proporcionar a estudiantes, profesores e investigadores una herramienta para garantizar una comunicación efectiva e identificar y analizar las dinámicas de los términos usados en contextos de comunicación internacional. Objetivo: Enfatizar la importancia de incorporar recursos terminológicos en la educación empresarial internacional para preparar a los futuros profesionales para una comunicación efectiva y una comprensión integral del campo. Método: El diccionario fue desarrollado para la comunidad multilingüe de NI de la Escuela de Administración de la Universidad EAFIT, Colombia, y se basa en las especificaciones del Vocabulario Semántico de Negocios y Reglas de Negocios (SBVR) del Grupo © de Gestión de Objetos, OMG, por sus siglas en inglés. Las etapas del proceso de desarrollo incluyeron la identificación del dominio, la compilación del corpus, la extracción y selección de términos, la selección de definiciones y la inclusión de equivalentes multilingües. Resultados: El producto resultante constituye un recurso terminológico que muestra cómo interactúan y se entrelazan diferentes dominios, en diferentes grados de especialización e informa sobre el uso consciente de términos en lenguas extranjeras en escenarios académicos y profesionales.

Palabras clave: *negocios internacionales, terminología, multilingüismo, escuela de negocios, comunidad semántica.*

ABSTRACT

Background: This research project describes the development of a multilingual terminology dictionary for International Business (IB). This initiative is justified by the need to provide students, professors and researchers with a tool to ensure effective communication and to identify and analyze the dynamics of terms used in international communication contexts. Objective: To emphasize the importance of incorporating terminology resources into international business education to prepare future

professionals for effective communication and a comprehensive understanding of the field. Method: The dictionary was developed for the multilingual IB community of the School of Management of EAFIT University, Colombia, and is based on the specifications of the Semantic Vocabulary of Business and Business Rules (SBVR) of the Object Management Group ©, OMG. The stages of the development process included domain identification, corpus compilation, term extraction and selection, definition selection, and inclusion of multilingual equivalents. Results: The resulting product constitutes a terminological resource that shows how different domains interact and intertwine, at different degrees of specialization and informs about the conscious use of terms in foreign languages in academic and professional settings.

Keywords: international business, terminology, multilingualism, business school, semantic community.

INTRODUCCIÓN

Los Negocios Internacionales (NI), como campo profesional y académico, se pueden definir como un dominio que abarca varios subdominios y es inherentemente multilingüe. Un dominio es un "área de conocimiento con los medios necesarios de comunicación profesional en un determinado idioma", según la definición de Sanden (2020, 3), basándose en definiciones anteriores propuestas por Laurén, Myking y Picht (2002, 2007) y Jónsson et al. (2013, citado en Sanden, 2020). El carácter multilingüe de los NI se deriva de la naturaleza y el contexto multilingüe de las empresas multinacionales (EMN) (Fredriksson, Barner-Rasmussen y Piekkari, 2006; Luo y Shenkar, 2006) y la investigación empresarial y de gestión realizada en todo el mundo (Tietze, 2021).

Igualmente, como parte de la justificación de este proyecto está el multilingüismo, que plantea importantes barreras de comunicación intra e interlingüística y en la dinámica de los diferentes dominios en los NI y entre sus subdominios constituyentes. Una de esas barreras puede ser el uso inconsciente de términos en inglés. El inglés es la lengua principal utilizada para el aprendizaje y la investigación en la comunidad internacional del IB (Tietze, 2004, 2021) y la lengua corporativa común más frecuente en las empresas multinacionales (Kankaanranta, Karhunen y Louhiala-Salminen, 2018), pero es posible que los términos ingleses no transmitan los conceptos previstos en las lenguas maternas o en los contextos de las partes implicadas (Brannen, Piekkari y Tietze, 2014, 980).

El uso del inglés como lengua común no garantiza una comunicación eficaz ni la transferencia de conocimientos a través de las fronteras lingüísticas en contextos empresariales y de investigación en gestión (Tietze, 2021). La traducción de un término no garantiza que el mismo concepto se transmita en el idioma al que se ha traducido el término.

Además, un término (es decir, la designación verbal) no representa necesariamente el mismo concepto en los diferentes dominios que interactúan en el campo más amplio de los NI, como el comercio internacional, la gestión intercultural, la internacionalización de la empresa, las finanzas internacionales y las relaciones internacionales, entre otros. Un ejemplo de ello, en español es el término "negocio", utilizado para describir los procesos de desarrollo y establecimiento de relaciones comerciales y para referirse a las instalaciones donde se realizan las transacciones comerciales.

El Diccionario Terminológico Multilingüe (MTD, por sus siglas en inglés) se presenta como una herramienta para identificar y comprender estas dinámicas y comunicarse de manera efectiva en contextos académicos, educativos y profesionales. Este proyecto de investigación tiene como objetivo evidenciar los beneficios de utilizar recursos terminológicos en la educación de los NI: garantizar una comunicación efectiva entre los miembros de la comunidad de NI y mejorar la comprensión del campo destacando la convergencia e interacción de sus múltiples subdominios.

En este documento brindamos una visión general de la creación del MTD desarrollado en la Escuela de Administración de la Universidad EAFIT, Colombia, basado en las especificaciones del Vocabulario Semántico de Negocios y Reglas de Negocio (SBVR), desarrollado por parte del Object Management Group © OMG, por sus siglas en inglés y en consecuencia denominado SBVR-EAFIT MTD. La comunidad de la Escuela de Administración de la Universidad EAFIT ejemplifica la complejidad de la comunicación internacional en un entorno educativo. Está formado por profesores, investigadores, estudiantes de todos los niveles y profesionales de diferentes países y con diferentes lenguas maternas, cuya lengua común predominantemente no materna es el inglés.

Inicialmente proporcionamos información que da cuenta de la estructura del diccionario y el contexto en el que se ha desarrollado. Describimos brevemente los fundamentos teóricos y técnicos, sobre los cuales están fundadas las bases del diccionario. Estas comprenden; SBVR y sus especificaciones, haciendo hincapié en el enfoque terminológico de SBVR, donde los conceptos compartidos por una comunidad semántica son centrales. De acuerdo con los principios terminológicos, los conceptos se

representan mediante definiciones (ISO 1087, 2019, pt. 3.3.1), y se les asignan términos para que puedan ser identificados en función de los idiomas utilizados. En segundo lugar, describimos el objetivo del proyecto, así como la metodología usada para el diseño y la elaboración del diccionario. Esto incluye la comunidad del IB de EAFIT y la composición del dominio del programa académico de los NI en EAFIT. El diccionario SVBR-EAFIT está destinado a la comunicación entre los miembros de la comunidad EAFIT y, por lo tanto, comprende los términos y conceptos básicos que se enseñan y movilizan dentro de este entorno (de aprendizaje) específico.

El núcleo del documento discute las fases centrales en la recolección y análisis de información y datos para la construcción del SBVR-EAFIT MTD, incluida la identificación de dominios, la compilación de corpus, la extracción y selección de términos, la selección de definiciones y la inclusión de equivalentes multilingües. La identificación de los dominios en los NI permitió establecer las fronteras de este recurso terminológico, y se basó en una serie de documentos básicos proporcionados por los profesores de cada dominio.

Con este corpus de documentos, la herramienta de extracción de términos en SBVR permitió recopilar términos básicos en inglés de cada dominio constitutivo del programa. Más adelante, introducimos la asignación de definiciones y equivalentes multilingües. Estas fases también proporcionan ejemplos de cómo se producen las interacciones de dominio, no solo entre los subdominios de los NI, sino también entre los idiomas del SBVR-EAFIT MTD: inglés, español, francés, alemán y japonés.

Al presentar los ejemplos de términos desde la perspectiva de las definiciones y con los equivalentes multilingües, este proyecto de investigación vislumbra la importancia de tener en cuenta la pregunta de investigación que es: ¿Por qué es necesario recurrir a herramientas terminológicas para procurar una comunicación efectiva con fines educativos, frente al uso de múltiples idiomas en los contextos internacionales? La perspectiva terminológica contenida en el diccionario proporciona un elemento crítico de análisis para abarcar una formación comunicativa eficaz y profesional, al tiempo que se es consciente del uso de términos y definiciones en lenguas diferentes a la materna.

Fundamentos teóricos y técnicos del diccionario terminológico multilingüe SBVR-EAFIT MTD.

La Semántica del Vocabulario de Negocios y Reglas de Negocios (SBVR), por sus siglas en inglés es una serie de especificaciones desarrolladas por el Grupo de Gestión de Objetos (OMG). El OMG es un consorcio internacional que abarca más de 25 países

y está impulsado por más de 220 organizaciones. OMG, una entidad sin ánimo de lucro que ha publicado más de 260 estándares técnicos desde 1989 y sirve como un foro neutral que fomenta la colaboración entre investigadores, proveedores y usuarios finales en la academia, el gobierno y la industria. Su comunidad reúne las mejores prácticas de sus respectivos campos para generar especificaciones y estándares que impulsen la adopción y la innovación de tecnología de vanguardia en todas las industrias de todo el mundo (OMG, 2023).

Técnicamente, SBVR es una serie formal de especificaciones dentro del dominio del modelado de negocios que proporcionan modelado y marcos verticales, para la anotación de datos. Las especificaciones de SBVR se basan en la lógica de predicados. Como modelo de contenido, SVBR proporciona documentación con capacidades para reducir la ambigüedad, centrada en el significado, multilingüe y semánticamente rica para establecer significados que son utilizados por agentes (humanos, máquinas) en la misma industria, disciplina, profesión, organización o campo de estudio, en este caso, la Escuela de Administración en EAFIT. Por otra parte, el modelo de contenido SVBR también es un tipo de ontología, ya que destaca la relación entre significados y entidades en el mundo (OMG, 2019). Esto porque los dominios relacionados a los NI, corresponden a aquellos contenidos en el programa de pregrado en Negocios Internacionales.

Los conceptos de "comunidad semántica" y "comunidad de habla" son cruciales para SBVR y para este proyecto de investigación. El vocabulario empresarial de SBVR está destinado al campo especializado de los NI, entendido como una comunidad semántica: un grupo de personas que comparten una comprensión (percepción) del conjunto de conceptos que configuran el campo en NI. Un concepto es "una unidad de conocimiento creada por una combinación única de características" (ISO 22274:2013). En otras palabras, los conceptos son de naturaleza cognitiva y no lingüística. Cada concepto está vinculado a una representación (término cuando dicha representación es lingüística) o a un conjunto de representaciones (ISO 1087, 2019).

Dentro de una comunidad semántica, existen diferentes comunidades de habla. Cada comunidad de habla comparte un conjunto de conceptos (y términos) con la comunidad semántica más amplia a la que pertenece, y también tiene un conjunto de conceptos que la distingue como un subgrupo independiente. Por ejemplo, dentro del ámbito de los NI, diferentes subgrupos serían los grupos que utilizan diferentes lenguas naturales como el inglés, el alemán, el francés, el italiano, el español, el chino, el árabe, etcétera.

Un solo concepto, por ejemplo, "exportar", tendría diferentes designaciones (términos sinónimos), cada una correspondiente a una comunidad de habla: export, exportieren, exporter, esportare, exportar. Aparte de los lenguajes naturales, otro criterio para identificar las comunidades de habla puede ser cómo se relacionan con el campo temático. En un entorno empresarial, por ejemplo, los gerentes, empleadores, técnicos, agencias reguladoras, medios de comunicación, etcétera, utilizarán diferentes términos de manera independiente. En consecuencia, cada uno de estos grupos podría considerarse una comunidad de habla.

Siguiendo esta línea de razonamiento, en el marco de la comunicación empresarial, podemos afirmar que los profesionales, agentes, académicos, investigadores, profesores y alumnos en NI constituyen una gran comunidad semántica (académica). Comparten una gran cantidad de términos utilizados en la comunicación empresarial, por ejemplo, con fines de aprendizaje. SBVR-EAFIT MTD nace en el seno de la Escuela de Negocios de la Universidad EAFIT, concretamente dentro de su Área de Gestión Global, que congrega a académicos, estudiantes y profesionales.

La Universidad EAFIT tiene una larga tradición en ofrecer programas relacionados con los negocios. Fue fundada en 1960 por 19 líderes empresariales de Antioquia, Colombia, quienes crearon la Escuela de Administración y Finanzas (EAF). Es el hogar del primer programa de pregrado en Colombia, impartido predominantemente en inglés, una lengua extranjera para la mayoría de los miembros de su comunidad académica (Díaz, Aguilar y Schmidt, 2019, 207). El Programa de NI en EAFIT reconoce la importancia de educar a los profesionales en entornos de comunicación multilingüe y promueve activamente su implementación.

El inglés es el idioma de instrucción, investigación y actividades extracurriculares, sin embargo, las interacciones en idiomas distintos del inglés ocurren naturalmente con estudiantes y profesores que comparten la misma lengua materna. Además, los estudiantes de EAFIT deben aprender un tercer idioma a lo largo de su programa de estudio (Díaz, Aguilar, & Schmidt, 2021), lo que convierte al programa de EAFIT en un caso único en Colombia.

En este escenario, las actividades que se llevan a cabo dependen de una comunicación efectiva, a medida que los actores de esta comunidad semántica colaboran para crear colectivamente proyectos académicos y de investigación en inglés. Sin embargo, hay casos en los que los términos se utilizan de forma "inconsciente", es decir, sin tener en cuenta la definición del concepto, que es muy común, o se malinterpreta la definición del concepto debido a las diferencias de idiomas. Esto

proporciona casos de términos que se utilizan para designar un concepto diferente debido al nivel de competencia en inglés, que puede variar, así como el concepto en español, ya que este es el primer idioma principal de uso en esta comunidad semántica. Aquí es donde entran en juego la intersección de dominios dentro de los NI y la diversidad lingüística. En consecuencia, surge la necesidad de un recurso lingüístico que ayude a identificar y analizar cómo se producen estas dinámicas de dominio. En las siguientes secciones se describen el desarrollo, los principios y el alcance del SBVR-EAFIT MTD.

Método para la construcción del SBVR-EAFIT MTD.

1. Identificación de los dominios. Los Negocios Internacionales son, per se, la encrucijada de varios dominios, disciplinas y ciencias. Investigaciones recientes han demostrado la expansión de temas relacionados, como el idioma, y su importancia para la expansión internacional y los procesos de internacionalización (Karhunen et al., 2018). Uniéndose a la creciente corriente de investigación sensible al lenguaje en el campo, y de acuerdo con el aspecto ontológico de SBVR, el SVBR-EAFIT MTD se basa en los dominios y subdominios dentro del programa académico del IB en la Escuela de Administración EAFIT.

Antes de identificar y decidir los términos y definiciones que se incluirán en el DMT, dividimos el dominio más amplio en subdominios más estrechos y complementarios que tienen muchas probabilidades de superponerse o estar relacionados entre sí. Establecimos cinco dominios principales para el diccionario en función de la oferta académica del programa. Otros programas de Negocios Internacionales en diferentes universidades pueden diferir en su composición de dominios y subdominios. Por lo tanto, el SVBR-EAFIT MTD refleja el estado actual del programa de pregrado en EAFIT. Esta categorización nos permitió ubicar los términos seleccionados en dominios disciplinarios más específicos dentro de los cuales se interrelacionan. Como se explicó anteriormente, este enfoque refleja los dominios cubiertos en el programa académico del IB en EAFIT, considerando que el SBVR-EAFIT MTD está pensado como una herramienta práctica para estudiantes, profesores e investigadores.

Los cinco grandes dominios identificados inicialmente son la Gestión Intercultural, la Internacionalización de la Empresa, la Integración Económica y el Acceso a Mercados, las Relaciones Internacionales y el Comercio Internacional. Los profesores que enseñan y realizan investigaciones en cada dominio son los expertos en sus respectivos campos. Así, se puede validar la centralidad e importancia de los términos y definiciones incluidos en cada dominio. En la Tabla 1 se muestran los dominios y una

serie de subdominios asociados a cada uno, identificados en el proceso de investigación. Estos subdominios están conceptualmente relacionados con los dominios principales antes mencionados.

Tabla 1. Principales dominios y subdominios en el IBP de la Escuela de Negocios EAFIT.

DOMINIO	SUBDOMINIOS
Gestión Intercultural	Estudios Interculturales Dimensiones de la cultura Estudios Organizacionales Desarrollo de la estrategia P&R y marketing Gestión de Recursos Humanos Toma de decisiones Negociación Trabajo en equipo Resolución de conflictos Lingüística
Internacionalización de la Firma	Comercio electrónico Estrategias de internacionalización Gestión Comercial Internacional Gestión Internacional Comercialización Internacional Mercados emergentes Emprendimiento e Innovación Internacional Teorías de la internacionalización
Integración económica y acceso a los mercados	Gestión de conflictos Resolución de conflictos Teoría de la Negociación Argumentación Diplomacia Comercial Negociación Económica Internacional Solución de Conflictos Internacionales
Comercio Internacional	Acuerdo Económico Internacional Gestión de Exportaciones Gestión de la Distribución Internacional Transporte Internacional Gestión del Comercio Internacional Inversión Extranjera Directa Suministro y distribución internacional
Relaciones Internacionales (IIRR)	Derecho Internacional Público Historia de IIRR Diplomacia Internacional Política internacional

Fuente: elaboración propia.

2. Establecimiento del corpus. El siguiente paso fue la compilación de un corpus de textos del que se podían extraer los términos centrales y sus definiciones. Nos pusimos en contacto con profesores e investigadores de cada uno de los dominios identificados en el programa académico de NI en la Escuela de Administración EAFIT.

Les pedimos que identificaran textos, incluidos manuales, libros de texto, libros, artículos, etcétera, que consideraran fundamentales dentro de sus áreas de especialización. Estas áreas correspondían a los dominios y subdominios previamente identificados.

La Tabla 2 ofrece una visión general del número de textos sugeridos por los profesores e investigadores de cada subdominio en diferentes idiomas y cuántos de estos textos pudimos localizar.

Tabla 2. Recursos para la compilación de corpus.

Campo	Recursos totales sugeridos	Recursos sugeridos por idioma		Situado	No ubicado
Gestión Intercultural	123	Inglés	118 (96%)	91 (74%)	27 (22%)
		Español	5 (4%)	3 (2.4%)	2 (1.6%)
Internacionalización de la Empresa	158	Inglés	158 (100%)	9 (62.7%)	59 (37.3%)
Integración económica y acceso a los mercados	67	Inglés	46 (68.7%)	27 (40.3%)	19 (28.4%)
		Español	21 (21.3%)	11 (16.4%)	10 (14.9%)
Comercio Internacional	125	Inglés	30 (24%)	14 (11.2%)	16 (12.8%)
		Español	91 (72.8%)	17 (13.6%)	74 (52.9%)
		Francés	4 (3.2%)	1 (0.8%)	3 (2.4%)
Relaciones internacionales	25	Inglés	24 (99%)	13 (45%)	11 (44%)
		Español	1 (4%)	0 (0%)	1 (4%)
TOTAL RECURSOS SUGERIDOS	**498**	**Inglés**	376 (75.5%)	**244** (49%)	**132** (26.5%)
		Español	118 (23.7%)	**31** (6.2%)	**87** (17.5%)
		Francés	4 (0.8%)	**1** (0.2%)	**3** (0.6%)

Fuente: elaboración propia.

Nuestro equipo recolectó y evaluó las versiones digitales de los textos, lo que corroboró la pertinencia de cada texto para su inclusión. Los casos en los que los evaluadores no estaban de acuerdo se discutieron hasta que se llegó a un acuerdo sobre si incluirlos o excluirlos del corpus. A continuación, los textos incluidos se organizaron para facilitar la identificación de los subdominios asociados dentro de los dominios (véase la Tabla 1). Estos documentos constituyeron el corpus del que se extraerían los términos incluidos en SBVR-EAFIT-MTD.

Además de los profesores, los alumnos también participaron en el desarrollo del SVBR-EAFIT MTD como agentes y miembros de la comunidad académica y semántica. Los estudiantes de pregrado del IB de EAFIT participaron mediante una búsqueda exhaustiva en la web de fuentes autorizadas de definiciones en los diferentes dominios identificados y, por lo tanto, contribuyeron a este diccionario. Gracias a su colaboración, pudimos identificar fuentes esenciales de definiciones a las que se podría hacer referencia en el SVBR-EAFIT MTD. Recurriríamos a estas fuentes cuando las definiciones de los términos identificados no se encontrarán en los textos del corpus compilado.

En las siguientes secciones se describe el proceso mediante el cual se identificaron, seleccionaron e incluyeron los términos del SVBR-EAFIT-MTD (es decir, se definieron y se relacionaron entre sí).

3. Extracción y selección de términos. Utilizando el corpus compilado, ejecutamos la función de extracción de términos de SBVR para identificar los términos más utilizados. Esta herramienta de extracción de términos proporciona información sobre la frecuencia de los términos en cada texto, así como la forma de la oración contextual en la que se encuentra cada término. También divide los términos compuestos en sus elementos lingüísticos y los agrupa bajo su encabezamiento, lo que facilita la identificación de conceptos clave y la comprensión de su interconexión.

Con los datos proporcionados a través de la extracción de términos, seleccionamos los términos candidatos junto con su definición y la información contextual proporcionada en el texto. Cuando no se identificó ninguna definición en el texto fuente, recurrimos a la definición proporcionada por fuentes autorizadas. La información contextual permitió una determinación más precisa de si un término determinado se alineaba adecuadamente con su dominio asociado.

Además, términos clave como negocio, empresa, nación, estado, mercado, derecho, etc., facilitaron la identificación y comprensión de las relaciones de conceptos con términos subordinados, superiores o coordinados (ISO 1087: 2019) y definiciones. Este enfoque fue clave para mostrar cómo los diferentes dominios y subdominios identificados a menudo interactúan entre sí o se superponen, ya que pueden usar algunos términos de diferentes maneras. Para ilustrar las interacciones o dinámicas de este dominio, presentamos algunos ejemplos en la Tabla 3:

Tabla 3. Ejemplos de interacción de dominio.

Encabezado	Términos compuestos con el mismo encabezamiento	Dominios en los que se ha encontrado
Negocio	Negocios Internacionales	
	Negocio Digital	
	Negocios Globales	
	Organización Empresarial	Relaciones Internacionales (IIRR)
		Internacionalización de la empresa
Mercado	Mercado internacional	
	Mercado financiero	
	Mercado global	Comercio Internacional
	Mercado Interno	
	Mercados emergentes	
País	Extranjero	Relaciones internacionales
		Comercio Internacional
	País de destino	
	País de acogida	
	País natal	
	País en desarrollo)	Relaciones internacionales
		Comercio Internacional

Fuente: elaboración propia.

Como se muestra en los ejemplos de la Tabla 3, un término como "organización empresarial" se encuentra dentro del dominio de IIRR y, al mismo tiempo, como un término central dentro del dominio de la internacionalización de la empresa, lo que muestra la dinámica del dominio durante esta fase de establecimiento del corpus y extracción del término.

Nuestro criterio inicial para identificar los términos centrales en los diferentes dominios fue principalmente la frecuencia, determinada por la herramienta de extracción de términos. Sin embargo, la frecuencia por sí sola fue insuficiente cuando se examinaron los términos compuestos asociados con las palabras principales. Con la ayuda de profesores de diferentes dominios, también incluimos términos relevantes para el dominio dado y cercanos a los ya identificados. Al combinar estos criterios, identificamos más de 450 términos, definiciones y equivalentes en cuatro idiomas conectados con los diferentes dominios ya identificados.

4. Selección de definiciones. Después de utilizar la herramienta de extracción de términos de SBVR y consultar con profesores en NI de la Universidad EAFIT, seleccionamos los términos principales de los términos candidatos para incluirlos en el

SBVR-EAFIT MTD. La mayoría de ellos eran términos clave, lo que permitió establecer relaciones terminológicas entre ellos tanto dentro como entre dominios, como se mostró anteriormente.

Las definiciones se recopilaron inicialmente con la ayuda de la herramienta de extracción de términos de SBVR a partir de los textos que servían como corpus del que se habían extraído los términos. En muchos otros casos, fue necesario buscar definiciones en fuentes autorizadas, como diccionarios en línea, vocabularios en línea y bases de datos terminológicas dentro de los ámbitos de los negocios, las relaciones internacionales, el comercio internacional, etc.

A fin de mantener la integridad conceptual del SBVR-EAFIT MTD, las definiciones se eligieron cuidadosamente. En la Tabla 4 se ofrecen algunos ejemplos que muestran cómo se definen los términos para que encajen en el dominio de NI y, posteriormente, se conectan con otros términos en los subdominios del diccionario. Este enfoque terminológico permite la construcción de sistemas conceptuales representados por términos y sus definiciones intencionales conectadas con otros términos que dependen de los conceptos más generales:

Tabla 4. Ejemplo de definiciones de conceptos generales y subordinados.

sociedad • Negocios Internacionales 1. Grupo de personas, más o menos grande y complejo, asociado por algún interés común y caracterizado por relaciones jerárquicas distintivas 8. grupo • Zinzan. Recuperado de: IATE. s. f.). Recuperado el 8 de marzo de 2021, de https://iate.europa.eu/entry/slideshow/1615311067272/67759/en-en-la-mul sociedad (organización) • Negocios Internacionales • organización 2. Una asociación voluntaria, a veces una corporación, organizada y existente para el beneficio mutuo de sus miembros en actividades patrióticas, religiosas, caritativas o profesionales o para proporcionar beneficios en caso de enfermedad o discapacidad de un miembro o para su viuda o hijos en caso de su muerte 9. asociación • Black's Law Dict., 6 ed., p. 1390; Ballentine's Law Dict., 3ª ed., p. 1190. Recuperado de: IATE. s. f.). Recuperado el 8 de marzo de 2021, de https://iate.europa.eu/entry/slideshow/1615311067272/67759/en-en-la-mul • "Sociedad" a menudo se usa indistintamente con "asociación", pero tiende a sugerir un objetivo más restringido, una unión más estrecha de los miembros y su participación más activa, y a veces un campo más estrecho de elección de membresía. ((Ex.)) la Sociedad Cristiana del Esfuerzo, la Sociedad para la Prevención de la Crueldad contra los Animales, una

sociedad misionera, una sociedad secreta, la Sociedad Filológica. Nuevo diccionario de sinónimos de Webster, 1978, p. 69.
1 Sociedad colectivista • Negocios Internacionales 10. sociedad 3. Sociedad donde los lazos sociales e individuales son fuertes, y las personas forman parte de grupos fuertes y cohesionados. • Prabhu, V. (2011). Asunción de riesgos. Enciclopedia de la Creatividad, 319-323. ttps://doi.org/10.1016/b978-0-12-375038-9.00189-8
2 Sociedad Internacional • Negocios Internacionales 11. sociedad 4. Una sociedad que existe cuando un grupo de estados de ideas afines se conciben a sí mismos como obligados por un conjunto común de reglas en sus relaciones mutuas y comparten el funcionamiento de instituciones comunes. • Bull, H. (1977). La sociedad anárquica: un estudio del orden en la política mundial. Prensa de la Universidad de Columbia.
3 Sociedad Mundial • Negocios Internacionales 12. sociedad 5. La sociedad mundial está asociada a un sistema político en el que los Estados no son los actores predominantes, aunque esto no significa que desaparezcan, en el que la actividad política se centra principalmente en los individuos y no en los colectivos institucionalizados, y en el que el progreso normativo se entiende en términos universales. • Williams, M. C. (2005). La tradición realista y los límites de las relaciones internacionales. Cambridge University Press, p. 20.
4 Sociedad global • Negocios Internacionales 13. sociedad 6. Un universo social diverso en el que las fuerzas unificadoras de la producción moderna, los mercados, las comunicaciones y la modernización cultural y política interactúan con muchas segmentaciones y diferenciaciones globales, regionales, nacionales y locales. • Shaw, M. (1994) El desafío teórico de la sociedad global en la sociedad global y las relaciones internacionales.

Fuente: elaboración propia.

Las entradas del diccionario enumeradas en la Tabla 4 muestran cómo se define el término "sociedad" dentro del dominio de los NI, tanto en su sentido general, como un grupo de personas, como también desde la perspectiva de las organizaciones, mostrando las interacciones del dominio que esta herramienta terminológica permite revelar. Luego, tenemos el término 'sociedad colectivista', que está conectado con el término más general (palabra principal) 'sociedad', y no con 'sociedad (organización)'. Del mismo modo, los términos "sociedad internacional", "sociedad mundial" y "sociedad global" están vinculados al término "sociedad", ya que su concepto general (es decir,

superior) es el mismo. Esto muestra las relaciones conceptuales de los términos y las definiciones propias de los principios terminológicos (Nuopponen, 2022, 63-85).

5. Inclusión de equivalentes multilingües. El inglés es actualmente el idioma predominante en los escenarios de negocios internacionales, como ya ha sido mencionado. En la educación para los Negocios Internacionales, el manejo del inglés también es un requisito esencial en los diferentes niveles. La mayoría de las escuelas de negocios en Colombia utilizan bibliografía en inglés en sus cursos. Otras, como la Escuela de Administración EAFIT, utilizan el inglés como herramienta principal para la enseñanza, la investigación y la comunicación con los estudiantes de programas de pregrado y posgrado, como la Maestría en Negocios Internacionales. También se pide a los alumnos del IB de EAFIT que cultiven una tercera lengua de su elección, creando una comunidad multilingüe.

Los equivalentes considerados en el SBVR-EAFIT MID son el español, el francés, el alemán y el japonés. La asignación de equivalentes multilingües fue parte del proceso de creación del diccionario. De este modo, se pudo evidenciar la dinámica de dominio entre lenguas. En la Tabla 5 se ofrece un ejemplo de cómo los términos seleccionados ilustran las diferencias entre los idiomas.

Tabla 5. Equivalencias de conceptos y diferencias entre idiomas.

ENGLISH	SPANISH	FRENCH
International society	Sociedad internacional	Société internationale
World society		Société mondiale
Global society	Sociedad global	

Fuente: elaboración propia.

Este ejemplo muestra cómo, en inglés, hay tres términos relacionados con la noción de 'sociedades más allá de las fronteras nacionales', mientras que, en español y francés, solo hay dos. Esto muestra cómo la misma realidad (es decir, las sociedades más allá de las fronteras nacionales) se entiende o interpreta de manera diferente (es decir, se analiza en diferentes conceptos) en cada contexto, lo que refleja diferentes dinámicas de dominio.

ANÁLISIS DE RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Como lo demuestra la creación del SBVR-EAFIT MTD, descrito a lo largo de este documento, existe una superposición significativa de términos y conceptos en diferentes dominios e idiomas en la comunicación en NI. La Escuela de Administración EAFIT, con su diversidad lingüística y su enfoque multilingüe, ofrece una oportunidad única para

explorar cómo estas interacciones de dominio juegan un papel crucial en la educación empresarial actual. Además, la aplicación de principios terminológicos permite a los investigadores y educadores explorar la comunicación en una lengua extranjera dentro de escenarios de aprendizaje. Con el desarrollo de esta herramienta terminológica, nuestro objetivo de concientizar a las comunidades multilingües sobre la importancia de aplicar los principios terminológicos se puede evidenciar. Estos principios son esenciales para promover el uso consciente de las lenguas extranjeras en los escenarios académicos.

Después más de 5 años de trabajo, interacciones y muchos aprendizajes, se logró materializar la creación del diccionario SBVR-EAFIT MTD. Este logro no marca el cierre de un proyecto de investigación, sino el inicio de todo un movimiento que las nuevas generaciones de negociadores internacionales están conociendo y siendo más conscientes del uso del lenguaje en este tipo de contextos. La presencia de una herramienta como esta ha significado también que muchos estudiantes de Negocios Internacionales se interesen en consultarlo para sus actividades académicas e igualmente promocionar su uso entre nuevos estudiantes, que se enfrentan a los retos de redactar documentos, desarrollar presentaciones y exposiciones en inglés usando correctamente la terminología especializada de los dominios involucrados.

A fin de preparar adecuadamente a los futuros profesionales del IB para una comunicación eficaz, las escuelas de administración deben incorporar estos principios a través de recursos terminológicos como el SBVR-EAFIT MTD para facilitar la formación profesional en escritura y expresión oral. Esto es especialmente crucial cuando se trata no solo de usar y dominar el idioma inglés, sino también de comprender los límites que rigen la utilización de términos y sus definiciones en otros idiomas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Brannen, M. Y., Piekkari, R., & Tietze, S. 2014. El papel multifacético del lenguaje en los negocios internacionales: Desentrañando las formas, funciones y características de un desafío crítico para la teoría y el rendimiento de las empresas multinacionales. *Revista de Estudios de Negocios Internacionales, 45*(5), 495–507. ttps://doi.org/10.1057/jibs.2014.24

Díaz, J. C., Aguilar-Barrientos, S., & Schmidt, H. M. (2018). Multilingual education for international business. In *Advances in linguistics and communication studies* (pp. 207–231). https://doi.org/10.4018/978-1-5225-6992-3.ch009

Fredriksson, R., Barner-Rasmussen, W., & Piekkari, R. (2006). La corporación multinacional como organización multilingüe: La noción de un lenguaje

corporativo común. *Comunicaciones Corporativas, 11*(4), 406–423. https://doi.org/10.1108/13563280610713879

Organización Internacional de Normalización [ISO) (2019). *Trabajo terminológico y ciencia terminológica. Vocabulario. Norma No.1087.* https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:1087:ed-2:v1:en

Organización Internacional de Normalización [ISO] (2013). *Sistemas de gestión de terminología, conocimientos y contenidos — Aspectos relacionados con los conceptos para el desarrollo e internacionalización de sistemas de clasificación.* Norma Nº 22274. https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:22274:ed-1:v1:en

Jónsson, S., Laurén, C., Myking, J., & Picht, H. (2013). *Lenguaje y dominio paralelos*. Novus Forlag.

Kankaanranta, A., Karhunen, P., & Louhiala-Salminen, L. (2018). El inglés como lengua corporativa en la realidad multilingüe de las empresas multinacionales. *Multilingüe, 37*(4), 331–351. https://doi.org/10.1515/multi-2017-0077

Karhunen, P., Kankaanranta, A., Louhiala-Salminen, L., & Piekkari, R. (2018). Let's talk about language: A review of language-sensitive research in international management. *Journal of Management Studies, 55*(6), 980-1013. https://doi.org/10.1111/joms.12354

Laurén, C., Myking, J., & Picht, H. (2002). Lenguaje y dominios: Una propuesta para una taxonomía de dinámica de dominios. *SP y Comunicación Profesional, 2*(2), 23–30. http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.911.9774&rep=rep1&type=pdf

Laurén, C., Myking, J., & Picht, H. (2007). *Domain Dynamics: reflexiones sobre la planificación lingüística y terminológica.* http://www.infoterm.info/pdf/activities/Picht_DomainDynamics.pdf

Luo, Y., & Shenkar, O. (2006). La corporación multinacional como comunidad multilingüe: Lenguaje y organización en un contexto global. *Revista de Estudios de Negocios Internacionales, 37*(3), 321–339. https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400197

Nuopponen, Anita. (2022). *Relaciones conceptuales: de la teoría general de la terminología a las bases de conocimiento.* Perspectivas teóricas sobre la terminología: Explicación de términos, conceptos y. Conocimiento Especializado, editado por Pamela Faber y Marie-Claude L'Homme, 63-85. OHN BENJAMINES.

Grupo de Gestión de Objetos (OMG). s.f. *Categoría de modelado de negocios: especificaciones asociadas.* s.f. https://www.omg.org/spec/category/business-modeling

Object Management Group. (2019, diciembre). *Semantics of Business Vocabulary and Business Rules (SBVR)* (versión 1.5; OMG Formal/19-10-02). https://www.omg.org/spec/SBVR/1.5/

Sanden, G. R. (2020). Revisión de la teoría de la pérdida de dominio: de las corporaciones multinacionales a las naciones multicorporativas. *Revista Internacional de Lingüística Aplicada* (Reino Unido), 1-20 de mayo. ttps://doi.org/10.1111/ijal.12309

Tietze, S. (2004). Spreading the Management Gospel – in English. *Language and Intercultural Communication, 4*(3), 175–189. https://doi.org/10.1080/14708470408668871

Tietze, S. (2021). Language, translation and management knowledge. In *Routledge eBooks*. https://doi.org/10.4324/9780429343032

GRUPOS DE INTERÉS Y CREACIÓN DE VALOR SOSTENIBLE EN REDES DE COLABORACIÓN EN EL TURISMO RURAL

Stefany López-Villalba. Estudiante. Doctorado en Administración. Universidad del Norte plopezs@uninorte.edu.co

Jahir Lombana Coy. Docente. Escuela de Negocios. Universidad del Norte lombanaj@uninorte.edu.co

Línea temática: *Sostenibilidad.*

RESUMEN

El turismo rural se ha convertido en una alternativa sostenible para diversificar las economías locales, conservar la identidad cultural, proteger los recursos naturales y promover el progreso comunitario. En este contexto, la creación de valor sostenible es un objetivo primordial que implica no solo el beneficio económico, sino también la equidad social y la preservación ambiental. La sostenibilidad en el turismo rural se puede entender como la capacidad de generar ingresos y empleo de manera continua, mientras se protege el entorno natural y se promueve el bienestar de las comunidades locales, por lo tanto, debe integrar estrategias que permitan el uso racional de los recursos, la inclusión de todos los grupos de interés y la minimización de los impactos negativos sobre el medio ambiente. Es por ello por lo que, ante la escaza evidencia empírica sobre el papel de los grupos de interés en generación de valor en redes, la presente investigación busca indagar ¿cómo los grupos de interés contribuyen en la generación de valor sostenible del turismo rural a través de la conformación de las redes de colaboración? Esta investigación se apoya de enfoques teóricos como teoría de redes de Granovetter (1985), teoría de stakeholders de Freeman (1983). La metodología se enmarca en una investigación mixta con método secuencial explicativo, partiendo de análisis de datos cuantitativos y posteriormente cualitativos, recurriendo a técnicas como la encuesta, observación participante y entrevistas en profundidad. Se pretende contribuir a la discusión de la sostenibilidad en el turismo.

Palabras clave: *valor sostenible; turismo rural; grupos de interés; redes de colaboración.*

ABSTRACT

Rural tourism has become a sustainable alternative to diversify local economies, preserve cultural identity, protect natural resources and promote community progress. In this context, the creation of sustainable value is a primary objective that involves not

only economic benefit, but also social equity and environmental preservation. Sustainability in rural tourism can be understood as the ability to generate income and employment continuously, while protecting the natural environment and promoting the well-being of local communities. Therefore, it must integrate strategies that allow the rational use of resources, the inclusion of all interest groups and the minimization of negative impacts on the environment. For this reason, given the scarce empirical evidence on the role of interest groups in generating value in networks, this research seeks to investigate how interest groups contribute to the generation of sustainable value in rural tourism through the formation of collaboration networks. This research is based on theoretical approaches such as Granovetter's network theory (1985) and Freeman's stakeholder theory (1983). The methodology is framed in a mixed research with a sequential explanatory method, starting from quantitative and later qualitative data analysis, using techniques such as surveys, participant observation and in-depth interviews. It is intended to contribute to the discussion of sustainability in tourism.

Keywords: sustainable value; rural tourism; interest groups; collaboration networks.

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, ha surgido un debate significativo sobre el rol de la empresa en la sociedad. La noción previa, representada por estudiosos como Friedman (1970), que sostenía que la única responsabilidad de la empresa era generar beneficios económicos para sus accionistas, parece haber quedado atrás, ya que, como señalan Cannas et al. (2019), la sociedad espera que las empresas presten la debida atención a los problemas sociales sin descuidar la importancia de la rentabilidad. Esto implica según Latan et al., (2018), la incorporación de diversas estrategias en su gestión empresarial para armonizar con su entorno, que incluye territorios, comunidades y mercados.

Dentro de los mecanismos de acción que permitan garantizar la continuidad y crecimiento de la empresa, así como la preservación de su entorno, la creación de valor sostenible se presenta como una forma de intervención (Acosta-Prado et al., 2023). La primera definición de valor sostenible la proponen Hart y Milstein (2003), quienes introducen el termino en su trabajo Creación de valor sostenible, como aquellas acciones y prácticas que promueven la sostenibilidad global al tiempo que generan beneficios para los inversores.

Más adelante, Porter y Kramer (2011), argumentaron que las empresas pueden ganar una ventaja competitiva al integrar aspectos sociales y ambientales en sus

estrategias, convirtiendo los desafíos sociales en oportunidades de negocio, lo que impulsa el progreso social y corporativo. De esta manera, el valor sostenible podría entenderse como una propuesta de valor (económico, social y medioambiental) que la empresa ofrece a los clientes y otras partes interesadas en beneficios y sostenibilidad a corto y largo plazo (Patala et al., 2016).

De acuerdo con la evolución conceptual realizada por Cardoni et al., (2020), el término valor sostenible es relacionado en la literatura como "valor compartido", "co-creación de valor", "valor social", "valor ambiental" y "valor para las partes interesadas". De igual manera, se evidencia un cambio en su concepción, pasando de un carácter en su mayor parte enfocado en la empresa como agente individual en el que prima la estrategia comercial que genere beneficios al accionista y a la vez, incorpore estrategias comerciales para un mundo sostenible (Hart y Milstein, 2003; Wheeler et al., 2003) a un escenario donde si bien las empresas son autónomas, se hace evidente la postura que asumen estas organizaciones desde una visión más integrada de estas en su relación con las partes interesadas (Beattie & Smith 2013;Bocken et al., 2015; Adams et al., 2016).

Los cambios en el entorno empresarial, la participación de una variedad de partes interesadas en las discusiones de la industria, la escasez de recursos y la importancia de las responsabilidades sociales de las empresas han generado la necesidad de crear valor sostenible (Evans et al., 2017). De hecho, autores como Porter & Kramer, (2011) sugieren que las empresas al adoptar una perspectiva que considera a todas las partes interesadas involucradas, el enfoque de gestión de la sostenibilidad facilita la creación de valor sostenible que va más allá del concepto de valor compartido.

La colaboración de las partes interesadas es un aspecto fundamental para crear y mantener una ventaja competitiva mediante la participación de socios y el aprovechamiento de sus recursos (Kabalska, 2022); el surgimiento de las redes de colaboración, cuyas estructuras están diseñadas para fomentar la colaboración entre diversas organizaciones permite unir diferentes conocimientos, habilidades, productos y servicios con el fin de lograr un objetivo específico y, al mismo tiempo, aumentar la productividad, la competitividad y fomentar la innovación (Petrescu et al., 2014). A su vez, es importante mencionar que estas redes de colaboración pueden ser de naturaleza formal e informal (Appio, et al., 2017).

Para las organizaciones, la colaboración es fundamental para el progreso empresarial y se fundamenta principalmente en la variedad de actores involucrados, como proveedores, clientes, competidores, autoridades locales y comunidades. Con el

objetivo de alcanzar la sostenibilidad, esta colaboración busca abordar tanto los desafíos medioambientales como sociales, promoviendo una nueva perspectiva sobre cómo se genera, distribuye y recibe valor tanto dentro como fuera de la empresa (Ludeke-Freund et al., 2018).

La conformación de redes de colaboración es importante tanto para el sector de bienes como para el de servicios (Xue et al., 2012; Unhale & Slowak, 2022), no obstante, se evidencia que particularmente, la colaboración ha estado enfocada hacia el sector manufacturero de la producción de bienes, en donde Evans et al, (2017) sostienen que es crucial evaluar diversas escalas de producción, desde tecnologías y productos hasta redes de valor y operaciones globales, considerando criterios económicos, medioambientales y sociales.

A su vez, Park, et al., (2018), señalan que la estructura de las redes de alianzas inter-organizacionales impulsan la comprensión de la gestión de la cadena de suministro; y en ese mismo sentido, Potter & Wilhelm (2020); Schilling & Phelps, (2007); Zheng et al., (2013) complementan argumentando que la estructura de la red de suministro influye en la capacidad de cada empresa para generar innovaciones con otros miembros de la red. La explicación que entrega Liu et.al, (2023) ante la existencia de redes de colaboración en la industria manufactura, podría radicar en que estas alianzas se convierten en una plataforma para que las empresas integren conocimientos y los recursos con miras a garantizar eficiencia y productividad.

En la industria de servicios, las redes de colaboración han despertado el interés. Por ejemplo, Koseoglu et al., (2020) demuestran un crecimiento progresivo de la colaboración en el sector de la hospitalidad y por su parte, El Archiet al., (2023) analizan como el papel de la tecnología digital en la sostenibilidad de destinos turístico requiere la colaboración entre varias partes interesadas. De esta forma, la colaboración también se convierte un factor especialmente importante para que las organizaciones del sector servicio puedan mejorar sus propios resultados (Suh & Kim, 2012); de hecho, estas interacciones requieren de un mayor entendimiento en la forma de colaborar unos con otros (Britton, 2007), ya que como señala Valadas, (2016) en muchos casos, los servicios requieren de una mayor coordinación para la consecución de los recursos y por lo tanto, se demanda cierto grado de sinergia en la colaboración de las partes.

Particularmente, el turismo se destaca como uno de los sectores de la industria de servicios donde la oferta turística se genera mediante un proceso en el cual diversas organizaciones combinan sus instalaciones, servicios y actitudes hospitalarias para crear una experiencia de valor para los clientes (Lemmetyinen y Go 2009); este tipo de

valor creado en escenarios de mayor complejidad como lo expresa Tregear (2011), debe traspasar los límites de la esfera económica, y adquirir un énfasis creciente en la no sobreexplotación de los recursos naturales y del paisaje, así como en la estimulación y valorización de los bienes tangibles existentes (por ejemplo, la infraestructura, monumentos, comidas típicas locales, etc.) y bienes intangibles (patrimonio cultural, tradiciones, historia).

Desde la perspectiva de la cadena de valor, el turismo es concebido como un sistema que busca crear valor para los clientes a través de diversas actividades (Zhao, Cao & Liu, 2009), pero autores como Poon (1993); Yilmaz & Bititci (2006) resaltan como la gestión de su cadena de valor debe surgir a partir de la integración de todos los grupos con intereses en los beneficios mutuos, y en donde las comunidades locales receptoras son pieza fundamental en el proceso de creación de valor tal como mencionan Latkova & Vogt (2012) ya que, por ejemplo, la motivación para el desarrollo del turismo en áreas rurales solo será posible si los residentes perciben en el turismo algo personalmente valioso en donde los costes asociados a su participación en el desarrollo no superen los beneficios percibidos del turismo.

Es así como, dentro de las diferentes modalidades de turismo, Ammirato et al., (2020) enfatizan que el turismo rural puede ser la estrategia adecuada para equilibrar las necesidades de los turistas con la de las comunidades rurales, ofreciendo oportunidades reales para el desarrollo económico y social, al tiempo que mitiga los impactos indeseables sobre el medio ambiente y otros aspectos socioculturales (Barbieri, 2020). De esta forma, Byrd et al., (2009) sugieren que para garantizar el florecimiento del turismo en áreas rurales es importante asegurar la participación de los grupos de interés, para lo cual Arroyo et al., (2013) señalan cuatro grupos de partes interesadas vitales, dentro de los cuales se destaca a los residentes, empresarios, funcionarios gubernamentales y turistas.

Las organizaciones que participan en procesos colaborativos crean valor (Le Pennec & Rauffle, 2018), y a su vez, la colaboración entre las partes interesadas es clave para el desarrollo del turismo sostenible (Jamal & Getz, 1995 citado por Fan, 2024). De hecho, la tendencia en la literatura ha sido centrarse en la identificación de motivaciones organizacionales y en factores clave de éxito para la colaboración (Koseoglu et al., 2020), mejorar el conocimiento sobre las condiciones externas e internas que fomentan una colaboración exitosa (Heikkinen,2017), la gobernanza de la cadena de valor turística (Song et al., 2013); la planificación de la cadena de valor turistico (Sutomo et al., 2023), los determinantes del valor percibido derivado de las colaboraciones (Zhach & Racherla, 2011), la mejora de la co-creación de valor entre las

partes interesadas (Novani, et al.,2019) y cómo las empresas de turismo rural elaboran su propia cadena de valor y los beneficios que perciben asociados a las diversas relaciones que mantienen (Salvado et al., 2023), no obstante, se percibe un vacío en la investigación referente a la dinámica de cómo las partes interesadas generan valor en redes de colaboración.

La falta de una comprensión integral sobre cómo se desarrolla el proceso de creación de valor y qué tipo de valor se está produciendo dentro de las redes de colaboración en el turismo, facilitan la oportunidad para ahondar en el objeto de estudio desde la óptica del valor sostenible, ya que esta guarda la interrelación de generar valor compartido para una red de partes interesadas, permitiendo a su vez, resolver un problema de sostenibilidad y el desarrollo de un producto/servicio (Baldassarre et al., 2017; Pérez-Pineda, et al., 2017).

Es por ello que, a partir de los hallazgos de la revisión de la literatura se presenta la oportunidad para el estudio de este fenómeno en el contexto del departamento del Cesar localizado en el norte del país en la región caribe colombiana. A pesar de que gran parte de la actividad económica y social gira en torno a las actividades agropecuarias, y la minería, siendo este departamento el principal productor y exportador de carbón de Colombia (Agencia Nacional de Minería, 2023). Los servicios y especialmente el turismo puede ser reconocido mundialmente por ser la cuna de uno de los ritmos más representativos del país, el vallenato, que en la actualidad es Patrimonio Inmaterial de la Humanidad y se convierte en el principal jalonador de las actividades turísticas en la región a través del Festival de la Leyenda Vallenata, el cual se celebra de manera anual en la ciudad de Valledupar, lo anterior sin desconocer las riquezas naturales del departamento como fuentes de atracción.

De hecho, existen esfuerzos interinstitucionales para fomentar la diversificación y reconversión productiva en la región, transformando el “corredor minero” en el “corredor de vida del Cesar”, lo que el gobierno nacional ha denominado una transición bajo el paradigma de la bioeconomía, mientras se acelera la Transición Energética Justa (Ministerio de Minas y Energía, 2022). Actualmente, el turismo representa el 3,63% del Producto Interno Bruto del departamento, con una asignación presupuestal del 0,03%, y una participación en el empleo del 3,38%. Hasta la fecha, se registran 1.074 prestadores de servicios turísticos activos, y los reportes marcan un total de ingreso de 8.825 turistas extranjeros (Centro de Pensamiento Turístico de Colombia, 2023).

Con miras al aprovechamiento de los recursos naturales y la biodiversidad en su territorio, el potencial para una oferta de turismo en entornos naturales es una apuesta

enmarcada en el Plan Sectorial de Turismo del departamento del Cesar con visión 2030 (Gobernación del Cesar, 2020). En este documento se presenta al Cesar como una zona geográfica de ecorregiones que se vuelven ecosistemas estratégicos con grandes potenciales desde su paisaje, diversidad de fauna y flora, así como de los múltiples servicios ambientales que se ofrecen en aquellos lugares en donde se adelantan actividades de turismo en espacios rurales. Este departamento está conformado por cuatro ecorregiones que al mismo tiempo dotan al territorio de una variedad de climas y pisos térmicos que pueden potenciar diversas actividades económicas en la Sierra Nevada de Santa Marta, la Serranía del Perijá, la región aledaña al río Magdalena y la formada por las extensas llanuras de los ríos Cesar y Ariguaní.

De igual manera, desde el año 2013 surge la iniciativa de la creación del clúster de turismo, con miras a mejorar la competitividad del destino turístico. El origen de esta iniciativa pública cuenta con un total de 70 empresas participantes y tiene como objetivo principal activar el potencial turístico del Cesar para así convertirlo en una fuente de ingresos permanente (no estacional) que puede convertirse en una verdadera industria y no solo en una explotación de oportunidad, y así promover a la región en un destino experiencial a partir de los recursos naturales y culturales como fuente de vivencias únicas (Cámara de Comercio de Valledupar para el Valle del Río de Cesar, 2023).

Sin embargo, la realidad del contexto refleja un sector que cuenta con una baja competitividad turística, en donde el departamento del Cesar se ubica en los últimos lugares del ranking del Índice de Competitividad Turística Regional de Colombia (Centro de Pensamiento Turístico de Colombia, 2023), lo cual deja en evidencia un sector en donde las actividades de turismo se caracterizan por la estacionalidad de las visitas, la existencia de relaciones comerciales formales e informales entre los actores y con duración a corto plazo.

Además, el departamento cuenta con territorios declarados como zona de reserva forestal, en donde también habitan comunidades pertenecientes a diferentes grupos étnicos originarios, así como otros elementos que podrían posicionar a esta actividad como compleja, es decir, se desarrolla en un entorno donde coexisten múltiples realidades. Esto no aclara cómo se generan las dinámicas de creación de valor sostenible en el turismo en este territorio, ni cómo fluyen las relaciones de colaboración, ni cuál es el papel de los grupos de interés durante el proceso.

Es por eso que, bajo este contexto, la presente investigación tiene como objetivo principal establecer la contribución de los grupos de interés en la generación de valor

sostenible en el turismo rural a través de la conformación de redes de colaboración en el departamento del Cesar.

Mediante lo descrito anteriormente, se formula la pregunta central de la investigación, ¿cómo los grupos de interés contribuyen en la generación de valor sostenible del turismo rural a través de la conformación de las redes de colaboración? Para responder a este interrogante se propone como objetivo general Establecer la contribución de los grupos de interés en la generación de valor sostenible del turismo rural a partir de las dinámicas de las redes de colaboración. Y como objetivos específicos i. Identificar los actores dentro de las redes de colaboración en el turismo rural. mi. Determinar las relaciones de las redes de colaboración en el turismo rural. iii.Describir el funcionamiento entre las redes de colaboración de los grupos de interés del turismo rural. iv. Definir los elementos de creación de valor sostenible del turismo rural.

Justificación.

El turismo ha tenido un impacto significativo tanto en la economía como en la sociedad. Ha contribuido de manera importante a la formación del PIB. Un empleo en el turismo crea hasta otros tres en sectores relacionados (Nica, 2011). Los beneficios económicos del turismo son particularmente importantes para los países de destino, incluido el aumento de divisas, ingresos e ingresos gubernamentales (Archer, 1990). Sin embargo, la industria también genera impactos negativos, como mayores precios de las materias primas y problemas ambientales (Thulla & Abdulai, 2021). El crecimiento del turismo ha provocado desequilibrios ambientales y ecológicos, así como cambios en los productos turísticos para satisfacer las necesidades cambiantes (Padure & Turtureanu, 2005).

El turismo rural, como variante turística, se presenta como una alternativa sostenible para diversificar las economías locales, conservar la identidad cultural, proteger los recursos naturales y promover el progreso comunitario. En este contexto, las actividades recreativas implican una interacción constante entre diversas entidades, como individuos, grupos, organizaciones o instituciones (Van der Zee et al., 2017).

Por su parte, Romero et al., (2021) indican que la administración de actividades recreativas en áreas naturales es desafiante debido a la diversidad de personas y entidades involucradas, cada una con intereses, necesidades y actividades diferentes en el aprovechamiento y gestión de los recursos naturales. Bajo este esquema, los actores turísticos de un territorio y sus relaciones de colaboración y coordinación son elementos necesarios para la articulación efectiva de un destino turístico (Zermeño et al., 2020).

Dentro de las muchas formas de colaboración se encuentran las agrupaciones empresariales, redes, asociaciones, alianzas (Grangsjo, 2003; Rosenfeld, 1997 citados en en Perkins et al., 2022). Las redes de colaboración son estructuras diseñadas para fomentar la colaboración entre diversas organizaciones en donde su propósito principal es unir diferentes conocimientos, habilidades, productos y servicios con el fin de lograr un objetivo específico y, al mismo tiempo, aumentar la productividad, la competitividad y fomentar la innovación (Petrescu et al., 2014).

Realizar esta investigación es pertinente y justificado debido a la creciente importancia de las redes de colaboración y a la necesidad de comprender mejor cómo los grupos de interés pueden contribuir a la creación de valor sostenible en el turismo rural. La investigación se enfoca en establecer cómo los grupos de interés contribuyen a la generación de valor sostenible en las redes de colaboración en el turismo rural.

En este análisis particular, el departamento del Cesar se presenta como el contexto ideal para el estudio de este fenómeno debido a las dinámicas particulares que confluyen en la cadena de valor del turismo rural. Además, el Cesar tiene un gran potencial para que esta actividad sea una pieza clave en una región priorizada por el gobierno nacional en los planes de reconversión productiva, en una agenda de transición energética, donde el turismo en entornos naturales juega un papel crucial.

Esta investigación no solo es relevante para la región del Cesar y el sector del turismo, sino que también puede servir como modelo para otros contextos con características organizacionales similares. Al integrar las perspectivas de diferentes teorías y aplicarlas al contexto local, esta investigación aporta una comprensión profunda de las complejidades. Esto no solo permite abordar vacíos en la investigación existente, sino que también contribuye al fortalecimiento de las teorías administrativas, proporcionando un marco teórico y práctico que puede ser aplicado en diversos escenarios.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Perspectivas teóricas.

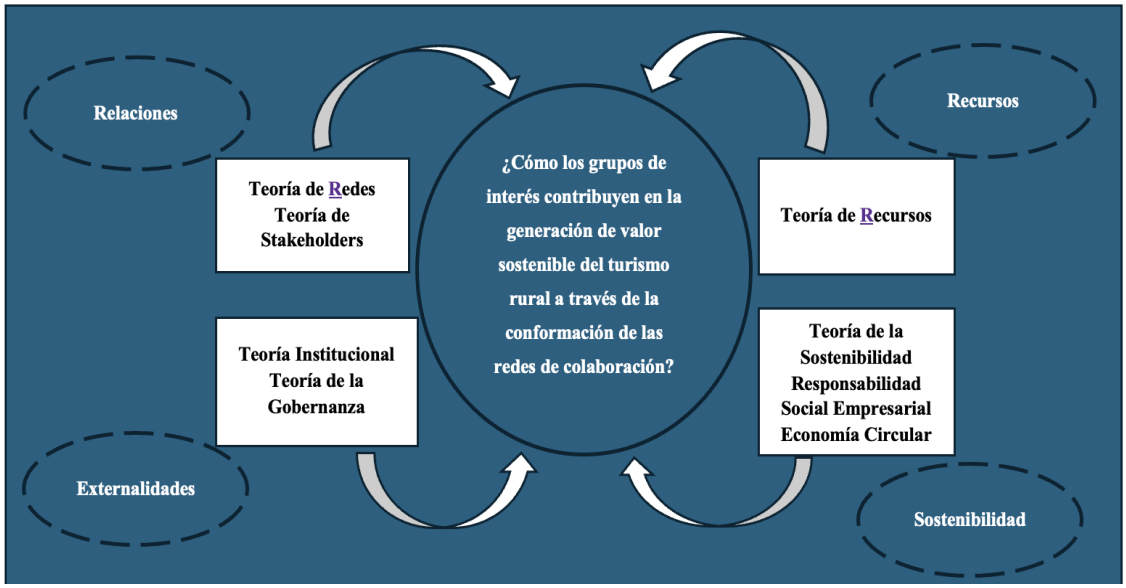
El protocolo de revisión dio inicio con la búsqueda bibliográfica de literatura relevante tomando como referencia la base de datos científica Web of Science; determinando las palabras claves de búsqueda empleadas así: “Sustainable Value”. Este procedimiento arrojó 883 documentos. Posteriormente, la búsqueda se delimitó al área de “Business”, “Management” and “Hospitality Leisure Sport Tourism”; así como a

documentos catalogados como artículos originales, reduciendo el total de documentos a 78.

En segundo lugar, se revisaron los títulos y resúmenes de los documentos en función de la pertinencia y relación con el tema. Los criterios de exclusión estaban dados por la no relevancia y pertinencia al tema, idioma distinto al inglés, y que el enfoque del trabajo no era el management. Aplicando los criterios, resultó un total de 42 documentos. En tercer lugar, los artículos fueron analizados en profundidad, para clasificar el contenido según los aspectos de fundamentos teóricos, estrategias de investigación, contextos empíricos y temáticas abordadas.

La revisión documental reveló la existencia de diversas perspectivas que abordan los estudios relacionados con el valor sostenible. Estas perspectivas se agrupan en torno a cuatro grandes focos temáticos de la figura 1: relaciones, recursos, externalidades y sostenibilidad. Cada una de estas perspectivas engloba ciertas perspectivas teóricas cuyos enfoques han sido explorados por los investigadores en el campo.

Figura 1. Perspectivas teóricas en la literatura.



Fuente: elaboración propia (2024)

Entendiendo la participación de los grupos de interés en redes de colaboración.

En los últimos años, según Liang, (2017) ha existido un incremento en el interés de los turistas por participar en actividades en entornos rurales, debido al atractivo hacia ambientes distintivos con experiencias únicas y expectativas positivas frente a las nuevas prácticas de consumo dirigidas hacia el campo (Lane & Kastenholz, 2015), esto

ha suscitado en que las empresas turísticas para lograr beneficios y mejores resultados financieros, desarrollen productos y servicios en contextos rurales con miras a mejorar la experiencia del turista (Park et al., 2014). No obstante, tal como mencionan Li et al., (2018) para que el tipo de operaciones ofertadas genere beneficios a todas las partes interesadas, se requiere de una gestión empresarial flexible y sostenible, con un fuerte componente que procure el desarrollo regional integral.

El turismo rural es un sector de rápido crecimiento en el que la sostenibilidad es cada vez más importante y para su desarrollo se requiere de un enfoque multilateral de las partes interesadas (proveedores, clientes, competidores, autoridades locales y comunidad) para lograr la sostenibilidad, la colaboración pretende resolver los problemas ecológicos y sociales mediante la lógica en la cual la creación, entrega y captación de valor dentro y fuera de la empresa (Ludeke-Freund et al., 2018).

En contextos turísticos con múltiples partes interesadas, según Pavlovich, (2001) es necesario un marco teórico que permita ampliar la compresión de cómo se genera valor sostenible en redes de colaboración en el turismo rural. La teoría de redes desde una perspectiva de gestión asume que la gobernanza y coordinación de las formas de red ocurre a través de la estructura social informal en lugar de hacerlo únicamente a través de sistemas burocráticos y relaciones formales (Powell, 1990; Uzzi, 1997).

Esta perspectiva ofrece una aplicación relevante al contexto del turismo, ya que examina la naturaleza de los vínculos entre las organizaciones a través de sus propiedades estructurales y relacionales, y explica cómo estos vínculos influyen en los procesos de coordinación y gestión más amplios. Fundamental para esta perspectiva es la creencia de que las acciones económicas ocurren dentro de una red más amplia de relaciones sociales que se han construido con el tiempo (Granovetter, 1985).

Para Dredge (2006), la teoría de redes proporciona un lente útil para comprender las estructuras y las interrelaciones sociales entre los diferentes grupos de interés (gobierno, los productores turísticos y la sociedad civil), ya que al utilizar un enfoque de red para enmarcar la participación comunitaria y la colaboración se puede minimizar la falta de empoderamiento de ciertos intereses y grupos, promoviendo así la equidad y la justicia, dimensiones fundamentales del desarrollo sostenible.

Por su parte, la gestión de las partes interesadas en la gestión estratégica, planteada en la teoría de las partes interesadas de Freeman, (1983) sugiere que los directivos deben formular y aplicar procesos que satisfagan a todos y cada uno de los grupos interesados en la empresa. La tarea central en este proceso es gestionar e

integrar las relaciones e intereses de accionistas, empleados, clientes, proveedores, comunidades y otros grupos de forma que se garantice el éxito a largo plazo de la empresa.

Los intereses de las principales partes interesadas deben integrarse en el propósito mismo de la empresa, y sus relaciones deben gestionarse de forma coherente y estratégica. Siendo así, Freeman & McVea, (2005) resaltan cómo el enfoque de las partes interesadas consiste en "nombres y rostros" concretos para ellas, en lugar de limitarse a analizar sus roles concretos. Básicamente, es la comprensión de las partes interesadas reales y concretas que son específicas de la empresa y de las circunstancias en las que se encuentra.

De esta manera, Timur y Getz (2008) sostienen que combinar las teorías de las partes interesadas y de las redes ofrece una base sólida para identificar tanto a las partes interesadas clave y líderes en el desarrollo del destino turístico. A esto adhieren Kimbu y Ngoasong (2013) al afirmar que la integración de estas dos teorías permite crear un marco teórico adecuado para analizar la estructura y funcionamiento de la industria turística en diversos destinos.

Esto facilita la identificación de los stakeholders críticos, sus relaciones y el tipo de interacciones existentes dentro de las redes de colaboración. Tal análisis también permite explorar cómo estas redes pueden movilizarse para lograr un desarrollo turístico efectivo y sostenible. Además, destacan la importancia de que las partes interesadas participen proporcionalmente según su nivel de conocimiento y recursos, así como sus intereses competitivos y conflictivos.

Asimismo, Mitchell et al., (1997) señalan que las características fundamentales para identificar a las partes interesadas son el poder y la legitimidad, los cuales configuran el contexto social donde se desarrollan las interacciones dentro de una red social (Granovetter, 2005). Por lo tanto, un actor crítico es aquel que está presente en una red y posee poder y legitimidad para influir en otros actores a través de una "serie de interacciones" (Lin, 2001, p. 143) que moldean el desarrollo turístico.

La industria del turismo puede ser vista como una red social, organizada para abordar problemas específicos con estructuras institucionales definidas (Carlson, 2000). Timur y Getz (2008) argumentan que las partes interesadas con más atributos son percibidas como más poderosas e influyentes debido a sus roles funcionales en la red turística y sus relaciones con otros sectores industriales esenciales para la supervivencia del turismo. El uso de atributos en este contexto es similar a lo que

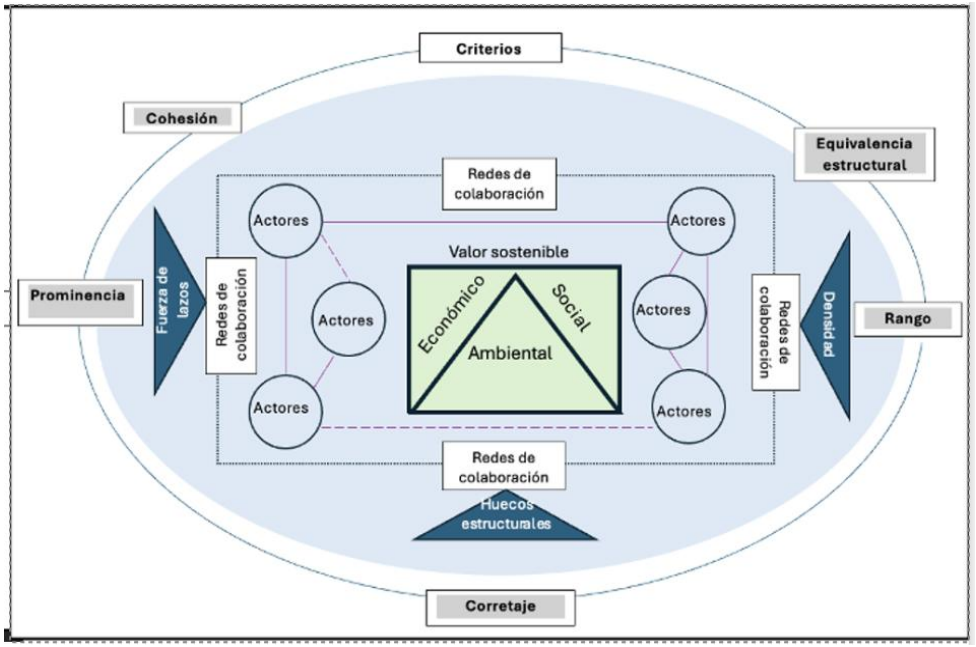
Granovetter (1973, 2005) denomina afiliaciones concretas entre partes interesadas y relaciones con terceros, que pueden ser formales (vínculos fuertes) o informales (vínculos débiles). Estas afiliaciones permiten que los factores objetivos y subjetivos derivados de las opiniones de las partes interesadas, incluyendo aquellos con roles informales, contribuyan a estructurar las relaciones dentro de la red.

De igual manera, la formación de redes se fundamenta en convenciones (comportamientos esperados y autoimpuestos) y en la confianza esto es, "la expectativa de que los demás actuarán correctamente a pesar de los incentivos que podrían sugerir lo contrario" (Granovetter, 2005, p. 33), lo cual determina la capacidad de cada actor para participar de manera efectiva.

Por lo tanto, un acercamiento bajo el lente de la teoría de redes permitirá determinar las estructuras de las redes y las relaciones entre diferentes actores del turismo (stakeholders), proporcionando una comprensión de cómo funcionan, cuáles son los vínculos (fuertes y débiles) entre los actores que facilitan la transferencia de información y recursos. Así como la identificación de las conexiones formales e informales y cómo estas afectan la participación y colaboración en la generación de valor sostenible. Sumado a la perspectiva de la teoría de stakeholders para identificar a los grupos de interés o actores clave en el desarrollo del valor sostenible en el turismo y determinar sus roles y relaciones dentro de la red.

Bajo este panorama se cuenta con un marco teórico que permite ampliar la compresión sobre cuál es la naturaleza de los grupos de interés en la generación de valor sostenible, determinando la constitución de la estructura y otras propiedades importantes de las redes, así como identificar las relaciones que surgen dentro de las redes de colaboración presentes en el turismo rural y su influencia en la definición de los elementos del valor sostenible generado.

Figura 2. Representación gráfica de la teoría de redes y teoría de stakeholders para la creación de valor sostenible.



Fuente: elaboración propia (2024).

METODOLOGÍA

El desarrollo de esta investigación se enmarca en la metodología de investigación mixta, que combina técnicas cualitativas y cuantitativas. Según Abowitz y Toole (2010), al combinar múltiples métodos de esta manera, se logra una forma de triangulación dentro de un contexto metodológico más amplio. El uso de métodos múltiples o mixtos influye no solo en la medición, sino en todas las etapas de la investigación.

Además, de acuerdo con Johnson y Christensen, (2004), dentro de los beneficios potenciales de la investigación con métodos mixtos están los hallazgos más completos, mayor confianza en los resultados, mayor validez de las conclusiones y una comprensión más profunda del fenómeno subyacente. Así como, el hecho de que se puede responder simultáneamente a las preguntas de investigación cualitativas y cuantitativas, muy útil en estudios aplicados en el contexto del turismo (Coles et al., 2015).

Población y muestra de estudio.

De acuerdo con Zapata y Lombana (2024), la población se entiende como el conjunto de personas u objetos a los que se busca establecer o determinar algún aspecto n en una investigación así que, obedeciendo al propósito principal de esta propuesta, la población objeto de estudio corresponde a todos los actores relacionados

directa o indirectamente con la creación de valor en la actividad turística en el departamento del Cesar (agencias de viaje, hoteles, restaurantes, operadores, gobernación y secretaría de turismo, cotelco, comunidades locales, entre otros). La muestra corresponde a un muestreo secuencial para métodos mixtos, tal como lo describe Creswell (2009). En este enfoque, el muestreo puede comenzar con una fase cuantitativa, seguida de una fase cualitativa. Este tipo de muestreo se utiliza para profundizar en los resultados obtenidos en cada fase y para enriquecer el análisis con datos complementarios.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Los instrumentos, técnicas y análisis de datos, van en consonancia con el diseño de explicación secuencial, que parte de lo cuantitativo hacia lo cualitativo y luego nuevamente a lo cuantitativo, para luego generar una explicación entera Creswell (2009).

Las herramientas tecnológicas de soporte para el procesamiento e interpretación de los datos cuantitativos será el software UCINet para el análisis de redes, el sofware estadístico SPSS mientras que para lo cualitativo se empleará el software ATLAS.ti.

RESULTADOS ESPERADOS

Cuadro 1. Resumen de los resultados esperados por objetivos.

Objetivos específicos	Lineamiento teórico-conceptual	Unidad de análisis	Estrategia metodológica
Identificar los actores dentro de las redes de colaboración en el turismo rural.	Teoría Stakeholder Freeman (1985)	Actores dentro de las redes de colaboración	(Cuanti - cuali) Técnica de análisis de redes sociales Entrevistas
Determinar las relaciones de las redes de colaboración en el turismo rural.	Análisis de redes granovetter (1983)	Redes de colaboración	(Cualitativo) Entrevistas Observación participante
Describir el funcionamiento entre las redes de colaboración de los grupos de interés del turismo rural.	Análisis de redes granovetter (1983)	Redes de colaboración	(Cuantitativo) Cuestionario
Definir los elementos de creación de valor sostenible del turismo rural.	Valor sostenible Evans et al. (2017)		

Fuente: elaboración propia, (2024)

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abbasiharofteh, M., Kogler, D. F., & Lengyel, B. (2023). Atypical combinations of technologies in regional co-inventor networks. *Research Policy, 52*(10), 104886.

Abowitz, D. A., & Toole, T. M. (2010). Mixed method research: Fundamental issues of design, validity, and reliability in construction research. *Journal of construction engineering and management, 136*(1), 108-116.

Adams, R., Jeanrenaud, S., Bessant, J., Denyer, D., & Overy, P. (2016). Sustainability-oriented innovation: A systematic review. *International Journal of Management Reviews, 18*(2), 180-205.

Acosta-Prado, J. C., Gómez Sánchez, J. A., López-Montoya, O. H., & Tafur-Mendoza, A. A. (2023). Sustainable value creation and organizational performance in industrial manufacturing companies. *Measuring business excellence*, *27*(1), 143-156.

Agencia Nacional de Minería (2023). *Minería para la vida. Ficha Carbón 12 – 2023,* https://mineriaencolombia.anm.gov.co/contenido/mineria-para-la-vida

Andries, P., Debackere, K., & Van Looy, B. (2013). Simultaneous experimentation as a learning strategy: Business model development under uncertainty. *Strategic entrepreneurship journal, 7*(4), 288-310.

Appio, F. P., Martini, A., Massa, S., & Testa, S. (2017). Collaborative network of firms: antecedents and state-of-the-art properties. *International Journal of Production Research*, *55*(7), 2121-2134.

Archer, B., & Fletcher, J. (1990). *Tourism: its economic importance. Horwath Book of Tourism* (pp. 10-25). Palgrave Macmillan UK.

Arya, B., & Lin, Z. (2007). Understanding collaboration outcomes from an extended resource-based view perspective: The roles of organizational characteristics, partner attributes, and network structures. *Journal of management, 33*(5), 697-723.

Baldassarre B., Calabretta G., Bocken N., Jaskiewicz T. (2017), Bridging sustainable business model innovation and user-driven innovation: A process for sustainable value proposition design. *Journal of Cleaner Production*, 147, 175-186.

Beattie, V., & Smith, S. J. (2013). Value creation and business models: Refocusing the intellectual capital debate. *The British Accounting Review, 45*(4), 243-254.

Blomqvist, K., Hara, V., Koivuniemi, J., & Äijö, T. (2004). Towards networked R&D management: the R&D approach of Sonera Corporation as an example. *R&D Management, 34*(5), 591-603.

Bocken, N. M., Short, S. W., Rana, P., & Evans, S. (2014). A literature and practice review to develop sustainable business model archetypes. *Journal of cleaner production,* 65, 42-56.

Bolívar-Ramos, M. T. (2017). The relation between R&D spending and patents: The moderating effect of collaboration networks. *Journal of engineering and technology management*, 46, 26-38.

Britton, J. N. (2007). Path dependence and cluster adaptation: a case study of Toronto's new media industry. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management, 7*(2-5), 272-297.

Broekel, T., Fornahl, D., & Morrison, A. (2015). Another cluster premium: Innovation subsidies and R&D collaboration networks. *Research Policy, 44*(8), 1431-1444.

Brummer, V., Salo, A., Nissinen, J., & Liesiö, J. (2011). A methodology for the identification of prospective collaboration networks in international R&D programmes. *International Journal of Technology Management, 54*(4), 369-389.

Cámara de Comercio de Valledupar para el Valle del Río Cesar. (2023). *Boletín Clúster de Turismo 2023.* https://acortar.link/fL65t2

Camarinha-Matos, L. M., & Afsarmanesh, H. (2005). Collaborative networks: a new scientific discipline. *Journal of Intelligent Manufacturing, 16*(4-5), 439–452.

Cannavacciuolo, L., Iandoli, L., Ponsiglione, C., & Zollo, G. (2017). Learning by failure vs learning by habits: Entrepreneurial learning micro-strategies as determinants of the emergence of co-located entrepreneurial networks. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, 23*(3), 524-546.

Cannas, R., Argiolas, G., & Cabiddu, F. (2019). Fostering corporate sustainability in tourism management through social values within collective value co-creation processes. *Journal of sustainable tourism, 27*(1), 139-155.

Cardoni, A., Kiseleva, E., & Taticchi, P. (2020). In search of sustainable value: A structured literature review. *Sustainability, 12*(2), 615.

Carlson, L. (2000). Policy networks as collective action. *Policy Studies Journal, 28*(3), 502–520.

Centro de Pensamiento Turístico de Colombia. (2024). *Índice de competitividad regional de Colombia.* https://www.cptur.org/publicaciones/TJodyKEhS8UPShk

Coles, T., Dinan, C. and Warren, N. (2015), Climate change mitigation and the age of tourism accommodation buildings: a UK perspective. *Journal of Sustainable Tourism, 23*(6), pp. 900-921.

Creswell, J. W. (2009). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches.* Sage publications.

Domínguez, Á. Z., & Coy, J. L. (2023). *Guía práctica para elaborar proyectos de investigación aplicada en administración, gerencia y negocios.* Universidad del Norte.

Dredge, D. (2006). Networks, Conflict and Collaborative Communities. *Journal of Sustainable Tourism, 14*(6), 562–581. https://doi-org.ezproxy.uninorte.edu.co/10.2167/jost567.0

El Archi, Y., Benbba, B., Kabil, M., & Dávid, L. D. (2023). Digital Technologies for Sustainable Tourism Destinations: State of the Art and Research Agenda. *Administrative Sciences, 13*(8), 184.

Evans, S., Fernando, L., & Yang, M. (2017). *Sustainable value creation—from concept towards implementation*. Sustainable manufacturing: Challenges, solutions and implementation perspectives, 203-220.

Fan, K. H. F. (2024). An inter-ethnic interpretation of tourism conflicts and collaboration. *Tourism Management*, 103, 104891.

Freeman, R. (1983). *Strategic Management a Stakeholder Approach.* Advances m Strategic Management pp. 31-60.

Freeman, R. & McVea, J. (2005). *A stakeholder approach to strategic management.* The Blackwell handbook of strategic management, 183-201.

Friedman, M. (1970, September 13). *The social responsibility of business is to increase its profits.* New York Times Magazine, pp. 122–126.

Gobernación del Cesar. (8 de enero de 2020). *Plan Sectorial de Turismo.* https://cesar.gov.co/d/es/documentos/politicas-planes/plan-turismo

Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology, 78*(6), 1360–1380.

Granovetter, M. (1985) Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 481–510.

Granovetter, M. (2005). The impact of social structure on economic outcomes. *Journal of Economic Perspectives, 19*(1), 33–50.

Guan, J., Zhang, J., & Yan, Y. (2015). The impact of multilevel networks on innovation. *Research Policy, 44*(3), 545-559.

Griffin-EL, E. (2014). Network diversity structure, closeness and innovation of South African micro-entrepreneurs. *South African Journal of Economic and Management Sciences, 17*(3), 349-362.

Gronum, S., Verreynne, M. L., & Kastelle, T. (2012). The role of networks in small and medium-sized enterprise innovation and firm performance. *Journal of Small Business Management, 50*(2), 257-282.

Hart, S. L., & Milstein, M. B. (2003). Creating sustainable value. *Academy of Management Perspectives, 17*(2), 56-67.

Heikkinen, A. (2017). *Business climate change engagement: Stakeholder collaboration in multi-stakeholder networks.* Stakeholder engagement: Clinical research cases, 231-253.

Johnson B., Onwuegbuzie A. (2004). Mixed methods research: A research paradigm whose time has come. *Educational Researcher,* 33, 14–26.

Kabalska, A. (2022). Towards sustainable value creation in Polish health resorts. *Management-Journal of Contemporary Management Issues, 27*(1), 269-286.

Khanna, R., & Guler, I. (2022). Degree assortativity in collaboration networks and invention performance. *Strategic Management Journal, 43*(7), 1402-1430.

Kimbu, A. N., & Ngoasong, M. Z. (2013). Centralised decentralisation of tourism development: A network perspective. *Annals of tourism research,* 40, 235-259.

Kumar, P., & Zaheer, A. (2019). Ego-network stability and innovation in alliances. *Academy of Management Journal, 62*(3), 691-716.

Koseoglu, M. A., Law, R., & Dogan, I. C. (2020). Exploring the social structure of strategic management research with a hospitality industry focus. *International Journal of Contemporary Hospitality Management, 32*(2), 463-488.

Lane, B., & Kastenholz, E. (2015). Rural tourism: the evolution of practice and research approaches - towards a new generation concept? *Journal Of Sustainable Tourism, 23*(8–9, SI), 1133–1156.

Latan, H., Chiappetta, C.J., Lopes de Sousa, A.B., Wamba, S.F. and Shahbaz, M. (2018), "Effects of environmental strategy, environmental uncertainty and top management's commitment on corporate environmental performance: the role of environmental management accounting", *Journal of Cleaner Production*, 180, pp. 297-306.

Latkova, P., & Vogt, C. A. (2012). Residents' Attitudes toward Existing and Future Tourism Development in Rural Communities*. Journal Of Travel Research, 51*(1), 50–67.

Liang, A. R.-D. (2017). Considering the role of agritourism co-creation from a service-dominant logic perspective. *Tourism Management,* 61, 354–367.

Li, T., Liu, J., Zhu, H., & Zhang, S. (2018). Business characteristics and efficiency of rural tourism enterprises: an empirical study from China. *Asia Pacific Journal Of Tourism Research, 23*(6), 549–559.

Liu, W., Yao, J., & Bi, K. (2023). Drifting towards collaborative innovation: Patent collaboration network of China's nuclear power industry from multidimensional proximity perspective. *Progress in Nuclear Energy,* 164, 104851.

Ludeke-Freund F., Carroux S., Joyce A., Massa L., Breuer H. (2018). The Sustainable Business Model Pattern Taxonomy – 45 Patterns to Support Sustainability-Oriented Business Model Innovation. *Sustainable Production and Consumption*, 15, 145-162.

McComb, E. J., Boyd, S., & Boluk, K. (2017). Stakeholder collaboration: A means to the success of rural tourism destinations? A critical evaluation of the existence of stakeholder collaboration within the Mournes, Northern Ireland. *Tourism and Hospitality Research, 17*(3), 286-297.

Meyer, J. P. (2023). Social capital as the main driver of organizationally valuable innovation. *European Journal of Innovation Management, 26*(5), 1293-1311.

Ministerio de Minas y Energía. (22 de septiembre de 2022). *Corredor de vida del Cesar, apuesta para una Transición Energética Justa.*

https://minenergia.gov.co/es/sala-de-prensa/noticias-index/corredor-de-vida-del-cesar-apuesta-para-una-transici%C3%B3n-energ%C3%A9tica-justa/

Mitchell, R., Agle, B., & Wood, D. (1997). Towards a theory of stakeholder identification and salience. Defining the principle of who and what really counts. *Academy of Management Review, 22*(4), 853–886.

Nica, A. (2011). Overview of the Romanian and Spanish Approaches on the tourism Economic Impact Measurement Methods. *Cactus Tourism Journal, 2*(1), 16-25.

Novani, S., Azis, Y., Aprianingsih, A., Aru, A. P., & Putro, U. S. (2019). Collaboration improvement among batik tourism stakeholders of Surakarta City: a value co-creation process with soft system dynamics methodology. *International Journal of Business Innovation and Research, 19*(3), 385-412.

Operti, E., & Carnabuci, G. (2014). Public knowledge, private gain: The effect of spillover networks on firms' innovative performance. *Journal of Management, 40*(4), 1042-1074.

Padure, G., & Turtureanu, I. A. (2005). Economic impact of tourism. Acta Universitatis Danubius. *OEconomica, 1*(1), 129-140.

Patala S., Jalkala A., Keranen J., Vaisanen S., Tuominen V., Soukka R. (2016), Sustainable value propositions: Framework and implications for technology suppliers. *Industrial Marketing Management,* 59, 144-156.

Park, H., Bellamy, M. A., & Basole, R. C. (2018). Structural anatomy and evolution of supply chain alliance networks: A multi-method approach. *Journal of Operations Management,* 63, 79-96.

Park, D. B., Doh, K. R., & Kim, K. H. (2014). Successful managerial behaviour for farm-based tourism: A functional approach. *Tourism Management,* 45, 201-210.

Pérez-Pineda, F., Alcaraz, J. M., & Colón, C. (2017). Creating sustainable value in the hospitality industry: a (critical) multi-stakeholder study in the Dominican Republic. *Journal of Sustainable Tourism, 25*(11), 1633–1649. https://doi-org.ezproxy.uninorte.edu.co/10.1080/09669582.2017.1297451

Perkins, R., Khoo, C., & Arcodia, C. (2022). Stakeholder contribution to tourism collaboration: Exploring stakeholder typologies, networks and actions in the cluster formation process. *Journal of Hospitality and Tourism Management,* 52, 304-315.

Porter M.E., Kramer M.R. (2011). Creating shared value: Redefining capitalism and the role of the corporation in society. *Harvard Business Review, 89*(1,2), 62-77.

Potter, A., & Wilhelm, M. (2020). Exploring supplier–supplier innovations within the Toyota supply network: A supply network perspective. *Journal of Operations Management, 66*(7-8), 797-819.

Petrescu, D. C., Rus, R. V. y Negrusa, A. L. (2014). Attitude of Companies: Network Collaboration vs. Competition. *Procedia - Social and Behavioral Sciences,* 148, 596-603.

Powell, W.W. (1990). Neither market nor hierarchy: Network forms of organization. *Research in Organizational Behavior*, 12, 295–336.

Rank, O. N., & Strenge, M. (2018). Entrepreneurial orientation as a driver of brokerage in external networks: Exploring the effects of risk taking, proactivity, and innovativeness. *Strategic Entrepreneurship Journal, 12*(4), 482-503.

Romero, N. I. G., Arteaga-Reyes, T. T., Héritier, S., Thomé-Ortiz, H., & Galicia, L. (2021). Dinámica relacional de las actividades recreativas en el Área de Protección de Flora y Fauna Nevado de Toluca, México: El enfoque del Análisis de Redes Sociales. *PASOS Revista de Turismo y Patrimonio Cultural, 19*(3), 477-494.

Salvado, J., Kastenholz, E., Cunha, D., & Cunha, C. (2023). The stakeholder-entrepreneur value-cocreation pyramid in wine tourism: Taking supplier collaboration to the next level. *Revista Turismo & Desenvolvimento (RT&D)/Journal of Tourism & Development,* (43).

Schilling, M. A., & Phelps, C. C. (2007). Interfirm collaboration networks: The impact of large-scale network structure on firm innovation. *Management science, 53*(7), 1113-1126.

Shi, X., Lu, L., Zhang, W., & Zhang, Q. (2020). Managing open innovation from a knowledge flow perspective: the roles of embeddedness and network inertia in collaboration networks. *European Journal of Innovation Management, 24*(3), 1011-1034.

Song, H., Liu, J., & Chen, G. (2013). Tourism Value Chain Governance: Review and Prospects. *Journal of Travel Research, 52*(1), 15–28.

Song, Y., Yang, N., Zhang, Y., & Wang, J. (2020). Do more structural holes lead to more risk propagation in R&D networks?. *Management Decision, 58*(1), 39-57.

Srivastava, M. K., & Laplume, A. O. (2014). Matching technology strategy with knowledge structure: Impact on firm's Tobin's q in the semiconductor industry. *Journal of Engineering and Technology Management,* 33, 93-112.

Suh, Y., & Kim, M. S. (2012). Effects of SME collaboration on R&D in the service sector in open innovation. *Innovation, 14*(3), 349-362.

Sutomo, Y. A. W., Sianipar, C. P. M., Basu, M., Onitsuka, K., & Hoshino, S. (2023). Tourism value chain: synthesizing value webs to support tourism development and planning. *Tourism Review, 78*(3), 726–746.

Tang, L., Wang, T., Fan, Q., & Liu, L. (2023). When does competitive learning occur? The impact of Alliance network embeddedness on technological invasion. *British Journal of Management, 34*(2), 1023-1041.

Tejedo Romero, F. (2016). Information hidden intangible resources: sustainability or annual reports?. *European Research on Management and Business Economics, 22*(2), 101-109.

Timur, S., & Getz, D. (2008). A network perspective on managing stakeholders for sustainable urban tourism. *International Journal of Contemporary Hospitality Management, 20*(4), 445–461.

Tregear, A. (2011). Progressing knowledge in alternative and local food networks: Critical reflections and a research agenda. *Journal of rural studies, 27*(4), 419-430.

Thullah, A. & Abdulai S. (2021). A Review of the Economic, Social and Environmental Impacts of Tourism Development. *American Journal of Theoretical and Applied Business, 7*(2), 39-46.

Valadas, P. (2016). The Role of knowledge-intensive service activities on inducing innovation in co-opetition strategies: Lessons from the maritime cluster of the Algarve region. *International Journal of Management and Enterprise Development, 15*(1), 78-95.

Unhale, M., & Slowak, A. (2022). India-based versus UK-based SME owners' perspectives on inter-firm collaboration. *Journal of Asia Business Studies, 16*(1), 161-180.

Van Riel, A. C., Zhang, J. J., McGinnis, L. P., Nejad, M. G., Bujisic, M., & Phillips, P. A. (2019). A framework for sustainable service system configuration: Exploring value paradoxes with examples from the hospitality industry. *Journal of Service Management, 30*(3), 349-368.

Van der Zee, E., Gerrets, A.-M., y Vanneste, D. 2017. Complexity in the Governance of Tourism Networks: Balancing between External Pressure and Internal Expectations. *Journal of Destination Marketing and Management, 6*(4), 296-308. d

Vestal, A., & Danneels, E. (2022). Technological distance and breakthrough inventions in multi-cluster teams: How intra-and inter-location ties bridge the gap. *Administrative Science Quarterly, 67*(1), 167-206.

Wang, J. (2016). Knowledge creation in collaboration networks: Effects of tie configuration. *Research policy, 45*(1), 68-80.

Wheeler, D., Colbert, B., & Freeman, R. E. (2003). *Focusing on Value: Reconciling Corporate Social Responsibility.* In Sustainability and a Stakeholder Approach in a Network Worldǁ, paper Denver Meeting of the Academy of Management, August.[Online]. Available at: http://citeseerx. ist. psu. edu/viewdoc/download.

Xie, X., & Gao, Y. (2018). Strategic networks and new product performance: the mediating role of ambidextrous innovation. *Technology analysis & strategic management, 30*(7), 811-824.

Xue, X., Wei, Z., & Zeng, Z. (2012). Analysis of Service-Centric Cluster Supply Chain Alliance: A Case Study of JCH. *Advanced Science Letters, 7*(6), 120-125.

Yang, Y., She, Y., Hong, J., & Gan, Q. (2021). The centrality and innovation performance of the quantum high-level innovation team: the moderating effect of structural holes. *Technology Analysis & Strategic Management, 33*(11), 1332-1346.

Zach, F., & Racherla, P. (2011). Assessing the value of collaborations in tourism networks: A case study of Elkhart County, Indiana. *Journal of Travel & Tourism Marketing, 28*(1), 97-110.

Zheng, S., Li, H., & Wu, X. (2013). Network resources and the innovation performance: Evidence from Chinese manufacturing firms. *Management Decision, 51*(6), 1207-1224.

Zermeño, S., Amaya, C. y Cuevas, T. (2020). Turismo de salud y redes colaborativas en innovación: caso Los Algodones, Baja California. *Turismo y Sociedad,* 26, pp. 67-88.