

unab

Universidad Autónoma de Bucaramanga

FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS
Y CONTABLES

VIGILADA MINEDUCACIÓN



CONSEJO PROFESIONAL

DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
JUNTOS LOGRAMOS MÁS

Comportamiento de las empresas exportadoras de Santander frente a los Tratados de Libre Comercio entre Colombia con Costa Rica y México.

Diego Andrés Arenas Valdivieso
Diana Oliveros Contreras

José Luis Garcés Bautista
Daniel Botero Guzmán



Comportamiento de las empresas exportadoras de Santander frente a los Tratados de Libre Comercio en Colombia con Costa Rica y México.

Diego Andrés Arenas Valdivieso
Diana Virginia Oliveros Contreras

José Luis Garcés Bautista
Daniel Botero Guzmán

**Comportamiento de las empresas exportadoras en Santander frente a los
tratados de Libre Comercio entre Colombia con Costa Rica y México**

ISBN: 978-958-53876-6-9

CONSEJO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CPAE

Jorge Hernando Rodríguez Rivera

Presidente

Abel Eduardo Guacarí Villalba

Consejero Representante Facultades

Hugo Alexis García Balcázar

Consejero Representante Asociaciones

Norma Lucía Bonilla Londoño

Consejera Representante Facultades

Fatten Khalifah Gamboa

Consejero Representante Asociaciones

Carlos Andrés Carvajal Castaño

Consejero por las Agremiaciones Empresariales

Diagramación, montaje y conversión ePub

Lápiz Blanco SAS

La obra literaria publicada expresa exclusivamente la opinión de sus respectivos autores, de manera que no representan el pensamiento de la Universidad Autónoma de Bucaramanga o el Consejo Profesional de Administración de Empresas. Cada uno de los autores suscribió con la Universidad una autorización o contrato de cesión de derechos y una carta de originalidad sobre su aporte, por lo cual los autores asumen la responsabilidad sobre el contenido de esta publicación.

AUTORES

Diego Andrés Arenas Valdivieso

Administrador de Negocios - Universidad EAFIT.

MBA (Marketing) - University of Queensland – Australia.

Profesor Asociado - Programa de Administración de Empresas - Universidad Autónoma de Bucaramanga.

darenas807@unab.edu.co

Diana Virginia Oliveros Contreras

Ingeniera Industrial - Universidad de Pamplona

Doctorado en Sistemas Flexibles de Dirección de Empresas - Universidad Pública de Navarra

Profesor Titular - Programa de Administración de Empresas - Universidad Autónoma de Bucaramanga.

doliveros364@unab.edu.co

José Luis Garcés Bautista

Ingeniero Financiero - Universidad Autónoma de Bucaramanga.

Especialista en Gerencia de Negocios Internacionales - Universidad del Rosario.

Magister en Gerencia de Negocios - Universidad Industrial de Santander.

Profesor Asociado - Programa de Administración de Empresas - Universidad Autónoma de Bucaramanga.

jgarces2@unab.edu.co

Daniel Botero Guzmán

Economista, Universidad Industrial de Santander.

Magister en Ingeniería Industrial, Universidad Industrial de Santander.

Magister en Economía y Desarrollo, Universidad Industrial de Santander.

Profesor Asociado - Programa de Economía - Universidad Autónoma de Bucaramanga.

dbotero400@unab.edu.co

AGRADECIMIENTOS

Los autores del libro agradecen a:

- › Universidad Autónoma de Bucaramanga – UNAB
- › Consejo Profesional de Administración de Empresas – CPAE
- › Grupo Estratégico en Investigación Organizacional GENIO
- › Estudiantes Sebastián Arroyo Lastre y Laura Constanza Pulido Romero, del Semillero de Investigación SEGO

TABLA DE CONTENIDO

PRESENTACIÓN	11
---------------------------	-----------

PRÓLOGO	13
----------------------	-----------

CAPÍTULO 1. GENERALIDADES Y EVOLUCIÓN DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE COLOMBIA CON COSTA RICA Y MÉXICO ... 15

Introducción	15
--------------------	----

Marco Teórico.....	17
--------------------	----

Teorías de Comercio Internacional.....	17
--	----

Teoría clásica del comercio internacional.....	18
--	----

Teoría de Heckscher-Ohlin	18
---------------------------------	----

Teoría de Porter.....	19
-----------------------	----

Teoría de la ventaja monopolística.....	19
---	----

Teoría de internalización.....	20
--------------------------------	----

Teoría de Uppsala	20
-------------------------	----

Teoría de las capacidades organizacionales.....	20
---	----

Resultados	23
------------------	----

Panorama de Exportaciones de Santander a Costa Rica y México	28
--	----

Evolución de los Tratados de Libre Comercio de Colombia con Costa Rica y México	35
--	----

CAPÍTULO 2. DETERMINANTES DEL COMPORTAMIENTO EXPORTADOR DE LAS EMPRESAS DE SANTANDER CON OPERACIONES A COSTA RICA Y MÉXICO37

Introducción	37
--------------------	----

Revisión de literatura.....	39
-----------------------------	----

Metodología.....	48
Datos y Muestra.....	48
Variables de estudio.....	49
Resultados	51
CAPÍTULO 3. PERCEPCIÓN DE LOS EMPRESARIOS DEL SECTOR EXPORTADOR DE SANTANDER FRENTE A LOS BENEFICIOS DE LOS TLC DE COLOMBIA CON COSTA RICA Y MÉXICO.....	63
Introducción	63
Metodología.....	63
Datos y Variables	64
Resultados	64
CONCLUSIONES.....	85
REFERENCIAS	89
ANEXOS.....	99
Glosario.....	99

LISTADO DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Numero de empresas exportadoras	29
Gráfico 2. Porcentaje de empresas por número de años en los que han exportado entre 2017 y 2020	30
Gráfico 3. Valor (FOB U\$) de las exportaciones.....	30
Gráfico 4. Tasa de crecimiento del valor de las exportaciones.....	31
Gráfico 5. Participación anual promedio en el valor de las exportaciones por país de destino (10 principales países)	33
Gráfico 6. Participación anual promedio en el valor de las exportaciones a Costa Rica por partida arancelaria (10 principales).....	34
Gráfico 7. Participación anual promedio en el valor de las exportaciones a México por partida arancelaria (10 principales).....	35
Gráfico 8. Relación entre variables explicativas y el comportamiento exportador (muestra completa)	54
Gráfico 9. Comportamiento exportador por sector (muestra completa).....	55
Gráfico 10. Relación entre variables explicativas y el comportamiento exportador (empresas que exportaron a Costa Rica)	56
Gráfico 11. Comportamiento exportador por sector (empresas que exportaron a Costa Rica)	57
Gráfico 12. Relación entre variables explicativas y el comportamiento exportador (empresas que exportaron a México).....	58
Gráfico 13. Gráfico 13: Comportamiento exportador por sector (empresas que exportaron a México)	59
Gráfico 14. Edad del gerente.....	64
Gráfico 15. Formación del gerente	65
Gráfico 16. Conocimiento del proceso exportador	66
Gráfico 17. Dominio sobre idiomas extranjeros	66
Gráfico 18. Viajes al exterior por negocios	67
Gráfico 19. Percepción de oportunidades internacionales.....	68
Gráfico 20. Nivel de percepción de las oportunidades	68
Gráfico 21. Tecnología para proceso exportador.....	69
Gráfico 22. Página web.....	70
Gráfico 23. Certificaciones internacionales.....	70
Gráfico 24. Investigaciones de mercado a nivel internacional.....	71
Gráfico 25. Elaboración de plan exportador	72

LISTADO DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Clústeres de Palabras Claves de autor- Vos	27
Ilustración 2. Clústeres de Palabras Claves de autor- Vos.....	27
Ilustración 3. Línea del Tiempo Evaluación TLC Colombia - México	36
Ilustración 4. Línea del Tiempo Evaluación TLC Colombia - Costa Rica	36
Ilustración 5. Determinantes del comportamiento exportador	47

LISTADO DE TABLAS

Tabla 1. Estadística Descriptiva de la variable valor (FOB U\$) de las Exportaciones.....	32
Tabla 2. Estudios sobre determinantes del comportamiento exportador	43
Tabla 3. Empresas santandereanas que exportaron a Costa Rica o a México de 2017 a 2020	48
Tabla 4. Estadísticas descriptivas por especificación.....	52
Tabla 5. Estimación por MCO determinantes del comportamiento exportador	59
Tabla 6. Estimación por regresión robusta determinantes del comportamiento exportador	60
Tabla 7. Nivel de importancia de diversas razones para el proceso de internacionalización	73
Tabla 8. Nivel de gravedad de diversas barreras para el proceso exportador.....	75
Tabla 9. Top 10 de los productos exportados a Costa Rica en el periodo 2017-2020.....	79
Tabla 10. Top 10 de los productos exportados a México en el periodo 2017-2020	81

PRESENTACIÓN

Los Tratados de Libre Comercio - TLC han sido vistos desde su concepción inicial como una oportunidad para que los países firmantes puedan mejorar sus relaciones comerciales, posicionamiento en competitividad y desarrollo de sus regiones. Lo anterior ha permitido que Colombia tenga un auge en sectores claves de la economía, que permitan acceder a un mercado global, con productos de alta calidad y en sentido exportador.

Este proyecto con tres capítulos pretende evidenciar el comportamiento de los TLC de Colombia con México y Costa Rica de modo que el sector exportador de Santander pueda utilizar como referencia las bondades que trae este tipo de tratados. El primer capítulo presenta las generalidades y evolución de los Tratado de Libre Comercio de Colombia con Costa Rica y México, mostrando la participación de las empresas de Santander con un número de productos exportables. El segundo capítulo tiene en cuenta los determinantes relevantes en el comportamiento exportador de las empresas de Santander con Costa Rica y México. En el último capítulo se presentan las percepciones de los empresarios santandereanos con respecto a los TLC y las conclusiones.

El aporte de esta investigación busca que todo empresario sea PYME o Gran Empresa del sector exportador de Santander, conozca de primera mano si su producto es potencial en estos dos países y cómo se puede generar un aprovechamiento de este, lo cual coadyuvará al mejoramiento de los sectores de Santander en temas de Productividad y Competitividad.

Los resultados de esta investigación muestran que estos países (Costa Rica y México) son importantes para que las empresas de Santander en su expansión en los mercados internacionales, a su vez las empresas santandereanas exportan una gran cantidad de productos los cuales no son parte del listado de oportunidades que el gobierno genera para cada tratado de libre comercio. Al final se espera generar un documento que sea parte de la búsqueda de informativa y de consulta para los empresarios santandereanos.

PRÓLOGO

El libro “Comportamiento de las empresas exportadoras de Santander frente a los Tratados de Libre Comercio de Colombia con Costa Rica y México”, nace como resultado de una investigación realizada por docentes de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Autónoma de Bucaramanga, ayudando a las empresas de Santander en la búsqueda de oportunidades en la exportación de productos y bienes. Comienza con la evolución de los tratados firmados por Colombia con Costa Rica y México, seguido de la explicación de los determinantes del comportamiento exportador de las empresas santandereanas y finalizamos con la percepción de los empresarios santandereanos sobre la participación en los TLC.

La participación en el comercio internacional, especialmente con los tratados en mención, ayuda a la economía de la región y del país pues propenden por el fortalecimiento del tejido empresarial con productos innovadores, que se adecuan a la demanda internacional; por eso es importante que las empresas reconozcan las oportunidades que tienen y los beneficios que pueden obtener en la exportación de productos y servicios al exterior.

Esta obra responde al esfuerzo de apoyar a las empresas santandereanas en la ampliación de oportunidades de comercio exterior, que a su vez sirva como punto de partida para quienes expresen interés en competir en mercados internacionales especialmente en los países mencionados en el estudio.

El Consejo Profesional de Administración de Empresa - CPAE ha reconocido la necesidad de fomentar la calidad académica y el desarrollo de investigaciones pertinentes con las áreas de formación en administración y el relacionamiento empresarial de la región, las cuales sirven como referencia para la participación en el comercio internacional del país y sus regiones.

Olga Parra Villamil
Directora Ejecutiva CPAE

CAPÍTULO 1. GENERALIDADES Y EVOLUCIÓN DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE COLOMBIA CON COSTA RICA Y MÉXICO

Introducción

En las últimas décadas, las empresas han tenido una transformación de sus operaciones debido a la influencia de la globalización y del auge del comercio internacional, como lo hace notar Carbaugh (2017). La globalización definida por Flores (2016) desde el punto de vista económico reestructura el enfoque de los procesos globales de producción, distribución y consumo de bienes y servicios y, por lo tanto, impregna todas las prácticas económicas de una empresa. Valero *et al.* (2016) acotan que la internacionalización surge desde las teorías económicas, influencias empresariales de tipo externo en donde por su mayoría son factores sociales, físicos y relacionados con políticas, valores, condiciones geográficas y características regionales. La estrategia internacional para las empresas permite considerar formas de comercio como la exportación e importación de productos y servicios y creación de empresas filiales como inversión extranjera directa basados en Ruiz-Morales (2016).

Colombia le apuesta a la internacionalización desde los diversos tratados de libre comercio. El país se encuentra en una transformación internacional donde presenta indicadores de competitividad y productividad de tendencias ascendentes, en el que para el año 2019 se posiciona en el puesto 57 de las 141 economías evaluadas. Su principal característica es Salud en el puesto 16, seguido por Tamaño de Mercado en la posición 37 desde la medición del World Economic Forum (2019). Para el Doing Business (2019), medición de la facilidad de hacer negocios, Colombia se encuentra en la posición 65 de 190 países. En los pilares evaluados se encuentran en la mejor posición la adquisición de créditos bancarios en el puesto 3, seguido por la protección a inversionistas minoritarios en el puesto 15; en la medición de transacciones a través de fronteras se ubica en la posición 133; siendo esta última una oportunidad para mejorar sus indicadores con estudios sobre oportunidades para abrir mercados y recibir inversión extranjera directa.

Igualmente, Colombia presenta Tratados de Libre Comercio vigentes, dentro de los cuales están Canadá, Corea del Sur, Estados Unidos, Chile, Unión Europea, México y Costa Rica, más el recientemente

firmado con Israel. No obstante, acorde con cifras del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2021) la balanza comercial de Colombia presentó un déficit a precios FOB por \$6.955 millones de dólares en el periodo de enero a junio de 2021, lo cual permite evidenciar la poca interacción que registran las exportaciones frente a los productos que llegan al país. Sin embargo, la consolidación de entidades como PROCOLOMBIA, el cual fomenta el comercio internacional de productos y sectores definidos como estratégicos para el progreso del país y lo promueve como destino de inversión extranjera, realizan una ardua labor para que los empresarios colombianos puedan ver las oportunidades de negocios y las bondades que se brindan frente a la internacionalización. El mismo ha priorizado seis cadenas importantes regionales del país, entre ellas están: químicos, moda, metalmeccánica, industria 4.0 y turismo. Esto hace que las diferentes regiones del país concentren esfuerzos para que productos de estas cadenas productivas puedan especializarse y responder a necesidades claras del mercado mundial como lo plantea el Programa de Transformación Productiva (2019).

Con lo anterior, el Departamento de Santander presenta diversas estrategias las cuales desde años anteriores han consolidado a la región como destino internacional de servicios de salud, gracias a la Zona Franca de Servicios de Salud FOSUNAB y el Hospital Internacional de Colombia – HIC. Por otra parte, la Zona Franca Santander presenta un portafolio de empresas operando desde servicios de BPO hasta la realización de productos para la exportación, como lo hace notar Zona Franca Santander (2021). El plan de desarrollo “Santander siempre contigo y para el mundo 2020 – 2023”, presentado por la Gobernación de Santander (2020), plantea que existen barreras internas y externas que afectan los procesos de internacionalización del departamento. Entre las internas, las dos con mayor porcentaje son el acceso a contacto con mercados internacionales y la logística de exportaciones con el 25 % y 13 % respectivamente; para esta investigación es prioridad la barrera interna, el desconocimiento de los TLC con un 3 %. Dentro de las externas, las barreras con mayor porcentaje son: la debilidad en el análisis de la información de mercados con un 23 %, seguida del acceso a crédito para financiar la operación internacional con un 20 %.

En el plan de competitividad regional Santander 2018 – 2032 presentan iniciativas como la formación exportadora, asistencia en el proceso de exportación, formación para la internacionalización, diversificación de la canasta exportadora, diversificación de mercados, Santander exportador, entre otros. En esta última, la comisión propone tener el 4 % de la participación en el total de las exportaciones nacionales, excluyendo el petróleo y sus derivados, de acuerdo con la Comisión Regional de Competitividad (2018).

La Cámara de Comercio de Bucaramanga en su reporte Global Plan Santander (2021) presenta indicadores de exportación en Colombia. Santander se mantiene en el décimo lugar con el 39,5 % del total de exportaciones nacionales. De igual manera, señala que de las 258 empresas exportadoras de Santander, 28 de ellas reúnen el 88,1 % de las ventas totales con ingresos superiores de 1 millón de USD a precios FOB. Dichas empresas enviaron café, productos pecuarios y agroalimentos a países

como Estados Unidos, México y Canadá, datos en el primer semestre de 2021. Acorde con el documento “Perfiles Económicos Departamentales”, del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2021), para Santander los países de México y Costa Rica ocupan el tercer y onceavo lugar -respectivamente- de las exportaciones realizadas en los años 2020 y 2021 de los acuerdos comerciales más importantes firmados por Colombia. Los productos exportados a estas regiones fueron petróleo con el 33,6 %, seguido de café por 31,5 %, entre otros.

Teniendo en cuenta el reporte “Compite 360”, generado por la Cámara de Comercio de Bucaramanga, a septiembre de 2021 el tejido empresarial de Santander se constituye por 2.376 empresas consideradas como grandes, 8.791 medianas, 817.371 microempresas y 35.363 pequeñas.

Bajo este panorama, con el número de empresas mencionadas anteriormente se abre la posibilidad de realizar procesos exportadores de sus productos o servicios a los países con TLC firmados proceso del estudio de esta investigación como son México y Costa Rica, de modo que permita incrementar la participación de estos en el total de las exportaciones, así como alcanzar las metas y objetivos proyectados por el Gobierno Departamental y los entes gubernamentales de fomento internacional. Los empresarios santandereanos pueden con los resultados de esta investigación evidenciar las oportunidades y bondades de los TLC firmados para los procesos de importación y exportación. La apertura de mercados internacionales permitirá aumentar la competitividad de la región y de sus empresas, mayores ingresos por la consecución de ventas de productos en divisas internacionales y posicionar sus productos a nivel global. Los administradores de empresas se beneficiarán con esta investigación en el ámbito de conocer los mercados internacionales, productos exportables y aplicación de procesos de internacionalización.

Marco Teórico

Teorías de Comercio Internacional

La internacionalización de las empresas, entendida como la entrada de estas a mercados extranjeros con el objetivo de crecer, generar valor y contribuir al desarrollo económico del país de origen (Escandón y Hurtado, 2014), se ha convertido en un tema central de la literatura científica del área de la economía y los negocios. En este sentido son varias las teorías que han intentado explicar los motivos para que las empresas decidan incursionar en mercados internacionales. A continuación, se presentan algunas de las más importantes.

Teoría clásica del comercio internacional

La internacionalización tiene sus orígenes en la teoría clásica del comercio internacional, la cual, si bien se enfoca en el país como unidad de análisis, establece las bases para entender el comportamiento de las empresas. Sus principales exponentes son Adam Smith y David Ricardo, los cuales señalan que un país se especializará en la producción de aquellos bienes y servicios que le resulten más baratos producir. De esta manera cada país exportará aquellos productos que puede generar de manera más eficiente e importará los que produzca de manera menos eficiente.

Smith basó en el concepto de ventaja absoluta su explicación del comercio internacional. Un país goza de ventaja absoluta en un bien cuando su costo es menor al de los demás países (o lo que es lo mismo cuando usa menos factores de producción). Por ende, los países se enfocarán en la producción de los bienes en los que tienen ventaja absoluta y los exportarán a los demás.

Este planteamiento resulta insuficiente para explicar la existencia de comercio entre dos países, donde uno de ellos tiene ventaja absoluta en todos los bienes. Es por esto que Ricardo desarrolló el concepto de ventaja comparativa. De acuerdo con la ventaja comparativa aun cuando un país tuviera ventaja absoluta en la producción de todos los bienes, el comercio internacional podría darse si este país tuviera mayor ventaja en la producción de un bien que en la de otro, pues en este caso lo mejor sería especializarse en el producto en el que se tiene una ventaja comparativamente superior e importar aquel en el que se tenga una ventaja menor. Esto permitiría que el país que no cuenta con ventaja absoluta en ninguno de sus bienes pueda especializarse en la exportación del producto para el que su desventaja relativa es más pequeña.

La teoría clásica aportó los cimientos para la interpretación del comercio internacional, pero siguió siendo incapaz de ofrecer una explicación completa a los intercambios efectivos entre los diferentes países.

Teoría de Heckscher-Ohlin

Según el modelo Heckscher-Ohlin (planteado por Heckscher en 1919 y publicada por su discípulo Ohlin en 1933) la ventaja comparativa de un país depende de su dotación de factores productivos. Es decir, es la desigualdad en la disponibilidad de recursos entre los países lo que explica la diferencia en los costos de producción de distintos bienes. De esta manera aquel país en donde abunde un factor productivo como el capital tenderá a especializarse en la producción de los bienes y servicios que sean intensivos en dicho factor y por ende lo exportará a los demás países. Por otra parte, los bienes y servicios que se producen a partir del factor que resulta escaso serán más costosos y se importarán.

Este modelo establece las condiciones mínimas para que exista comercio internacional. Sin embargo, presenta algunos problemas como el hecho de considerar homogéneos los factores productivos, lo cual no permite explicar las diferencias en los patrones de comercio internacional existentes entre países con dotaciones similares de recursos (Eusebio, 2002).

Teoría de Porter

De acuerdo con Porter (1990) la explicación del comercio internacional y de las ventajas que ostentan los países en la producción de ciertos bienes y servicios, va más allá de las diferencias en las dotaciones de los factores productivos. Según este autor, algunos países son capaces de crear condiciones para que las empresas de ciertos sectores puedan innovar y crear ventajas competitivas. Los elementos que explican la competitividad internacional de las empresas se clasifican en cinco grandes categorías: a) Las condiciones de los factores productivos, b) Las condiciones de la demanda doméstica, c) Los sectores afines, d) La estrategia de la empresa y el grado de rivalidad del sector, e) El papel del gobierno.

Estos elementos conforman lo que se ha dado a conocer como el diamante de competitividad de Porter, en el cual se relacionan un conjunto de variables que no habían sido tenidas en cuenta en explicaciones anteriores (Eusebio, 2002).

Teoría de la ventaja monopolística

También conocida como la teoría del poder de mercado o teoría de la organización industrial, fue propuesta por Kindleberger (1969) e Hymer (1976), los cuales plantean que la empresa que decide internacionalizarse lo hace porque cuenta con una ventaja competitiva única que puede provenir de su proceso productivo, de la tecnología que utiliza, de su organización, de su estilo de dirección, de su acceso a crédito o de la diversificación de sus productos. Esta ventaja le permite competir en mercados internacionales compensando con creces los costos y problemas asociados al desempeño en un entorno desconocido (lo que en inglés se conoce como *liability of foreignness*), aumentando así sus fuentes de crecimiento mientras aprovecha las diferencias internacionales en los precios de los factores productivos.

Estas ventajas competitivas de las que pueden gozar ciertas empresas son causadas por algún fallo en la estructura de mercado, por lo que Hymer (1976) examina los tipos de ventaja y los sectores en los que resulta más probable que se concentre la producción extranjera.

Teoría de internalización

Propuesta por Buckley y Casson (1976) está bastante relacionada con la teoría de los costos de transacción de Williamson (1975) y propone que la empresa cuenta con unos recursos que debe asignar ya sea mediante el mercado o a través de ella misma. Cuando los costos de transacción, producto de las imperfecciones de los mercados, son muy altos, surge el incentivo para las empresas a organizar algunos intercambios de manera interna.

La decisión de internalización depende de cuatro conjuntos de factores importantes: factores asociados a una región (características geográficas y sociales), factores asociados a la nación (relaciones políticas y fiscales), factores específicos de la industria (relacionados con el producto y la estructura del mercado) y factores específicos de la empresa (habilidades directivas).

La empresa internacional surge entonces a raíz de la decisión de internalizar más allá de las fronteras nacionales para eludir costos y constituirse como un mecanismo alternativo al mercado en la gestión de actividades de valor.

Teoría de Uppsala

Conocida también como la teoría de las fases de desarrollo (Johanson y Wiedersheim–Paul, 1975; Johanson y Vahlne, 1977, 1990) afirma que la internacionalización se caracteriza por ser un proceso evolutivo en el que la empresa aprende de manera progresiva y acumula recursos que le garantizan su permanencia en el mercado exterior. Los elementos centrales, en la explicación del tránsito de la empresa a través de las distintas etapas de la internacionalización, son el conocimiento y el compromiso con el mercado. Las etapas de este proceso pueden resumirse en cuatro: 1) actividad esporádica de exportación; 2) exportación mediante representantes independientes; 3) constitución de empresas subsidiarias en el extranjero; 4) establecimiento de unidades productivas en el extranjero.

En esta teoría se considera a la empresa como un agente activo que va adaptando sus estrategias en medio de la incertidumbre y a partir de sus propios recursos y las oportunidades que detecta en el medio. Según esta teoría, el principal obstáculo para la internacionalización es la falta de conocimiento y este sólo puede ser superado de manera gradual aprendiendo de las decisiones que se toman en torno a operaciones exteriores (Monreal, 2010).

Teoría de las capacidades organizacionales

Se basa en el concepto de competencias esenciales de la empresa (Prahalad y Hamel, 1990), las cuales se generan gracias a sus recursos y capacidades. Según esta teoría, la empresa es un centro de recursos que tienen el potencial de convertirse en capacidades mediante procesos específicos y

dinámicos. Estas capacidades, a su vez, son la fuente de las ventajas competitivas de la organización con lo cual la estrategia para gestionar dichas ventajas resulta fundamental.

De esta manera, para que la empresa alcance el éxito internacional requiere una adecuada gestión de las ventajas competitivas que fueron alcanzadas debido a las capacidades organizacionales que tuvieron su origen en los recursos de la firma.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2021) define el Tratado de Libre Comercio como un acuerdo bilateral mediante el cual dos o más países establecen una zona libre de comercio de Bienes y Servicios, eliminando aranceles, con el fin de incrementar la participación en el mercado global. Por su parte, Peña (2016) define Negociación como “poner en común propuestas para llegar a un acuerdo o un pacto en medio del diálogo”. El proceso de segmentación de la producción a escala global definido como Comercio Internacional acorde con Hidalgo (2018), concluye que ha tenido un impacto dramático en la dinámica y dirección de los recientes flujos comerciales internacionales. Las relaciones directas e indirectas entre los países quedan plenamente demostradas en el funcionamiento de la “red global de suministro y producción”, que es la representación de las Cadenas Globales de Valor. A su vez, la Organización Mundial de Comercio - OMC define arancel como Derechos de Aduana aplicados a las Mercancías Importadas, las cuales generan una ventaja en materia de precios (OMC, 2019). Por su parte PROCOLOMBIA (2019) define Partida Arancelaria como un Sistema Armonizado cuyo objetivo es establecer una clasificación de productos similares que se comercializan internacionalmente. Finalizando, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia - DIAN define Exportación a la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país (DIAN, 2019).

Uno de los propósitos de los Tratados de Libre Comercio (TLC) acorde con Prieto *et al.* (2017) consiste en que los Gobiernos Nacionales esperan un crecimiento en la economía, dado que los suscritos llevan a que las compañías entren a mercados internacionales, fomentando alianzas estratégicas con empresas globales. Esto último constituye la base de esta investigación, puesto que permitirá al tejido empresarial de Santander el aprovechamiento de los TLC firmados con el país.

Desde la posición de Tejedor (2017), los Tratados de Libre Comercio han sido estudiados permanentemente y en concreto con respecto al crecimiento económico y aporte al PIB de los países firmantes, sobre todo en el impacto que han presentado antes y después los efectos del convenio firmado; en este contexto los TLC presentan un alto componente de atención solo a efectos financieros y económicos con poca o nula caracterización en impactos sociales tales como protección social, salud y sistemas de bienestar. A juicio de Rodrik (2018), la evolución de los tratados va más allá de aranceles o cuotas de importación, debiendo presentarse como innovaciones en normas de regulación y armonización en temas de propiedad intelectual, normas de salud y seguridad, normas laborales, medidas de inversión extranjera e incluso el potenciar intereses desde la banca interna-

cional y las multinacionales. Lo anterior permite que se origine un comercio más libre y beneficioso para el acceso a mercados y dé lugar a una mejora en la economía global.

Desde el principio de los siglos todas las integraciones de tipo económica han sido de gran oportunidad para los países involucrados, especialmente en años más modernos con la forma de integración como son los Tratados de Libre Comercio (TLC). Barreto (2016) menciona que algunos beneficios que se dan de los TLC son: “la liberación de normas proteccionistas al comercio, reducciones arancelarias, libre circulación de bienes y servicios, acuerdos mutuos de cooperación y proyectos de movilidad académica, entre otros, hasta las implicaciones sociales en la cultura”. También se debe tener en cuenta que los beneficios no se dan de forma igual en todos los sectores de la economía. Algunos sectores no son tan beneficiados ya que presentan algunos retrasos frente a otros. Por ejemplo, la agricultura es el caso de evidencia empírica que existe en el acuerdo de Estados Unidos y México, donde dicho sector se vio impactado ya que no estaba preparado para la inserción de nuevos competidores en el mercado nacional.

Por eso al final se tiene que revisar todos los sectores de manera particular y ver en qué son beneficiados y cómo se debe mejorar para aprovechar las ventajas que trae la integración que realiza Colombia a través de los TLC.

Gazol (2016) comenta que “la Organización Mundial de Comercio tiene registrados cerca de 400 acuerdos o tratados regionales vigentes (acr) y en todos ellos el propósito consiste en liberalizar los intercambios. La gran mayoría se refiere a acuerdos entre países vecinos o pertenecientes a la misma región geográfica, y son pocos, alrededor de una cuarta parte, los que existen entre países desarrollados y países no desarrollados”. La OMC es la institución encargada de vigilar y revisar estos acuerdos de cooperación.

Para Valero *et al.* (2016) la integración internacional depende de la proyección estratégica de la empresa y de su capacidad para tomar el negocio internacional como un elemento fundamental e importante dentro de la organización. Concluyen que existen varias justificaciones para la relevancia de procesos de internacionalización que llevan a cabo las empresas, no solo teniendo en cuenta las importaciones o la inversión extranjera, más bien considerando como punto de referencia a las exportaciones, que determinan el logro y aporte al PIB de un país. Los resultados permiten que las empresas puedan orientarse a la internacionalización mediante la inserción eficaz en cuanto a innovación, procesos de producción o incluso exigencias propias de los países destino; los cuales favorecen en el fortalecimiento y permanencia a nivel global.

Resultados

Para tener un acercamiento al comportamiento de los tratados comerciales, con respecto al caso de México se han realizado diversas investigaciones para comparar y analizar las relaciones comerciales del país y los acuerdos establecidos, con el fin de identificar oportunidades de productos que se comercializan dentro del bloque comercial (Arredondo, 2016). Adicionalmente se han desarrollado investigaciones encaminadas a caracterizar los flujos de comercio internacional de México durante el periodo de vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Cermeño y Rivera (2016) argumentan que la investigación realizada por Hernández y López (2016) analiza los efectos macroeconómicos de la incorporación de México al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), hoy en día conocido como T-MEC, y Topkul (2018) presenta en su investigación los posibles efectos sobre las actividades de comercio exterior de México, derivado de la renegociación misma. Entre las conclusiones se propone un mayor acercamiento comercial con Centroamérica mediante acuerdos extra comerciales.

A nivel de Colombia se han desarrollado investigaciones encaminadas a identificar mercados potenciales con países del Caribe, evaluando las ventajas y beneficios que ofrecen estos lugares, como oportunidades de negocios para el país, en especial para empresarios e inversionistas, estabilidad y seguridad (Sprano & Sarmiento, 2016) e investigaciones enfocadas en determinar los impactos que los TLC han producido en la economía colombiana. Como lo hace notar Garzón (2019), el acuerdo comercial entre Colombia y México muestra los resultados empíricos obtenidos mediante el modelo de corrección de errores y su impacto en un total de regiones periféricas y en la economía nacional en un contexto de crecimiento restringido por la balanza de pagos. La elasticidad ingreso de la demanda de importaciones y exportaciones y la participación de su comercio a nivel mundial sugiere que no benefician significativamente a Colombia. Las relaciones comerciales entre Colombia y México han contribuido al desarrollo de Colombia; de hecho, del 3,56 % de crecimiento de la economía colombiana entre 1986 y 2015, el comercio de Colombia con México representó aproximadamente el 7,8% del mismo.

Según Santos (2016) expresa que México es un país con actividad agrícola orientada como ventaja comparativa en productos agroindustriales especializados, principalmente abastecido por productos de Estados Unidos, y se ha mantenido en el mercado internacional gracias a la apertura económica e inserción de productos como maíz, aguacate hass, cerdo y tomate. A su vez es productor de banano y café, los cuales son productos protegidos por el gobierno y no son negociados en acuerdos comerciales. Tanto para Colombia como para México los TLC permiten mejoras en acceso a países emergentes y desarrollados gracias a la eliminación de aranceles, permitiendo que productos como café procesado, frutas en pulpa procesada, deshidratados, enlatados o productos orgánicos sean de mayor preferencia para los mexicanos. Finalmente concluye que es evidente que los acuerdos co-

merciales negociados por ambas naciones no tienen injerencia en la participación exportadora del sector agrícola, pues dependen de la competitividad y de su oferta agrícola de exportación.

Para Díaz (2015) Colombia y México por ser parte de la Alianza del Pacífico presentan un alto interés en temas de comercio e inversión, lo cual se convierte en una prioridad de apoyo para el surgimiento de sus economías. Del mismo modo, se presenta como una opción de crecimiento focalizada en la región que permita ser ejemplo en la efectividad de los procesos de integración de América Latina y el Caribe como referentes para unir esfuerzos y potencialidades de modo que sea referente de crecimiento, competitividad y apertura. Y es que consecuentemente Puente *et al.* (2020) demostraron de modo empírico que la Alianza del Pacífico afecta las aspiraciones de crecimiento de los empresarios o el desarrollo de la economía de los países miembros. Entre sus resultados se evidenció que México y Perú presentan diferencias positivas a lo largo de los periodos considerados en la implementación del acuerdo, mientras Colombia registra índices negativos pues las aspiraciones del largo plazo de estar en el acuerdo disminuyen a lo largo del periodo de implementación. No obstante, se presenta como indicador que lograr emprendimientos que respondan al mercado de la Alianza del Pacífico puede generar crecimientos en las exportaciones de la oferta de cada país. Concluyen que el desarrollo de la competitividad y sostenibilidad se puede aumentar con el potencial emprendedor mediante altos estándares de productos innovadores determinantes para el crecimiento empresarial. Congruente con Licona *et al.* (2020) mencionan que México realiza más procesos de exportación que importación con los países miembros de la Alianza del Pacífico, pues comentan que el comercio con Chile, Colombia y Perú no llega al 2 % del total del comercio de México, lo que pretende demostrar que aunque existe el acuerdo en los cuatro países los productos son poco desarrollados e innovadores, dada la baja inversión en I+D de los gobiernos de los países miembros. Continuando con Concha *et al.* (2016), la Alianza del Pacífico como acuerdo de integración debió haberse aprovechado y fortalecido con las ventajas de los TLC firmados entre los países miembros. Como desventaja se presenta que algunas reglas de origen tienen costos de exportación elevados en algunos artículos específicos y que esto se pudo evitar con la integración de ambos acuerdos.

Por otro lado, Gómez *et al.* (2020) plantean que las exportaciones de Santander a 2018 a países como Chile, México y Perú presentan índices bajos teniendo en cuenta que estos países tienen similitudes en cuanto a productividad, economía e incluso cultura; además la liberalización en cuanto a desgravar productos arancelarios tiene mucho éxito gracias al acuerdo de la Alianza del Pacífico, en donde el petróleo es el principal producto exportado del Departamento con participaciones superiores al 70 % en cada país, sin embargo no es un producto con ventajas comparativas adicionales a ningún mercado lo que hace que cualquier país que tenga petróleo puede negociar con ellos. Concluyendo que de Santander a México, Chile y Perú se presentan cambios en las exportaciones de ciertos productos, donde en ciertos años sus niveles de operación son altos, y en otros la operación de exportación registra niveles bajos o nulos.

Entre los TLC que Colombia tiene, una gran participación es el suscrito con México en agosto de 2011 (Gazol, 2016), el cual se dio después que el presidente Hugo Chávez Frías, de Venezuela, decidiera abandonar el acuerdo del G-3 que se tenía en su momento, para hacer parte de Mercosur. Consecuentemente el autor propone que la Alianza del Pacífico se proponga:

- 1.** Construir un área de “integración profunda” para avanzar hacia la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas;
- 2.** Impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de los socios;
- 3.** “Convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial, y de proyección al mundo, con especial énfasis al Asia Pacífico”.

Pinzón (2013) menciona la importancia que tiene para Colombia el TLC con México y concluye lo siguiente: “para México, Colombia es el tercer mercado en importancia, en especial para los productos manufacturados y en cambio, el mercado mexicano es para Colombia el duodécimo con una participación de tan solo 1,2 %”. Al momento es más atractivo Colombia para las empresas México de vender e invertir en nuestro país, que nosotros entrar a un mercado más grande como México. Sin embargo, Pinzón (2013) también dice que en “19 años analizados, se presenta una balanza positiva en productos primarios como el carbón, esmeraldas, petróleo, flores, banano; productos agroindustriales, azúcar, café procesado, algunos productos incluidos en franja de precios. En productos industriales, en el sector superavitario para el país se encuentran las confecciones, los libros, el papel, calzado y manufacturas en cuero”.

En relación con Costa Rica las investigaciones son escasas, la mayoría se centra en el comercio de Costa Rica y Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana, y el balance del referéndum del TLC entre los mencionados países (Molina, 2017). De la misma manera, Govaere (2019) aporta que Costa Rica es reconocida por su exitosa política de exportaciones y su gran capacidad para atraer inversión extranjera directa (IED) y, por lo tanto, está muy involucrada en las cadenas de valor mundiales de alta tecnología. Las conexiones exitosas entre el país y el exterior que promueven el desarrollo de tecnologías avanzadas tienen poco que ver con las políticas destinadas a mejorar la tecnología y la producción nacional, a esto último se le conoce como la Paradoja Productiva de Costa Rica. Finalmente, los indicadores creados para analizar el uso del TLC Colombia-Costa Rica no arrojaron los resultados esperados; dado que muestran que la existencia de activos dinámicos y limitados que actualmente no se benefician de las preferencias arancelarias y la existencia de una ventaja comparativa no desarrollada refleja la no utilización de los beneficios fiscales por parte de Colombia. Actualmente, otros factores como los costos no arancelarios y las normas técnicas obstaculizan las exportaciones entre estos países tal como plantea Contreras (2020).

Para identificar desde la bibliometría los tópicos (es decir, palabras clave de autor o de las bases de datos) que declaran determinantes del comportamiento exportador de las empresas, se ejecuta un proceso de agrupación de etiquetas similares y se creó una base de datos bibliométricos utilizando ScienceDirect como gestor de búsqueda. Se utilizó el paquete Vosviewer para visualizar y realizar el mapa de relaciones. Se delimitó el conjunto de tópicos por medio del tipo de análisis “coocurrence” y de la unidad de análisis “todas las palabras clave”. Esto permitió identificar los términos más frecuentes y centrales. Para eliminar el ruido generado por la presencia de etiquetas similares (sinónimos, singulares y plurales, siglas) se construyó un tesauro que cumple la función de fusionar estas etiquetas. Este proceso se ejecutó mediante la herramienta Vosviewer.

Para el procesamiento de datos se procedió inicialmente a la extracción de registros de las bases de datos y para el preprocesamiento se delimitó en el tiempo dentro del periodo comprendido entre los años 2017-2021. La identificación de registros se llevó a cabo por medio de la siguiente ecuación de búsqueda: *“behavior of country export barriers” OR factors affect the export of countries” OR “factors exports enterprise international”*.

Como resultados, se delimitaron un total de 10.762 registros (Web of ScienceDirect). El preprocesamiento de datos creó la información básica para los análisis de mapeo de temas y de los temas y las vías de evolución. La primera acción fue la eliminación de registros duplicados de las dos bases de datos. Para este cometido se usó el administrador de bases de datos SQL. La identificación de la duplicidad de registros se llevó a cabo por medio de dos llaves: títulos y DOI que componen los registros electrónicos extraídos. La verificación de duplicidad dio como resultado un 4 %, (430) registros. Estos registros fueron eliminados del conjunto de WoS Clarivate. Finalmente, se procesaron 10.331 registros de WoS.

Sobre la base de las matrices de palabras clave, se empleó la extracción de tópicos para perfilar el panorama académico y tecnológico de la investigación considerando los factores determinantes en la exportación de las empresas para identificar los temas de investigación clave. En este caso, un “tema” es un conjunto de términos básicos relacionados, que representan componentes específicos. Estos componentes incluyen: tecnologías, áreas de investigación, equipos y materiales dentro del *corpus* de cada artículo o documento.

Se pudieron identificar cuatro grandes clústeres del conjunto de palabras claves como se puede observar en la Figura 1. En general los colores 0

Se logran obtener tres clúster (figura 2). El primero en azul identifica temas relacionados con el comercio, crecimiento económico y adaptación. En el nodo color rosa presentan temáticas con el sistema monetario cambiario, costos de capital, crisis financiera incertidumbre, ciclo de los negocios, volatilidad, inversión extranjera y crecimiento económico principalmente en países como India y China.

Finalmente revisando algunos estudios i Criado, A. R. (1999), analizando a través de una revisión de la literatura los enfoques de la internacionalización, permite comprender la naturaleza del proceso de internacionalización de la empresa y la variedad de la estrategia internacional de la misma.

La empresa admite adaptar varias estrategias institucionales o métodos de entrada. Estos representan diversidad en el cumplimiento y, por lo tanto, diversos grados de control y/o riesgo operativo. Asimismo, es probable que este proceso evolucione con el tiempo a medida que la compañía fortalezca su presencia en el ámbito internacional. En última instancia, la elección entre todas estas formas posibles dependerá del nivel de compromiso, del tamaño y calidad de los recursos o activos que la empresa esté dispuesta a realizar para trasladarse en cualquier momento al mercado objetivo.

Escandón-Barbosa, D. M., y Hurtado-Ayala, A. (2016) a partir de un estudio de 306 empresas exportadoras colombianas utilizando un análisis de conglomerados, se analizaron los tipos de liderazgo: democrático, autocrático y liberal. Encontrando que el rol del gerente es importante para enfrenar la actividad exportadora y obtener buenos resultados. En las empresas con mejor desempeño exportador sus gerentes colombianos ejercen el liderazgo como un equilibrio entre libertad y control. Lo anterior apoyado en Hughes, Hughes y Morgan, (2007) quien menciona que el gerente de una empresa exportadora debe ser emprendedor, gestor de capacidades y capaz de asumir riesgos. En general autores como Jansson y Sandberg (2008) y Escandón Barbosa y Hurtado Ayala (2014), mencionan que la internacionalización requiere del desarrollo de capacidades organizacionales y destinación de recursos para lograr el éxito.

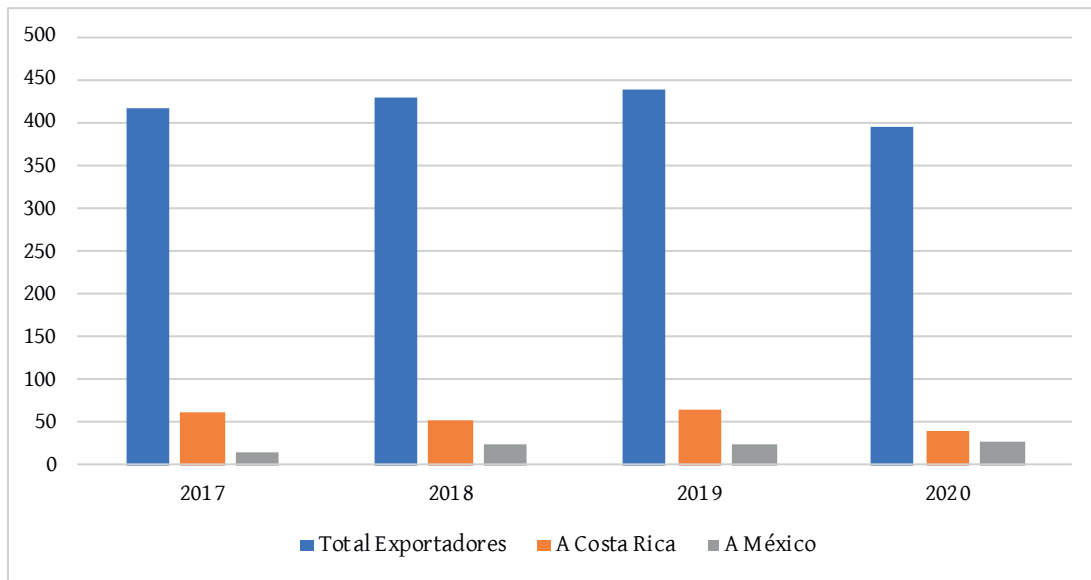
El control de gestión aparece como un factor de internacionalización. Morales, C. A., Torea, N. G., & Conde, J. G. (2022) encontraron en su estudio que la internacionalización tiene una relación directa y positiva con los resultados, por su parte la formación del capital humano se relaciona indirecta y positivamente con el rendimiento a través de un alto uso de sistemas de control y gestión.

Panorama de Exportaciones de Santander a Costa Rica y México

A partir de la base de datos de Legiscomex, se obtuvieron tres grupos de empresas: 1) las empresas santandereanas exportadoras (a cualquier destino), 2) las empresas santandereanas que exportaron a Costa Rica y 3) las empresas santandereanas que exportaron a México; en el periodo 2017-2020. A continuación, se presentan diversos datos teniendo en cuenta estos tres grupos.

En el gráfico 1 se puede observar el número total de empresas santandereanas exportadoras, comparado con el número de empresas que exportaron a Costa Rica y las que exportaron a México, por año.

Gráfico 1. Numero de empresas exportadoras



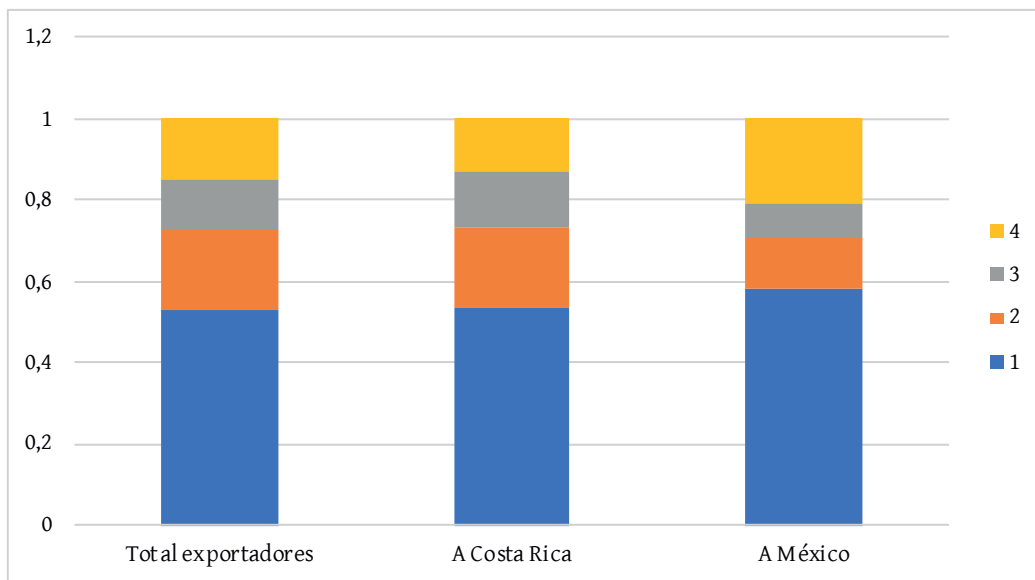
Fuente: Autores. Recopilado de Mapa Regional de Oportunidades MARO – Colombia Productiva. Datos a septiembre de 2021 Tomado a noviembre de 2021

Se aprecia que el número de empresas que exportaron a Costa Rica es mayor que las que lo hicieron a México. Sin embargo, este dato ha venido disminuyendo para el primer país y aumentando para el segundo.

Cuando se analiza el período de estudio completo (2017-2020) se tiene que hay 883 empresas santandereanas que han exportado en alguno de esos años (a cualquier destino), 116 que lo hicieron a Costa Rica y 48 a México.

La mayoría de las empresas sólo ha exportado durante uno de los cuatro años del periodo de estudio (gráfico 2) lo que puede ser un indicador de un bajo compromiso exportador. Entre las empresas que exportan a México es donde se observa un mayor porcentaje de estas con ventas al exterior durante los cuatro años de estudio.

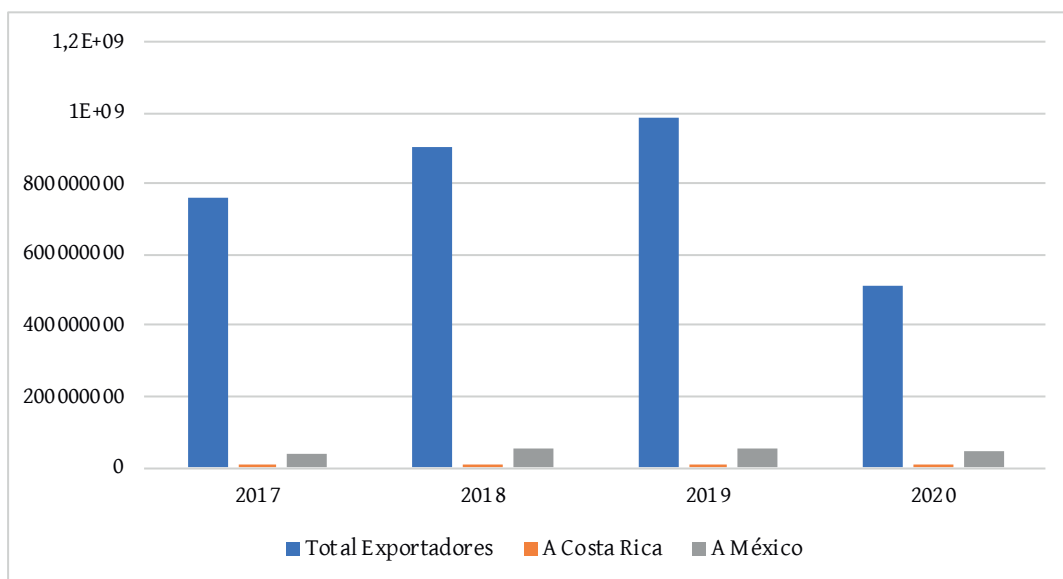
Gráfico 2. Porcentaje de empresas por número de años en los que han exportado entre 2017 y 2020



Fuente: Autores. Recopilado de Mapa Regional de Oportunidades MARO – Colombia Productiva. Datos a septiembre de 2021 Tomado a noviembre de 2021

En el gráfico 3 se tiene el valor FOB en dólares de las exportaciones totales santandereanas, de las exportaciones a Costa Rica y de las exportaciones a México, por año.

Gráfico 3. Valor (FOB U\$) de las exportaciones

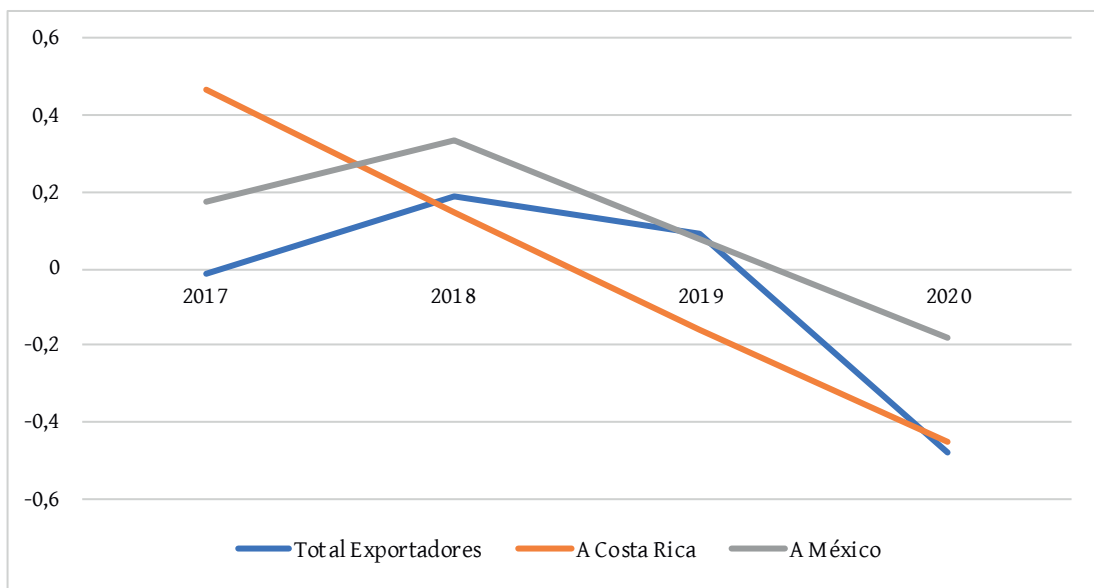


Fuente: Autores. Recopilado de Mapa Regional de Oportunidades MARO – Colombia Productiva. Datos a septiembre de 2021 Tomado a noviembre de 2021

Resulta claro que el monto del valor de las exportaciones a México es superior al de Costa Rica. También es evidente que ninguno de los dos países tiene una alta participación en el valor total de las exportaciones santandereanas.

En el gráfico 4 se puede ver la tasa de crecimiento del valor (FOB U\$) de las exportaciones. La tendencia en los tres casos es a la baja. La caída en la tasa de crecimiento de las exportaciones totales es más fuerte, seguido de las exportaciones a Costa Rica y en último lugar las exportaciones a México.

Gráfico 4. Tasa de crecimiento del valor de las exportaciones



Fuente: Autores. Recopilado de Mapa Regional de Oportunidades MARO – Colombia Productiva. Datos a septiembre de 2021 Tomado a noviembre de 2021

A continuación, en la tabla 1, se presentan algunas estadísticas descriptivas de la variable Valor (FOB U\$) de las exportaciones diferenciando para cada grupo de empresas.

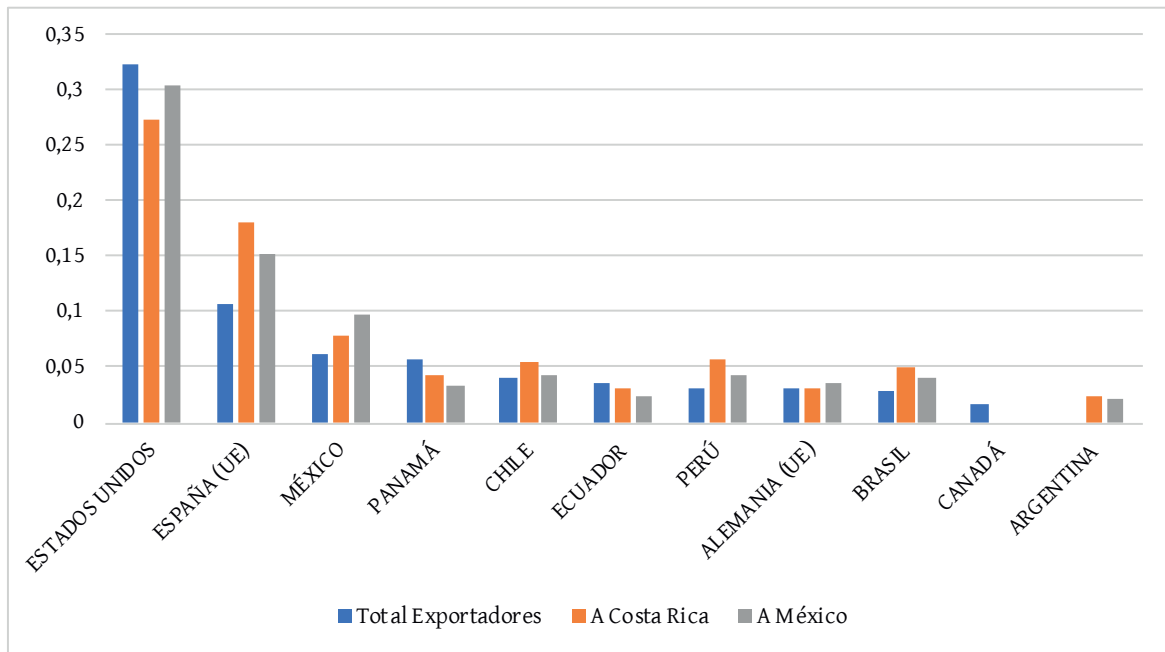
Tabla 1. Estadística Descriptiva de la variable valor (FOB U\$) de las Exportaciones

GRUPO DE EMPRESAS	ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS	2017	2018	2019	2020	TOTAL
TOTAL EXPORTADORES	Media	\$ 1.825.125	\$ 2.112.120	\$ 2.251.175	\$ 1.300.114	\$ 1.886.686
	Desviación estándar	17156418	22935520	21953670	8498678	18708583
	Mínimo	\$ 0,37	\$ 50,00	\$ 6,00	\$ 126,00	\$ 0,37
	Máximo	\$ 309.940.637	\$ 442.429.532	\$ 412.541.023	\$ 140.399.660	\$ 442.429.532
	Cuenta	416	428	438	393	1675
EMPRESAS EXPORTADORAS COSTA RICA	Media	\$ 151.415	\$ 199.622	\$ 140.946	\$ 124.380	\$ 155.309
	Desviación estándar	601094,6297	994963,9691	753902,5144	403356,6467	730508,2988
	Mínimo	\$ 1.560,00	\$ 1.247,51	\$ 6,00	\$ 597,31	\$ 6,00
	Máximo	\$ 4.599.441	\$ 7.252.515	\$ 5.963.766	\$ 2.419.472	\$ 7.252.515
	Cuenta	61	53	63	39	216
EMPRESAS EXPORTADORAS MÉXICO	Media	\$ 2.393.519	\$ 2.124.685	\$ 2.196.257	\$ 1.663.611	\$ 2.055.573
	Desviación estándar	5912249,346	6889147,49	5875302,936	4040798,426	5621273,529
	Mínimo	\$ 5,00	\$ 10.923,00	\$ 895,76	\$ 30,00	\$ 5,00
	Máximo	\$ 23.278.769	\$ 33.302.279	\$ 27.931.119	\$ 19.375.483	\$ 33.302.279
	Cuenta	16	24	25	27	92

Fuente: Autores. Recopilado de Mapa Regional de Oportunidades MARO – Colombia Productiva. Datos a septiembre de 2021 Tomado a noviembre de 2021

Si se analiza la participación anual promedio en el valor (FOB U\$) de las exportaciones por país de destino (gráfico 5), se puede apreciar que para los tres grupos de empresas los tres principales países de destino son los mismos y tienen el mismo orden de importancia: Estados Unidos, España y México.

Gráfico 5. Participación anual promedio en el valor de las exportaciones por país de destino (10 principales países)



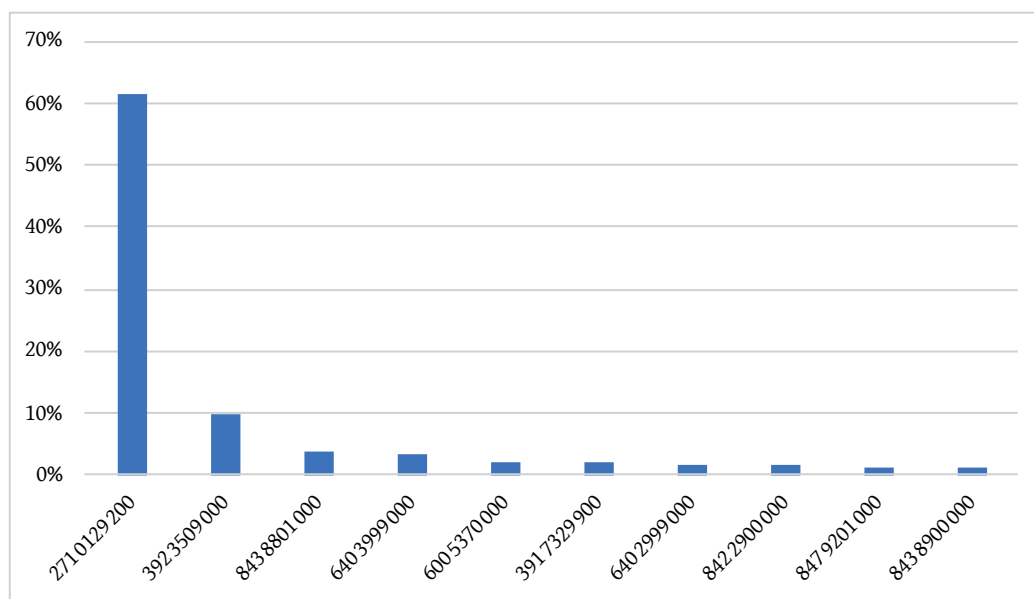
Fuente: Autores. Recopilado de Mapa Regional de Oportunidades MARO – Colombia Productiva. Datos a septiembre de 2021 Tomado a noviembre de 2021

Respecto al valor total de las exportaciones santandereanas, las ventas a México representan un promedio anual de 6,26 % y las exportaciones a Costa Rica un 1,06 %. Entre las empresas que exportan a Costa Rica, este país tiene una participación promedio anual de 2,13 % en el valor de sus exportaciones y ocupa el puesto 12 en importancia entre los países de destino. Entre las empresas que exportan a México, este país tiene una participación promedio anual de 9,82 % en el valor de sus exportaciones.

Por último, y a partir del Mapa Regional de Oportunidades de “Colombia Productiva”, se presenta la participación anual promedio entre 2017 y 2020, en el valor (FOB U\$) de las exportaciones a Costa Rica y a México por partida arancelaria.

En el gráfico 6 se presentan las participaciones en el valor total de las exportaciones de las 10 principales partidas arancelarias exportadas a Costa Rica y en el gráfico 7 la misma información para México.

Gráfico 6. Participación anual promedio en el valor de las exportaciones a Costa Rica por partida arancelaria (10 principales)



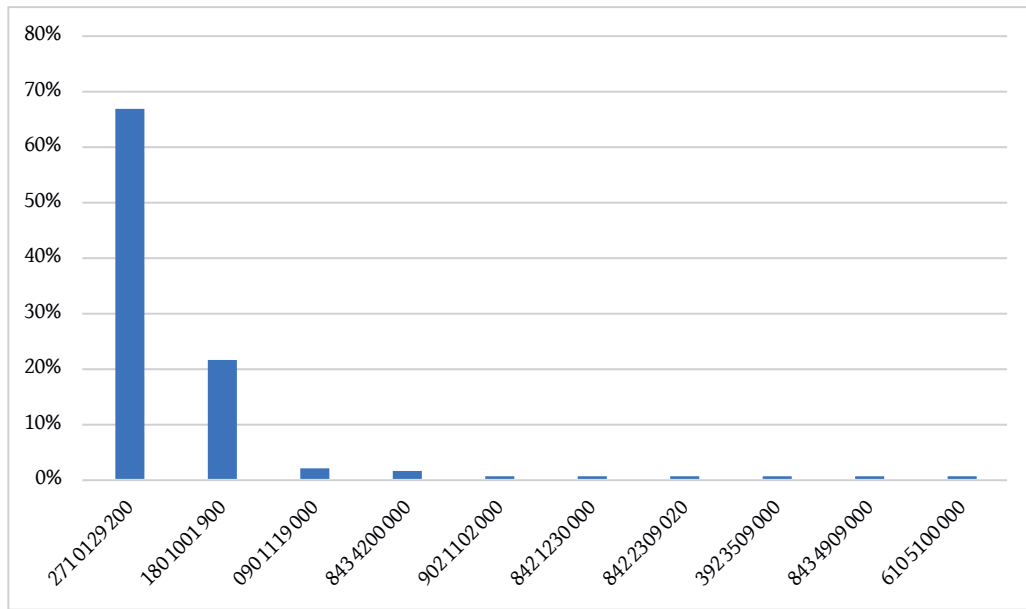
Fuente: Autores. Recopilado de Mapa Regional de Oportunidades MARO – Colombia Productiva. Datos a septiembre de 2021 Tomado a noviembre de 2021

Los productos se listan a continuación:

- ▶ 2710129200: Carburorreactores tipo gasolina, para reactores y turbinas, excepto desechos de aceites y que contengan biodiesel;
- ▶ 3923509000: Los demás tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico;
- ▶ 8438801000: Máquinas descascarilladoras y despulpadoras de café;
- ▶ 6403999000: Los demás calzados con suela de caucho, plástico, cuero artificial o regenerado y parte superior (corte) de cuero natural;
- ▶ 6005370000: Tejidos de punto por urdimbre de fibras sintéticas teñidos (incluidos los obtenidos en telares de pasamanería), excepto los de las partidas 60.01 a 60.04;
- ▶ 3917329900: Los demás tubos sin reforzar ni combinar con otras materias, sin accesorios;
- ▶ 6402999000: Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o de plástico;

- 8422900000: Partes de máquinas y aparatos de la partida 84.22; 8479201000: Máquinas y aparatos para la extracción de grasas o aceites vegetales fijos o animales;
- 8438900000: Partes de máquinas y aparatos de la partida 84.38.

Gráfico 7. Participación anual promedio en el valor de las exportaciones a México por partida arancelaria (10 principales)



Fuente: Autores. Recopilado de Mapa Regional de Oportunidades MARO – Colombia Productiva. Datos a septiembre de 2021 Tomado a noviembre de 2021

Evolución de los Tratados de Libre Comercio de Colombia con Costa Rica y México

Para la evidencia de la evolución de los Tratados de Libre Comercio se presenta una línea de tiempo con los antecedentes y negociaciones firmados por los países en mención:

Ilustración 3. Línea del Tiempo Evaluación TLC Colombia – México



Fuente: Autores. Recopilado de Sistema de Información sobre Comercio Exterior – OEA –Tomado a diciembre de 2021

Ilustración 4. Línea del Tiempo Evaluación TLC Colombia – Costa Rica



Fuente: Autores. Recopilado de Sistema de Información sobre Comercio Exterior – OEA –Tomado a diciembre de 2021

CAPÍTULO 2. DETERMINANTES DEL COMPORTAMIENTO EXPORTADOR DE LAS EMPRESAS DE SANTANDER CON OPERACIONES A COSTA RICA Y MÉXICO

Introducción

Exportar se considera una actividad de gran valor para el desarrollo de cualquier economía (Imran et al, 2017) al generar avances en la competitividad de las empresas, las cuales se ven incentivadas a mejorar su productividad mediante la utilización de nuevas técnicas y conocimientos (Peters, 2004). La actividad exportadora suele reconocerse como un indicador clave para evaluar el éxito en la incursión de una compañía en mercados extranjeros.

Lo anterior explica por qué el desempeño exportador de las firmas y las características que lo determinan han sido uno de los temas de investigación más importantes en el área de los negocios durante, por lo menos, los últimos cincuenta años (rastreando el inicio aproximado de este campo en el trabajo de Tookey (1964)).

A lo largo de este tiempo son muchas las investigaciones que han abordado el tema en diferentes contextos. Sin embargo, como asegura Beleska-Spasova (2014) el estado actual de la literatura sobre desempeño exportador podría resumirse como: 1) metodológicamente fragmentada; 2) conceptualmente diversa e 3) inconclusa. Esto dado que existe una amplia gama de enfoques metodológicos; hay un gran número de variables que han sido identificadas como determinantes y los estudios realizados han producido resultados contradictorios en cuanto a la influencia de diferentes características en el desempeño exportador de la empresa. De hecho, para Katsikeas et al. (2000) y Sousa et al. (2008) este campo de investigación se caracteriza por la divergencia y la discordancia.

Un elemento fundamental de discrepancia es la manera de medir el desempeño exportador. De acuerdo con el estado del arte desarrollado por Chen et al. (2016) entre 124 estudios revisados, publicados entre 2006 y 2014, se encontraron 53 formas diferentes de medirlo, lo cual indica que no existe una conceptualización y operacionalización estándar. Las medidas suelen ir desde las económicas/ financieras (relacionadas con las ventas o con el mercado) hasta las no económicas (relacionadas muchas veces con indicadores subjetivos o de percepción).

Por otra parte, las características o determinantes del desempeño exportador contribuyen a la diversidad conceptual y a la falta de consenso ya que, por ejemplo, Gemunden (1991) identificó cerca de 700 variables incluidas como factores explicativos en diferentes estudios.

En términos generales los determinantes del desempeño exportador suelen caracterizarse como variables internas (a menudo identificadas como controlables por la firma y sus directivos) o variables externas (definidas como influencias del entorno y por ende no controlables). Beleska-Spasova (2014) clasifica, de acuerdo a una revisión de literatura que contempló artículos publicados entre 1988 y 2014, las variables internas en ocho categorías: Características y percepciones de la gerencia, Capacidades organizacionales (relacionadas con tecnología avanzada y calidad del producto/servicio), Capacidades organizacionales relacionadas con estrategia de exportación, Capacidades organizacionales relacionadas con marketing mix, factores basados en el conocimiento (experiencia en exportación), factores relacionales (comerciales e institucionales) y características de la firma. Así mismo, clasifica las variables externas en características del mercado de exportación y características del mercado doméstico.

La mayoría de los trabajos empíricos utilizan la visión basada en recursos (RBV por sus siglas en inglés) (Wernerfelt, 1984; Barney, 1991; Ghoshal, 1987) como fundamento teórico para la inclusión de variables internas como determinantes del desempeño exportador, y la teoría de la contingencia (Burns y Stalker, 1961; Chandler, 1962; Lawrence y Lorsch, 1967) para justificar el uso de variables externas.

La visión basada en recursos es un enfoque teórico utilizado para explicar cómo alcanzan una ventaja competitiva las empresas en medio de su proceso de internacionalización. Los proponentes de esta teoría argumentan que las empresas deben buscar internamente las fuentes para lograr dicha ventaja en lugar de localizarlas en el entorno externo de la firma (Paul y Feliciano-Cestero, 2021). Bajo esta lógica el desempeño exportador está bajo el control de la firma y la gestión de sus directivos.

La teoría de la contingencia, vinculada al paradigma estructura-conducta-desempeño (Cavusgil y Zou, 1994), pone el énfasis en las condiciones del entorno. La premisa básica es que la mejor forma de organización depende del ambiente en el que la empresa se desenvuelve. Los tomadores de de-

cisiones dentro de las firmas deben alinear sus metas y objetivos con las condiciones externas para que la estrategia empresarial pueda funcionar. Un mejor desempeño exportador a nivel de firma será el resultado de una respuesta exitosa a los factores externos (Robertson y Chetty, 2000). Los directivos de las empresas no controlan estos factores y lo mejor que pueden hacer es adaptarse a ellos. Estos determinantes externos se suelen clasificar como variables específicas de la industria y variables específicas del mercado.

El uso extendido de ambos enfoques teóricos, que justifican la inclusión como determinantes del desempeño exportador de características internas y externas de la firma, es la muestra del avance en el campo de la Dirección Estratégica señalado por Hoskisson et al. (1999).

Revisión de literatura

Los factores externos comprenden características del mercado y las condiciones a nivel país como fuerza laboral, atractivo del mercado, cultura, infraestructura y transporte y rivalidad de la competencia. Las variables internas incluyen factores relacionados con la empresa como el tamaño, los recursos de capital, el conocimiento gerencial, la orientación a la exportación y la experiencia en comercio internacional, producto, nivel de tecnología, estrategia empresarial e innovación, entre otros (Lejpras, A.,2019).

Postigo, S., Tamborini, M. F., Ricio, E., Ferro, L. M., Umaña, L., Araque, W., y Etchebarne López, M. S. (2017) analizaron nueve países latinoamericanos a través de un cuestionario teniendo en cuenta Información sobre la PyME, Proceso de internacionalización, Políticas de apoyo a la internacionalización y Percepción del mercado europeo. Concluyendo que las pymes latinoamericanas se encuentran en una etapa incipiente de internacionalización con pocas alianzas estratégicas y casi nula inversión extranjera directa.

Para Chile, Amorós, J. E., Basco, R., y Romaní, G. (2016) analizaron los factores relacionados con la internacionalización de nuevas firmas en Chile teniendo en cuenta factores impulsores en tres categorías: individuales, organizacionales y ambientales de la empresa, concluyendo que los altos niveles educativos del propietario-gerente, la motivación orientada a las oportunidades, el uso de nuevas tecnologías y las actividades relacionadas con los sectores extractivos contribuyen a una mayor probabilidad de internacionalización temprana de las empresas.

En esta misma línea Wach, K., y Głodowska, A. (2021) evaluaron que los rasgos demográficos y básicos de un emprendedor afectan el ritmo de la internacionalización de empresas de Polonia. Analizaron variables como internacionalización (baja menos de tres años, alta más de tres años), nivel

educativo, edad, nacionalidad, conocimientos generales de gestión, experiencia en la industria, habilidades sociales, habilidades en lenguas extranjeras, habilidades en mercados internacionales, experiencia comercial internacional, encontrando que el ritmo de internacionalización aumenta con la edad del emprendedor, el nivel de educación, el hecho de que un empresario pertenezca a una minoría nacional y las competencias gerenciales o de gestión.

Moreno-Gómez, J., Escandón-Charris, D., Moreno-Charris, A., y Zapata-Upegui, L. (2020) analizaron el papel de la innovación de procesos en la propensión a la exportación en empresas de servicios empresariales intensivos en conocimiento (KIBS) y empresas no intensivas de conocimiento en Colombia, hallando una relación positiva entre KIBS y el tamaño de la empresa con una propensión a exportar.

Brancati et al. (2018) se propusieron establecer cuáles fueron los principales determinantes de la competitividad externa, a nivel de empresa y teniendo en cuenta la heterogeneidad de las mismas durante la Gran Recesión en Italia. Haciendo uso de una base de datos, que incluye las respuestas a una encuesta realizada a 120.000 compañías italianas entre 2008 y 2015, y mediante un modelo probit lograron concluir que tanto factores estructurales como características de comportamiento estratégico juegan un rol importante en la probabilidad de exportar. Entre las variables que resultaron significativas se encuentran: la productividad, la investigación e innovación, el tamaño, la afiliación a grupos corporativos y las redes industriales.

Así mismo, también para Italia, De Matteis et al. (2016) presentaron los resultados de un estudio empírico que examinó los determinantes del desempeño exportador para una muestra con más de 4.300 empresas de manufactura en el período 2000-2013. Para esto adoptaron una metodología de análisis de clúster que les permitió clasificar cada provincia italiana en términos de variables tales como distancia a mercados extranjeros, capital humano y social, y eficiencia de la administración pública. Posteriormente estimaron un conjunto de modelos binomiales y lineales para medir el impacto del ambiente económico y social en la intensidad y amplitud de las exportaciones. Los resultados confirmaron que además de los factores internos (como tamaño, experiencia, productividad, intensidad de capital, innovación, aglomeración geográfica y restricciones crediticias), las características socioeconómicas de cada provincia también tienen un efecto estadísticamente significativo.

Por otra parte, Haddoud et al. (2018) se enfocan en el estudio de determinantes del comportamiento exportador para empresas medianas y pequeñas de un país en vía de desarrollo como Argelia. A partir de los fundamentos teóricos de la visión basada en recursos (RBV por sus siglas en inglés) y la visión basada en redes, este estudio incluye factores internos y externos que pueden ser importantes para el desempeño y la regularidad exportadora. Se concluyó que el desempeño exportador se ve afectado de manera significativa por las capacidades de marketing, los recursos gerenciales

y las relaciones locales; mientras que la regularidad se explica principalmente por las relaciones internacionales.

Cieslik et al. (2017) estudiaron los factores que explican el comportamiento exportador de un conjunto de empresas pertenecientes a países del Medio Oriente y Norte de África (MENA por sus siglas en inglés) y lo compararon con lo que sucede en países de Europa Central y Oriental en un periodo que va de 2011 a 2014. Mediante el uso de un modelo probit y controlando por efectos específicos de país y de sector, encontraron que en ambos grupos de países la probabilidad de exportar de las empresas se ve influenciada por variables similares. La probabilidad de exportar se encuentra positivamente relacionada con la productividad, el tamaño, el gasto en investigación y desarrollo y la participación de graduados universitarios en empleo productivo y en los procesos de internacionalización de las firmas. Los resultados obtenidos no son muy diferentes estadísticamente, mientras que los resultados para países específicos o subgrupos de países particulares si presentan un alto grado de heterogeneidad.

Safari y Saleh (2020) desarrollaron un modelo para examinar el desempeño exportador de las pequeñas y medianas empresas en Vietnam, enfocándose en los efectos directos e indirectos de los factores internos y externos. Los resultados sugieren que las firmas deben centrarse en la construcción de su estrategia empresarial y de marketing, en el desarrollo de redes comerciales a nivel local y en el extranjero, y en la comprensión de los requisitos que exige el mercado potencial al que se quiere acceder. El estudio concluye que las pymes deben ser más proactivas en la introducción de nuevos productos y servicios, y que probablemente no pueden hacer este esfuerzo sin el apoyo del gobierno mediante intervenciones que contribuyan a la innovación y a la apertura de nuevos mercados.

Así mismo Safari, A., Saleh, A. y Al Ismail, V. (2021) estudiaron los determinantes e inhibidores potenciales de las exportaciones así como el desempeño de las exportaciones de las pymes teniendo en cuenta proactividad (estrategia comercial), la innovación (estrategia de innovación) y la estrategia de marketing de exportación, mediante tres metodologías estadísticas descriptivas, análisis factorial confirmatorio y modelos de ecuaciones estructurales, encontrando que la proactividad (estrategia empresarial) y la capacidad de innovación (estrategia de innovación), juegan un papel fundamental sobre las exportaciones de las pymes.

Falahat, M., Lee, Y. Y., Soto-Acosta, P., y Ramayah, T. (2021), a través de una metodología en dos etapas donde se realizaron entrevistas y encuestas a empresarios exportadores y aplicaron un modelo de ecuaciones estructurales de mínimos cuadrados para 251 pymes de Malasia, analizaron la capacidad comercial centrada en el impacto de la orientación empresarial, la orientación al mercado, la orientación al aprendizaje y la orientación a la creación de redes como determinantes de la capacidad empresarial y su efecto en el desempeño internacional. Los resultados evidencian que las

orientaciones estratégicas contribuyen al desarrollo de la capacidad empresarial, la velocidad y el alcance de la internacionalización, así como el desempeño financiero y estratégico de las mismas.

Para Colombia se destaca el trabajo de Escandón y Hurtado (2014). El objetivo de este artículo fue determinar las variables que explican el desarrollo exportador de las pequeñas y medianas empresas con internacionalización temprana (denominadas *Born global* en inglés). Se hizo uso de los datos que provee el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para 2010.

En este estudio se analizan seis grandes conjuntos de variables determinantes: 1) Características del empresario (como la edad, el nivel educativo, la experiencia y la actitud al riesgo); 2) Factores internos de la empresa (como tamaño de las ventas, expectativas de crecimiento y generación de empleo, inversión en I+D y percepción del incremento en intensidad exportadora); 3) Características del sector (como nivel tecnológico, sector de actividad, intensidad exportadora del sector y nueva actividad emprendedora); 4) Características del entorno regional (como percepción de oportunidades, localización geográfica y modo de expansión); 5) Recursos y capacidades (como percepción de capacidades, acceso a fuentes de financiación y redes), y 6) Innovación (del producto, del sector y la capacidad innovadora). Todas las variables resultan significativas para explicar el comportamiento exportador de las pymes colombianas con internacionalización temprana.

Otra investigación realizada para Colombia, pero que se enfoca en las pymes manufactureras y en la probabilidad de exportar partiendo de características macroeconómicas y políticas comerciales similares, es el trabajo de Mesa y Torres (2018). En este se construyó un panel de pequeñas y medianas empresas, en un período que va de 2000 a 2012, con el fin de establecer las características que contribuyen a la probabilidad de exportar. Se tuvo en cuenta la productividad por trabajador, la acumulación de capital, el tamaño y la composición de la fuerza laboral. Los datos fueron tomados de la Encuesta Anual Manufacturera (EAM). Se concluyó que las pymes exportadoras tienen mayor tamaño en cuanto a número de ocupados y capital. Las empresas con niveles más altos de productividad mostraron mayores probabilidades de exportar.

Por último, a nivel del departamento de Santander, García et al. (2021) utilizaron datos de la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) para el año 2018. Para este año se reportaron 352 empresas manufactureras santandereanas, de las cuales 251 se categorizaron como pequeñas y medianas. Se utilizó un modelo de regresión logística que tomó como variable dependiente la probabilidad de la pyme de exportar o no. Se encontró un efecto positivo y significativo del tamaño y la proporción de mano de obra calificada sobre la probabilidad de exportar.

Tabla 2. Estudios sobre determinantes del comportamiento exportador

AUTOR	MUESTRA	METODOLOGÍA/VARIABLES	CONCLUSIONES
Pinot, F. (2017)	El estudio se sustenta en 225 entrevistas semi-dirigidas a nueve países latinoamericanos	Encuesta Variables: País, sector, número de empleados, volumen de facturación, perfil de empresario latinoamericano (edad, nivel de formación, habilidades lingüísticas, experiencia en el extranjero), Tipos de certificación, innovación, capacitación, ritmo de internacionalización, departamento de internacionalización, modalidades de exportación, causas de la exportación (ampliar mercado, reducir los costos de operación, acompañar la internacionalización de sus clientes, acceder a materias primas, acceder a fuentes de financiamiento y programas de apoyo	Las PyMEs latinoamericanas están en una fase temprana de internacionalización: dominan las modalidades básicas como exportación e importación, las alianzas estratégicas son pocas y la inversión extranjera directa es prácticamente nula.
Gómez, E.J., y González, G. (2018)	32 empresas pymes exportadoras de la industria manufacturera del área metropolitana de Bucaramanga en el 2011	Encuesta Variables: Experiencia internacional, características del mercado destino, diversificación de mercados, formas de internacionalización, actividades de preparación para la exportación, conocimiento del mercado destino, propósitos de la internacionalización, obstáculos para la internacionalización, aspectos de mejoramiento de la empresa para facilitar la internacionalización.	Los empresarios no reflejan la realidad de la situación empresarial del AMB frente a la internacionalización. La mentalidad empresarial colectiva no se direcciona hacia la proyección internacional.
Falahat, M., Lee, Y. Y., Soto-Acosta, P., y Ramayah, T. (2021).	251 pymes Malasia	Entrevistas, encuestas y modelo de ecuaciones estructurales de mínimos cuadrados. Variables: Red de Negocios; Orientación al competidor; Orientación al Cliente; Desempeño financiero; Red Institucional; Orientación al aprendizaje; Orientación estratégica	Las orientaciones estratégicas fortalecen el desarrollo de la capacidad empresarial, la velocidad y la internacionalización, ¿el desempeño financiero y estratégico de las mismas.

AUTOR	MUESTRA	METODOLOGÍA/VARIABLES	CONCLUSIONES
<p>Brancati, E., R. Brancati, D. Guarascio, A. Maresca, M. Romagnoli, & A. Zanfei (2018)</p>	<p>120.000 empresas italianas</p>	<p>Encuesta y modelo probit. Variables: Productividad, tamaño, edad, capitalización, grado de integración vertical, costo del trabajo, endeudamiento, ROA, ventas, flujo de caja, innovación, gastos en investigación y desarrollo, afiliaciones a redes, propensión a importar y capital humano.</p>	<p>Entre las variables que resultaron significativas se encuentran: la productividad, la investigación e innovación, el tamaño, la afiliación a grupos corporativos y las redes industriales.</p>
<p>De Matteis, P., Pietrovito, F., & Pozzolo, A. F. (2016).</p>	<p>Más de 4300 empresas del sector manufacturero</p>	<p>Análisis de clúster para clasificar a las provincias en términos de distancia a mercados extranjeros, capital humano y social, y eficiencia de la administración pública. Posteriormente se estiman modelos lineales y binomiales incluyendo características de la firma como tamaño, edad, productividad laboral, intensidad de capital, inversión en investigación y desarrollo, innovación de productos, innovación de procesos y endeudamiento.</p>	<p>Los factores internos como tamaño, experiencia, productividad, intensidad de capital, aglomeración geográfica y restricciones crediticias además de las características socioeconómicas de cada provincia tienen un efecto estadísticamente significativo en el desempeño exportador de las empresas</p>
<p>Haddoud, M. Y., Nowinski, W., Jones, P., & Newbery, R. (2019)</p>	<p>103 del sector manufacturero de Argelia con menos de 500 empleados</p>	<p>Encuesta y modelo de mínimos cuadrados parciales Variables: Tamaño, experiencia exportadora, propiedad de la firma, acceso a apoyo financiero, tipo de dirección, innovación, tecnología, capacidades de planeación, capacidades de información, capacidades en publicidad, regularidad de la exportación, satisfacción con el desempeño exportador, estrategia de exportación, satisfacción con relaciones locales, satisfacción con relaciones extranjeras, calidad de la comunicación con negocios locales y extranjeros, conocimiento de la dirección.</p>	<p>Se concluyó que el desempeño exportador se ve afectado de manera significativa por las capacidades de marketing, los recursos gerenciales y las relaciones locales; mientras que la regularidad se explica principalmente por las relaciones internacionales.</p>

CAPÍTULO 2. DETERMINANTES DEL COMPORTAMIENTO EXPORTADOR DE LAS EMPRESAS DE SANTANDER CON OPERACIONES A COSTA RICA Y MÉXICO

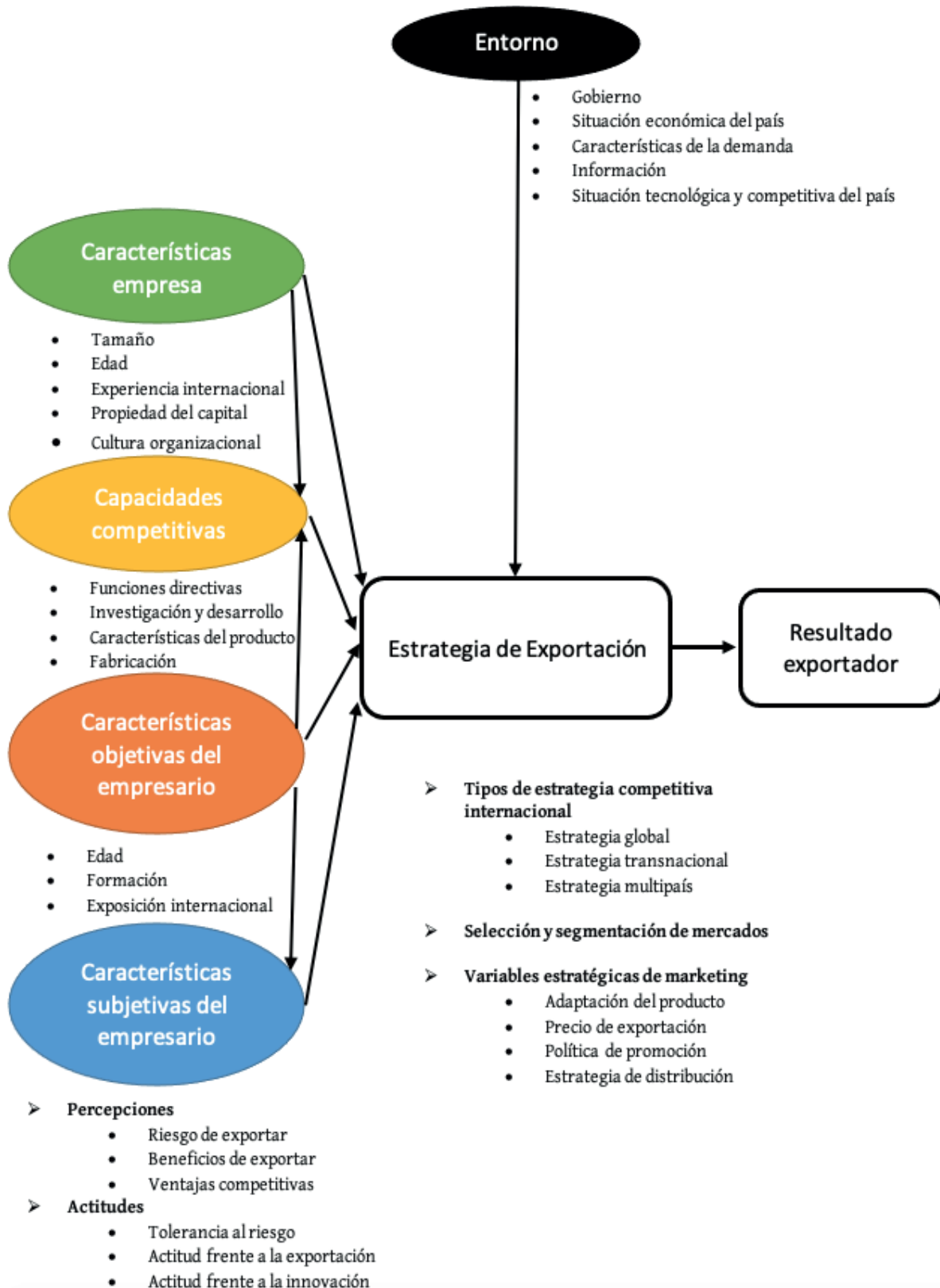
AUTOR	MUESTRA	METODOLOGÍA/VARIABLES	CONCLUSIONES
Ciešlik, A., Mi- chałek, J. J., and Tovias, A. (2017)	22.449 empresas manufac- tureras y de servicios de los países del medio oriente y norte de África, y de Europa Central y Oriental. En la ma- yoría de los casos las obser- vaciones estuvieron entre 250 y 350 por país.	Bases de datos del Banco Europeo para la reconstrucción y el desa- rrollo y la encuesta sobre entorno y rendimiento empresarial del Banco Mundial. Se utiliza un modelo probit Variables: nivel de productividad, edad de la firma, gasto en investi- gación y desarrollo, porcentaje de graduados universitarios, emplea- dos, propiedad de la firma, diversifi- cación de productos, percepción de corrupción	Controlando por efectos es- pecíficos de país y de sector, encontraron que en ambos grupos de países (países del Medio Oriente y Norte de África, por un lado, y de Eu- ropa Central y Oriental por otro) la probabilidad de ex- portar de las empresas se ve influenciada por variables similares. La probabilidad de exportar se encuentra posi- tivamente relacionada con la productividad, el tamaño, el gasto en investigación y de- sarrollo y la participación de graduados universitarios en empleo productivo y en los procesos de internacionaliza- ción de las firmas. Los resul- tados obtenidos no son muy diferentes estadísticamente, mientras que los resultados para países específicos o sub- grupos de países particulares si presentan un alto grado de heterogeneidad.
Safari, A., y Saleh, A. S. (2020)	364 empresas exportadoras (pequeñas y medianas) de los sectores de manufactura, servicios y construcción de Vietnam.	Encuesta estructurada. Análisis fac- torial confirmatorio y modelo de ecuaciones estructurales. Variables: Conocimiento y habili- dades, Redes, estímulos a la expor- tación, percepción de barreras, dis- tancia física, percepción de riesgo, Estatus de la firma, compromiso exportador, factores externos, es- trategia de negocios, asistencia del gobierno.	Los resultados sugieren que las firmas deben centrarse en la construcción de su estrate- gia empresarial y de marke- ting, en el desarrollo de redes comerciales a nivel local y en el extranjero, y en la com- prensión de los requisitos que exige el mercado poten- cial al que se quiere acceder.

COMPORTAMIENTO DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE SANTANDER FRENTE A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN COLOMBIA CON COSTA RICA Y MÉXICO.

AUTOR	MUESTRA	METODOLOGÍA/VARIABLES	CONCLUSIONES
Escandón y Hurtado (2014)	Empresas colombianas denominadas Born global (es decir que inician su proceso de internacionalización en los primeros años de creación)	Base de datos del Global Entrepreneurship Monitor y modelo de ecuaciones estructurales. Variables: Edad, formación, experiencia y actitud al riesgo del empresario; ventas de la empresa, expectativas de crecimiento y generación de empleo, inversión en investigación y desarrollo, sector económico, modo de expansión, percepción de oportunidades, localización geográfica; innovación del producto, capacidad innovadora, innovación del sector.	Todas las variables resultan significativas para explicar el comportamiento exportador de las pymes colombianas con internacionalización temprana.
Mesa Parra, F., & Torres Salamanca, R. (2018)	Panel de pymes colombianas	Encuesta Anual Manufacturera. Modelos de variables dicotómicas Variables: productividad por trabajador, la acumulación de capital, el tamaño y la composición de la fuerza laboral	Se concluyó que las pymes exportadoras tienen mayor tamaño en cuanto a número de ocupados y capital. Las empresas con niveles más altos de productividad mostraron mayores probabilidades de exportar.
García Picón, J. S., Martínez Camacho, M. A., Romero, H., & Fajardo Ortiz, E. J. (2021).	251 pymes del sector manufacturero del departamento de Santander	Encuesta Anual Manufacturera. Modelo de regresión logística. Variables: Tamaño de la empresa, mano de obra calificada y acceso a crédito.	Se encontró un efecto positivo y significativo del tamaño y la proporción de mano de obra calificada sobre la probabilidad de exportar.

Fuente: Elaboración de los autores

Ilustración 5. Determinantes del comportamiento exportador



Fuente: Elaborado a partir de Monreal (2010).

Metodología

Datos y Muestra

El objetivo de este capítulo es establecer los determinantes del comportamiento exportador de las empresas de Santander que hayan adelantado operaciones con Costa Rica y México. Para ello se tienen en cuenta únicamente las empresas que hayan exportado a Costa Rica o a México durante todos los años del período 2017-2020. Esta información, al igual que el valor FOB de las exportaciones de cada empresa en dólares durante cada año, se obtuvo de la base de datos de Legiscomex. La muestra incluyó inicialmente 18 empresas que equivalen a 72 observaciones.

Tabla 3. Empresas santandereanas que exportaron a Costa Rica o a México de 2017 a 2020

EMPRESA	PAÍS AL QUE EXPORTÓ
World Fuel Services Company	México
Adipack	México
Alea Herrajes	Costa Rica
Amaya Bautista Darío	Costa Rica
Chevron Export	México
Cóndor Specialty Coffee	México
Essi	México
Extra impresores	Costa Rica
Extrucol	Costa Rica
Filtros Partmo	Costa Rica
Industrias AVM	Costa Rica
Industrias LAVCO	Costa Rica
Maquinados y montajes	Costa Rica
Mediimplantes	Costa Rica y México
Organización Terpel	Costa Rica y México
Penagos Hermanos y Compañía	Costa Rica y México
Rambal	Costa Rica y México
Tejidos Sintéticos de Colombia	Costa Rica y México

Fuente: Elaboración de los autores, datos Legiscomex

Esta muestra se combinó con características de las empresas y datos financieros de las bases de “Compite 360”, de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, y EMIS University, respectivamente. Con esto el conjunto muestral final quedó compuesto por 48 observaciones cuando se trata de empresas que exportaron a uno u otro país, 36 observaciones cuando se tienen en cuenta sólo empresas que exportaron a Costa Rica y 27 observaciones si se incluyen sólo empresas que exportaron a México (los datos tienen la estructura de un panel desbalanceado debido a que algunas no reportan sus estados financieros durante todos los años del estudio).

VARIABLES DE ESTUDIO

Variable dependiente: La variable dependiente es el comportamiento exportador, el cual estará representado por la intensidad exportadora que es el indicador más ampliamente utilizado en la investigación empírica (Katsikeas, et al, 2000; Majocchi et al, 2005; D’Angelo, 2012). La intensidad exportadora se calcula como la ratio entre las exportaciones y los ingresos operacionales totales.

Variables explicativas: El conjunto de variables explicativas propuestas contempla el tamaño, la edad, indicadores financieros como la prueba ácida, el capital de trabajo, el endeudamiento total, la rentabilidad de los activos, la rentabilidad del capital, el margen Ebitda, el año en el que se realiza la exportación y el sector o actividad económica en que se clasifica la empresa.

Tamaño: Se mide mediante el activo total de la empresa expresado en dólares.

Edad: Se mide con el número de años desde la creación de la empresa.

Prueba ácida: Se calcula como $(\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo corriente}$. Es un indicador que determina la capacidad de la empresa para generar efectivo a corto plazo. Molina *et al.*, (2018) toman la definición dada por Barrios, Huamán, & Rodríguez (2016) “una medición más exigente por cuanto no se consideran las existencias o inventarios, ya que tienen menor liquidez que los otros componentes del activo corriente”.

Capital de trabajo (KT): Se calcula como $\text{Activo circulante} - \text{Pasivo circulante}$. Para Sáenz y Sáenz (2019) el Capital de Trabajo es una razón que mide la capacidad crediticia ya que representa el margen de seguridad para los acreedores o bien la capacidad de pagar de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo. Es decir, es el dinero con que la empresa cuenta para realizar sus operaciones normales.

Rentabilidad de los activos (ROA): Se calcula como $\text{Utilidad neta} / \text{Activo total}$. Aguirre et al., (2020) lo define como un indicador que detalla el nivel de eficiencia generado a partir de cada unidad monetaria invertida en los activos con los que opera en promedio la compañía.

Rentabilidad del capital (ROE): Se calcula como Utilidad Neta/Patrimonio total. Según Sarango (2021) mide cuánto genera una entidad después de impuestos respecto a los recursos propios aportados por los accionistas.

Endeudamiento total: Se calcula como Deuda total (Corto+Largo plazo) /Pasivo total. Ayon *et al.*, (2020) lo definen como los cambios para no afectar la viabilidad futura de la empresa, cuyo valor es independiente del uso de esta deuda y debe ser igual a alrededor del 50% o 60% para hablar de un nivel razonable.

Margen EBITDA: Se calcula como EBITDA/Ventas. Para Jiménez y Rojas (2016) tomando como referencia a Jiménez (2013) lo definen como la cantidad disponible por cada unidad monetaria de ventas para atender compromisos como: deudas, impuestos y socios, entre otros.

Se incluyeron los años 2018, 2019 y 2020, lo mismo que el sector (comercio y actividades profesionales, científicas y técnicas) como variables dicotómicas. Para el año la categoría base es el año 2017 y para el sector es el industrial.

Estimación: Se utiliza la regresión agrupada como técnica econométrica mediante el software Stata. La estimación se hizo por mínimos cuadrados ordinarios a partir de la siguiente ecuación:

Donde hace referencia al comportamiento exportador de la empresa i en el año t . Se estiman tres especificaciones: 1) Donde la intensidad exportadora se calcula como el total de exportaciones (a Costa Rica y a México) sobre el ingreso operacional y se tienen en cuenta todas las observaciones de la muestra final; 2) Donde la intensidad exportadora se calcula como el valor de las exportaciones a Costa Rica sobre el ingreso operacional y se tienen en cuenta sólo las empresas que han realizado ventas a este país y 3) Donde la intensidad exportadora se calcula como el valor de las exportaciones a México sobre el ingreso operacional y se tienen en cuenta sólo las empresas que han realizado ventas a este país.

Resultados

Se presenta inicialmente el análisis de los indicadores financieros mencionados con anterioridad y se adicionan los días de ciclo de efectivo¹, el endeudamiento financiero² y la cobertura de intereses³.

La prueba ácida para las empresas de estudio en el periodo 2017-2020 presenta una mejoría pues se observa que año a año su valor va creciendo, empezando en 2017 con 0,9150 y culminando en un valor de 1,5946 en el año 2020. Esto implica que, como aseguran Molina et al., (2018), las empresas no presentan una alta dependencia en sus inventarios y por lo tanto la liquidez no se ve comprometida.

Con respecto al capital de trabajo (KT) las empresas cuentan con dinero suficiente para la normal operación, mostrando un ascenso en 2020 por el valor de \$20.836.529, siendo este valor casi tres veces lo correspondiente a 2017, significando el aumento de la necesidad de capital de trabajo en tan solo tres años de operación.

Las empresas de estudio con respecto al ciclo de efectivo presentan un intervalo cada vez más demorado. Este intervalo se refiere al tiempo que toma toda la operación desde que la empresa realiza el pago a sus proveedores hasta recuperar el dinero invertido en materia prima o con compras por el pago de sus cuentas por cobrar. El año 2020 cierra con 195 días, siendo 104 días por encima de lo realizado en 2019, el cual ya estaba alto con respecto a 2017 y 2018.

Para el endeudamiento de las empresas evaluadas en los periodos de estudio, se evidencia que el endeudamiento total sobrepasa el 50 %, ubicando en el 51,63 % en 2017 al 56,9 % en 2020. Cabe resaltar que el aumento en el endeudamiento total se pudo haber afectado gracias a la pandemia del COVID-19. A nivel del endeudamiento financiero se evidencia un buen manejo en los tres últimos periodos evaluados pues el aumento no es significativo, ubicándose en 2017 con el año con mayor endeudamiento (19,87 %). Esto implica una buena gestión financiera de las empresas con respecto a la financiación con entidades financieras tanto del corto como del largo plazo.

La cobertura de intereses del año 2017 al 2019 presenta un aumento significativo pasando de 4,5 veces a 10,2 veces para ubicarse finalmente 12 veces. Esto implica que las empresas tenían buena

1 Se calcula como (Días de Rotación de Cartera + Días de Rotación de Inventarios totales) - Días Rotación de Proveedores. Se define como el período de tiempo desde que una empresa realiza un pago hasta que recibe un flujo de efectivo.

2 Se calcula como Total Deuda (Corto + Largo Plazo) / Ventas. Sirve para identificar los pasivos financieros a corto plazo y a largo plazo como porcentaje de las ventas en un período determinado.

3 Se calcula como EBITDA/Gastos financieros. Presenta las veces que el EBITDA como medición de la utilidad operacional en términos de efectivo puede cubrir los gastos financieros de las deudas adquiridas por la empresa.

capacidad para el pago de los intereses con el EBITDA generado año a año. Sin embargo, en 2020 la cobertura de intereses cae a 2 veces, implicando la disminución de la disponibilidad para pago de intereses de las empresas de estudio gracias a la pandemia del COVID-19.

La rentabilidad de las empresas durante los últimos cuatro años, han presentado variaciones significativas, el ROA del 2017 al 2019 ha sido pequeño pero positivo y ha venido en aumento pasando del 0,59 % en 2017 al 3,9 % en 2019. A su vez el ROE presentó una recuperación en el periodo de 2017 a 2019 puesto que su variación en 2017 (-2,82 %) se ubicó en 2019 en 7,41 %. No obstante, 2020 es un año con altas dificultades para la empresa puesto que ambos indicadores disminuyen a valores negativos de -0,30 % el ROE y -0,14 % el ROA.

Con respecto al margen EBITDA, presenta una tendencia positiva con una leve contracción de 2019 a 2020 pasando del 8,42 % al 6,93 %.

Por otra parte, en la tabla 4 se muestran las estadísticas descriptivas para todas las variables, excepto para las variables dicotómicas de año y sector, diferenciando para cada especificación a estimar. Se aprecia una mayor intensidad exportadora promedio entre las empresas que venden sus productos a México, que entre las que lo hacen a Costa Rica. Lo mismo sucede en cuanto al promedio del tamaño, de la edad, de la prueba ácida, del capital de trabajo y del endeudamiento. El conjunto de empresas que exporta a Costa Rica supera al que lo hace a México en cuanto al promedio de la rentabilidad de los activos, de la rentabilidad del capital y del margen EBITDA.

En el gráfico 8 se observa la relación entre cada variable explicativa y el comportamiento exportador para la especificación 1 (donde se incluyen todas las observaciones de la muestra final). El poder explicativo de cada variable independiente sobre la variable dependiente resulta ser bajo.

Tabla 4. Estadísticas descriptivas por especificación

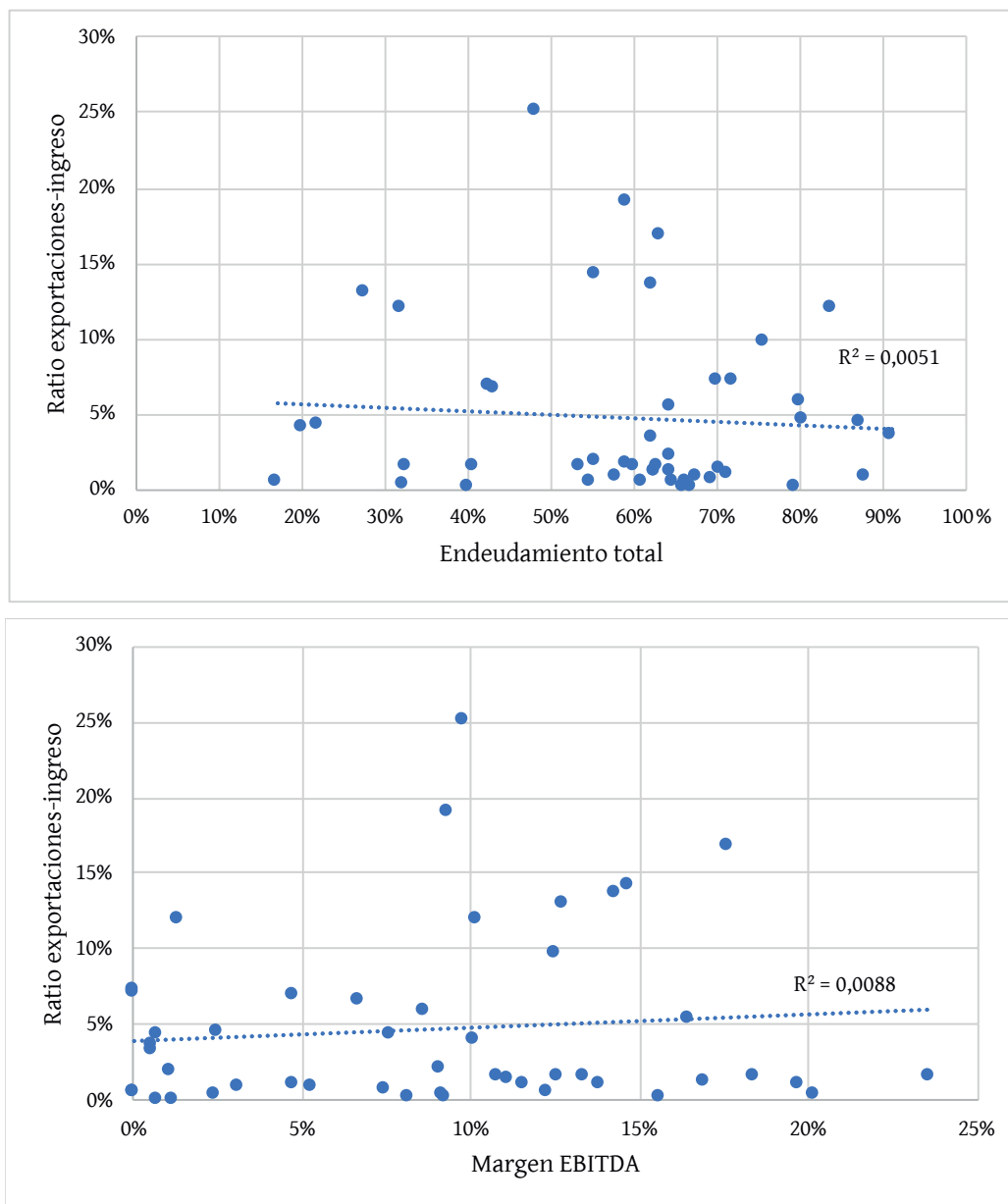
MUESTRA COMPLETA (ESPECIFICACIÓN 1)				
Variable	Media	Desviación	Mínimo	Máximo
Intensidad exportadora	4.67%	0.057617673	0.06%	25.15%
Tamaño	\$ 172,498,331	535501814.4	\$ 1,066,562	\$ 2,173,758,782
Edad	27.69	13.78120251	1	66
Prueba ácida	1.16	0.890896962	0.25	4.31
Capital de trabajo	\$ 20,014,232	61321519.26	\$ 79,706	\$ 299,225,717

CAPÍTULO 2. DETERMINANTES DEL COMPORTAMIENTO EXPORTADOR DE LAS EMPRESAS DE SANTANDER CON OPERACIONES A COSTA RICA Y MÉXICO

MUESTRA COMPLETA (ESPECIFICACIÓN 1)				
Variable	Media	Desviación	Mínimo	Máximo
ROA	4.17%	0.032118188	0.31%	17.25%
ROE	12.79%	0.141528114	0.90%	72.35%
Endeudamiento total	58.93%	0.17992113	16.97%	91.04%
Margen EBITDA	8.76%	0.063743687	0.00%	23.56%
EMPRESAS QUE EXPORTAN A COSTA RICA (ESPECIFICACIÓN 2)				
Variable	Media	Desviación	Mínimo	Máximo
Intensidad exportadora	2.80%	0.031098479	0.05%	10.66%
Tamaño	\$ 221,566,367	612412951.5	\$ 1,066,562	\$ 2,173,758,782
Edad	29.78	15.14333632	1	66
Prueba ácida	1.05	0.66544653	0.38	2.88
Capital de trabajo	\$ 25,114,387	70265967.31	\$ 79,706	\$ 299,225,717
ROA	4.77%	0.033975953	0.36%	17.25%
ROE	13.05%	0.146621824	0.90%	72.35%
Endeudamiento total	55.88%	0.162628514	19.97%	87.76%
Margen EBITDA	10.11%	0.063430383	0	23.56%
EMPRESAS QUE EXPORTAN A MÉXICO (ESPECIFICACIÓN 3)				
Variable	Media	Desviación	Mínimo	Máximo
Intensidad exportadora	4.57%	0.059712027	0.06%	25.15%
Tamaño	\$ 298,483,853	693284521.3	\$ 1,268,276	\$ 2,173,758,782
Edad	30.48	16.01530607	15	66
Prueba ácida	1.33	1.071527308	0.25	4.31
Capital de trabajo	\$ 26,899,620	71839281.13	\$ 100,494	\$ 299,225,717
ROA	3.25%	0.022822884	0.31%	7.94%
ROE	9.74%	0.094359302	1.21%	39.45%
Endeudamiento total	57.51%	0.210805826	16.97%	91.04%
Margen EBITDA	7.76%	0.065272198	0.00%	23.56%

Fuente: Cálculos de los autores, datos EMIS y Compite 360

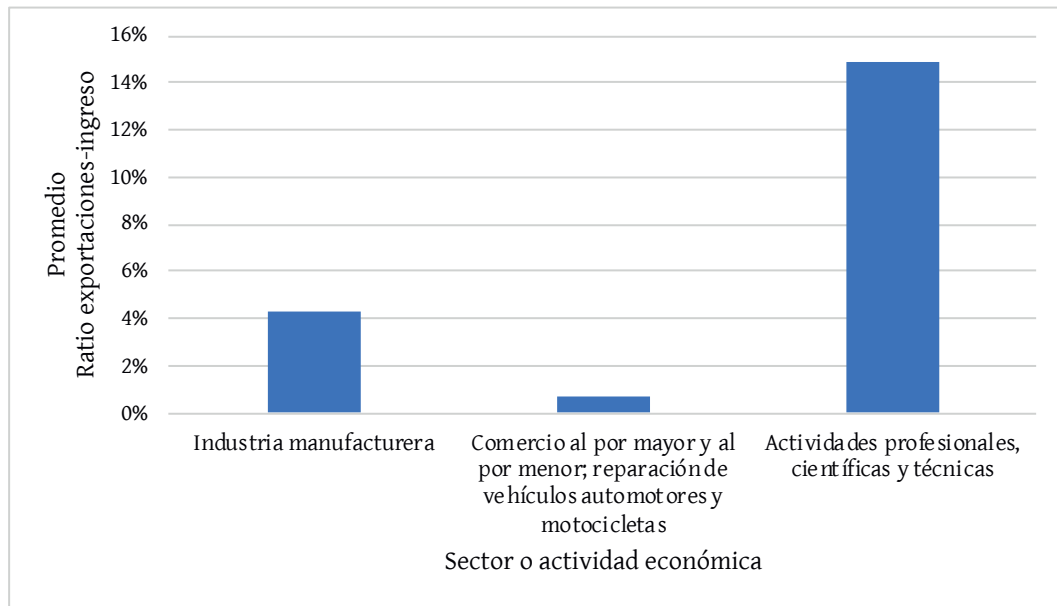
Gráfico 8. Relación entre variables explicativas y el comportamiento exportador (muestra completa)



Fuente: Cálculo de los autores, datos de EMIS y Compite 360

En el gráfico 9 se aprecia el promedio de la ratio exportaciones-ingreso discriminado por actividad económica para las observaciones de la especificación 1. El sector con mayor intensidad exportadora promedio es el de actividades profesionales, científicas y técnicas, en el cual la única firma presente es la Empresa de Soluciones, Servicios e Innovación Essi S.A.S.

Gráfico 9. Comportamiento exportador por sector (muestra completa)

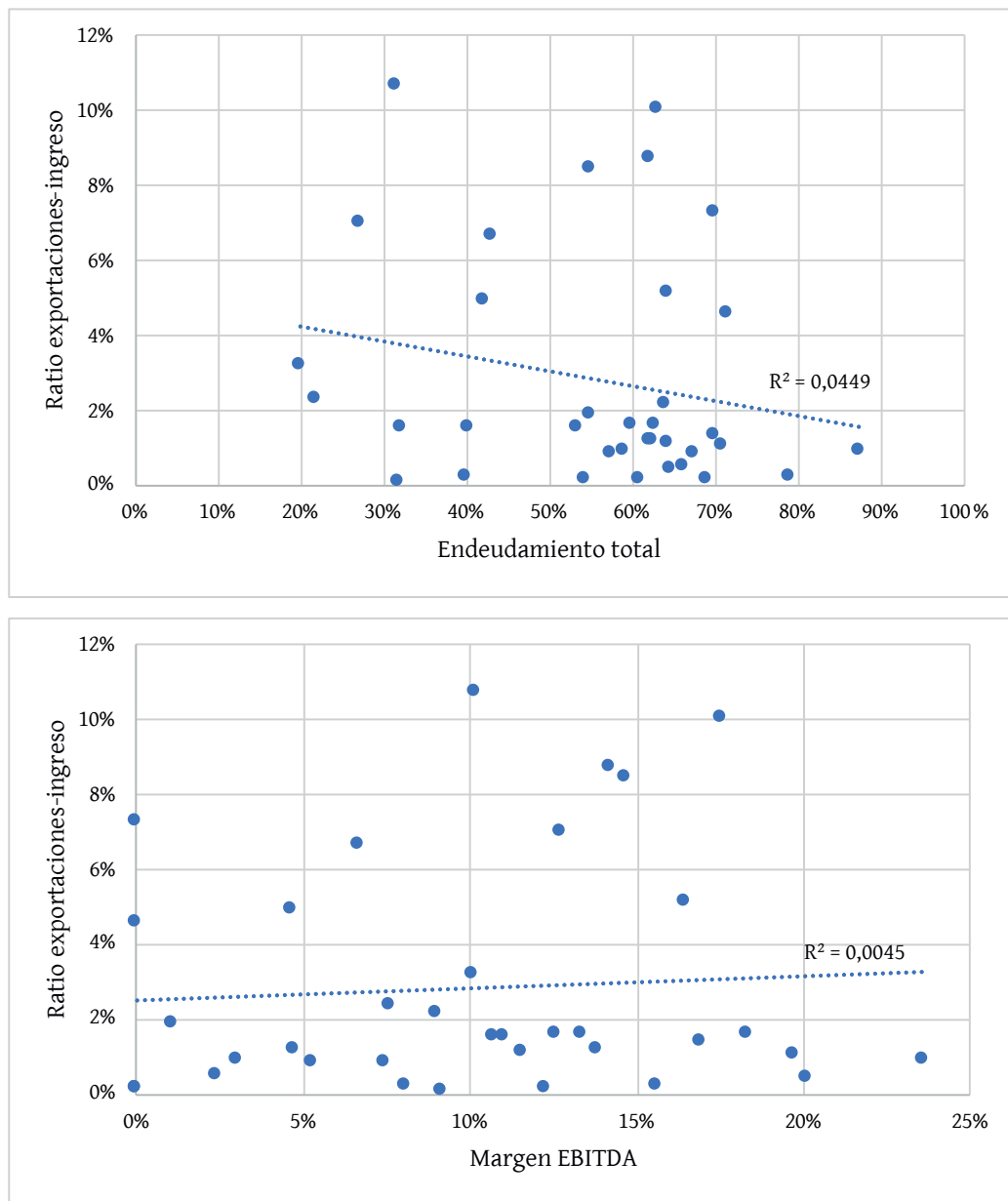


Fuente: Cálculo de los autores, datos de EMIS

En el gráfico 10 se tiene la relación entre cada variable explicativa y el comportamiento exportador para la especificación 2 (donde se incluyen sólo las empresas que exportaron a Costa Rica). La variable edad presenta una relación directa y de magnitud importante con la intensidad exportadora.

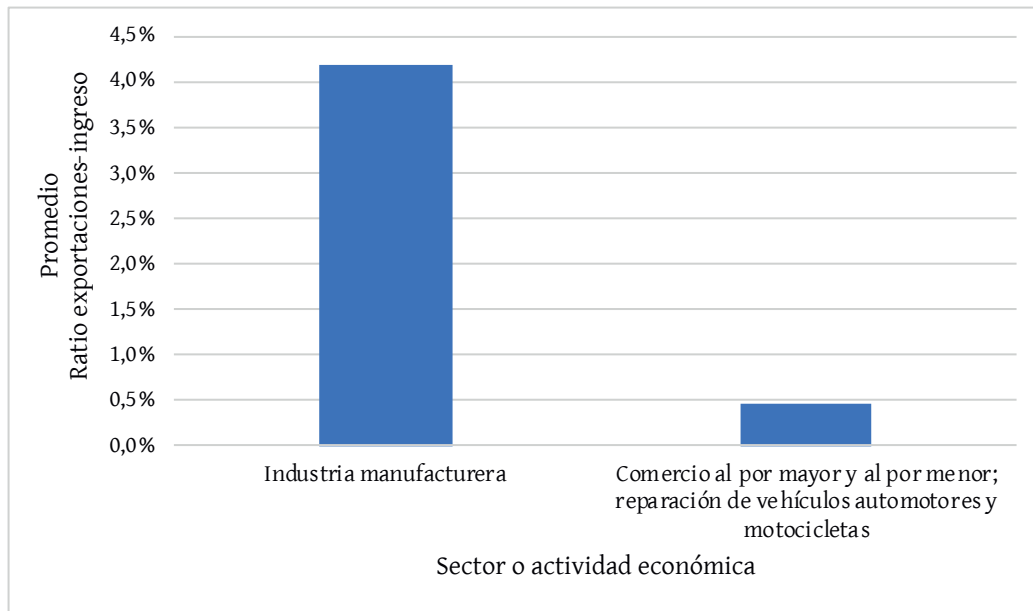
Cuando se diferencia entre sectores o actividad económica, se encuentra que la mayor intensidad exportadora entre las empresas que exportan a Costa Rica se da en aquellas que pertenecen a la industria manufacturera (gráfico 11).

Gráfico 10. Relación entre variables explicativas y el comportamiento exportador (empresas que exportaron a Costa Rica)



Fuente: Cálculo de los autores, datos de EMIS y Compite 360

Gráfico II. Comportamiento exportador por sector (empresas que exportaron a Costa Rica)

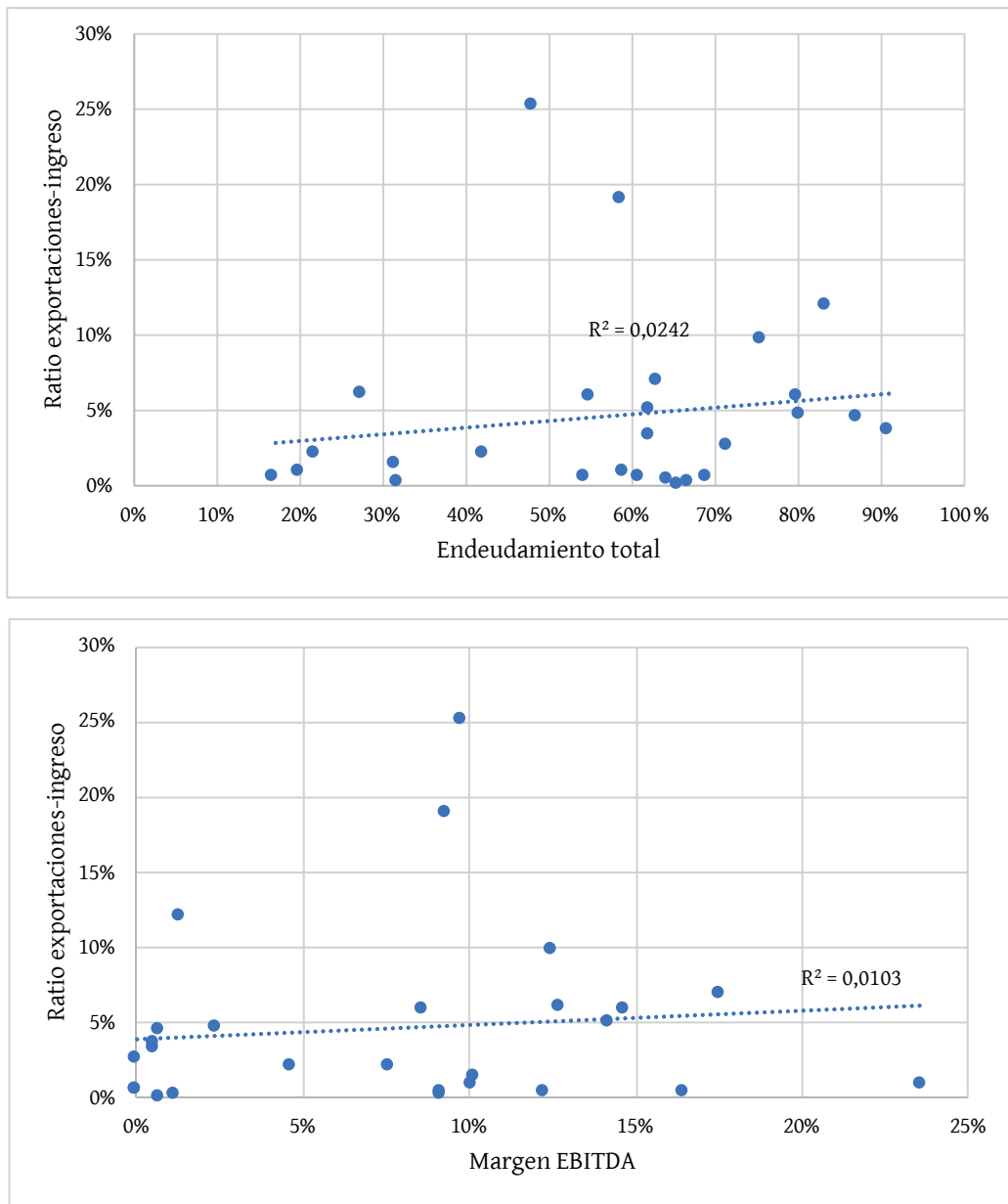


Fuente: Cálculo de los autores, datos de EMIS

En el gráfico 12 se muestra la relación entre cada variable explicativa y el comportamiento exportador para la especificación 3 (dónde se incluyen sólo las empresas que exportaron a México).

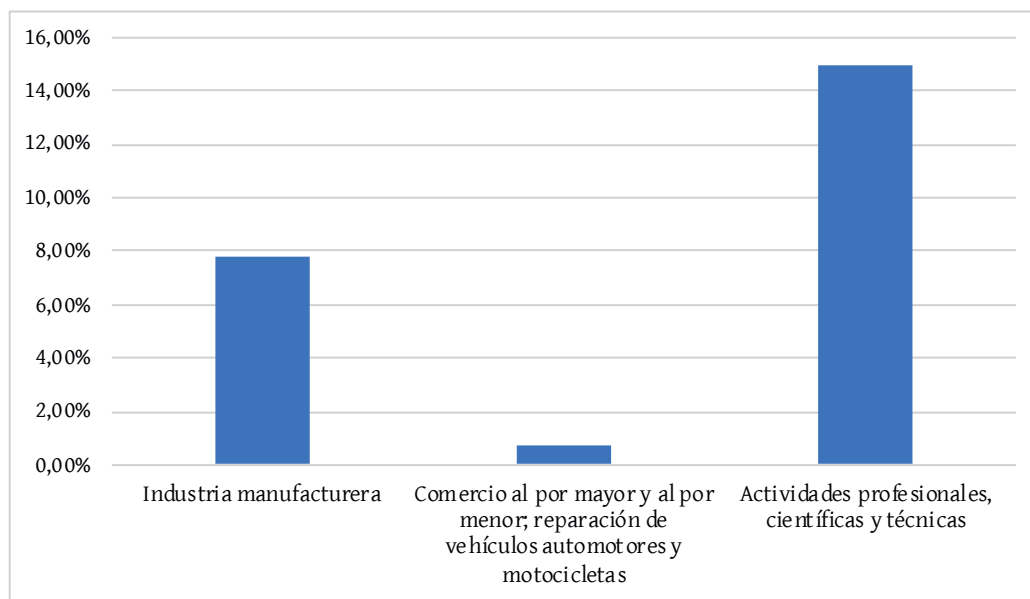
En el gráfico 13 se aprecia el promedio de la ratio exportaciones-ingreso discriminado por actividad económica para las observaciones de la especificación 3. El sector con mayor intensidad exportadora promedio es el de actividades profesionales, científicas y técnicas, en el cual la única firma presente es la Empresa de Soluciones, Servicios e Innovación Essi S.A.S.

Gráfico 12. Relación entre variables explicativas y el comportamiento exportador (empresas que exportaron a México)



Fuente: Cálculo de los autores, datos de EMIS y Compite 360

Gráfico 13. Gráfico 13: Comportamiento exportador por sector (empresas que exportaron a México)



Fuente: Cálculo de los autores, datos de EMIS

En la tabla 5 se tienen los resultados estimados de la regresión para los tres modelos. El modelo que presenta el R2 Ajustado más alto es el que incluye a las empresas que exportaron a México, seguido del que incluye a toda la muestra y en último lugar el que tiene en cuenta solo las empresas que exportaron a Costa Rica. En los tres modelos la probabilidad de la prueba F es inferior al 10 %, lo que indica -con un 90 % de confianza-, que al menos una de las variables explicativas incluidas tiene un coeficiente diferente de 0, es decir que explica en parte el comportamiento exportador.

Tabla 5. Estimación por MCO determinantes del comportamiento exportador

VARIABLE	MUESTRA COMPLETA		COSTA RICA		MÉXICO	
	Coefficiente	p-valor	Coefficiente	p-valor	Coefficiente	p-valor
Tamaño	0.0000	0.508	0.0000	0.829	0.0000	0.294
Edad	0.0011	0.116	0.0007	0.091	-0.0016	0.116
Prueba Ácida	-0.0100	0.515	-0.0021	0.858	-0.0299	0.099
KT	0.0000	0.625	0.0000	0.178	0.0000	0.966
ROA	-0.1393	0.813	-0.7686	0.073	0.9333	0.261
ROE	0.0483	0.730	0.1334	0.174	-0.2529	0.297
Endeudamiento total	-0.0786	0.397	-0.0806	0.291	-0.0281	0.777

COMPORTAMIENTO DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE SANTANDER FRENTE A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN COLOMBIA CON COSTA RICA Y MÉXICO.

VARIABLE	MUESTRA COMPLETA		COSTA RICA		MÉXICO	
	Coefficiente	p-valor	Coefficiente	p-valor	Coefficiente	p-valor
Margen EBITDA	-0.0067	0.966	0.1384	0.195	-0.3130	0.158
Año 2018	-0.0040	0.866	-0.0335	0.066	0.0328	0.201
Año 2019	0.0149	0.540	-0.0297	0.149	0.0642	0.023
Año 2020	-0.0003	0.992	-0.0414	0.026	0.0480	0.077
Sector Comercio	0.0069	0.886	-0.0545	0.616	-0.0301	0.546
Sector Actprofe	0.1267	0.000	No aplica		0.0891	0.019
Constante	0.0613	0.428	0.0827	0.17	0.1372	0.158
Prob > F	0.0282		0.0995		0.0134	
R2 Ajustado	0.2589		0.2252		0.5691	

Fuente: Cálculos de los autores, datos EMIS y Compite 360

Para descartar posibles problemas de multicolinealidad se calculan los factores de inflación de varianza (VIFs por sus siglas en inglés) y se encuentra que todos están por debajo de 10, que es lo recomendado (Chatterjee and Price, 1991).

Para comprobar si el supuesto de varianza constante se cumple se aplicó la prueba de Breusch-Pagan. En los tres modelos se encontró presencia de heteroscedasticidad por lo que se procedió a realizar la estimación mediante regresión robusta. En la tabla 6 se muestran los nuevos resultados.

Tabla 6. Estimación por regresión robusta determinantes del comportamiento exportador

VARIABLE	MUESTRA COMPLETA		COSTA RICA		MÉXICO	
	Coefficiente	p-valor	Coefficiente	p-valor	Coefficiente	p-valor
Tamaño	0.0000	0.406	0.0000	0.604	0.0000	0.269
Edad	0.0011	0.027	0.0007	0.070	-0.0016	0.076
PruebaÁcida	-0.0100	0.475	-0.0021	0.854	-0.0299	0.129
KT	0.0000	0.546	0.0000	0.151	0.0000	0.964
ROA	-0.1393	0.793	-0.7686	0.027	0.9333	0.247
ROE	0.0483	0.683	0.1334	0.023	-0.2529	0.215
Endeudamiento total	-0.0786	0.416	-0.0806	0.203	-0.0281	0.812

CAPÍTULO 2. DETERMINANTES DEL COMPORTAMIENTO EXPORTADOR DE LAS EMPRESAS DE SANTANDER CON OPERACIONES A COSTA RICA Y MÉXICO

VARIABLE	MUESTRA COMPLETA		COSTA RICA		MÉXICO	
	Coeficiente	p-valor	Coeficiente	p-valor	Coeficiente	p-valor
MargenEBITDA	-0.0067	0.974	0.1384	0.105	-0.3130	0.253
Año2018	-0.0040	0.889	-0.0335	0.092	0.0328	0.228
Año2019	0.0149	0.634	-0.0297	0.225	0.0642	0.091
Año2020	-0.00025	0.994	-0.0414	0.041	0.0480	0.151
SectorComercio	0.00685	0.863	-0.0545	0.227	-0.0301	0.522
SectorActprofe	0.1267	0.002	No aplica		0.0891	0.047
Constante	0.06128	0.336	0.0827	0.129	0.1372	0.205
R2	0.4639		0.4908		0.7845	

Fuente: Cálculos de los autores, datos EMIS y Compite 360

En el primer modelo las únicas variables que resultan ser significativas, con un nivel de significancia del 5 %, e impulsan el comportamiento exportador, son la edad y la pertenencia de la empresa al sector de actividades profesionales, científicas y técnicas (comparado con la pertenencia al sector industrial que es la categoría base).

En el segundo modelo la edad también muestra una influencia positiva (aunque ahora con un nivel de significancia del 8 %) sobre el comportamiento exportador de las empresas, al igual que la rentabilidad del capital. La rentabilidad de los activos afecta negativamente a la intensidad exportadora. En los años 2018 y 2020 hay una disminución significativa, comparados con 2017, de la ratio exportaciones-ingreso.

En el tercer modelo la edad nuevamente resulta significativa, pero afecta de manera negativa al comportamiento exportador. La pertenencia de la empresa al sector de actividades profesionales, científicas y técnicas es un impulsor de la intensidad exportadora y en el año 2019, comparado con 2017, hay un aumento significativo de la misma.

A continuación, se relacionan los requisitos y condiciones de productos exportables según los Tratados de Libre Comercio de Colombia firmados con Costa Rica y México. Se puede acceder a través del siguiente link:

https://docs.google.com/document/d/1K0R85976KIwGK-BcV5Hht-X0_GF2yMy3/edit?usp=sharing&oid=105894082546239701673&rtpof=true&sd=true

CAPÍTULO 3. PERCEPCIÓN DE LOS EMPRESARIOS DEL SECTOR EXPORTADOR DE SANTANDER FRENTE A LOS BENEFICIOS DE LOS TLC DE COLOMBIA CON COSTA RICA Y MÉXICO

Introducción

El presente capítulo tiene como objetivo diagnosticar la percepción de los empresarios del sector exportador de Santander frente a los beneficios de los TLC de Colombia con Costa Rica y México, que permita la identificación de productos exportables.

Se indagó a través de encuestas y entrevistas sobre aspectos característicos del gerente y de la empresa.

Los empresarios santandereanos presentan la intención de exportar y comercializar sus productos y servicios en mercados como Costa Rica y México, reconocen las oportunidades de mercado de estos países, pero presentan ciertas barreras que limitan la exportación y la incursionar en el mercado extranjero. Es importante fomentar la actividad exportadora competitiva, puesto que se convierte en una fuente de generación de empleo y desarrollo económico.

Metodología

La metodología mixta cualitativa y cuantitativa con enfoque descriptivo debido a que se pretende identificar fenómenos, perfiles de los empresarios y características de las empresas.

Datos y Variables

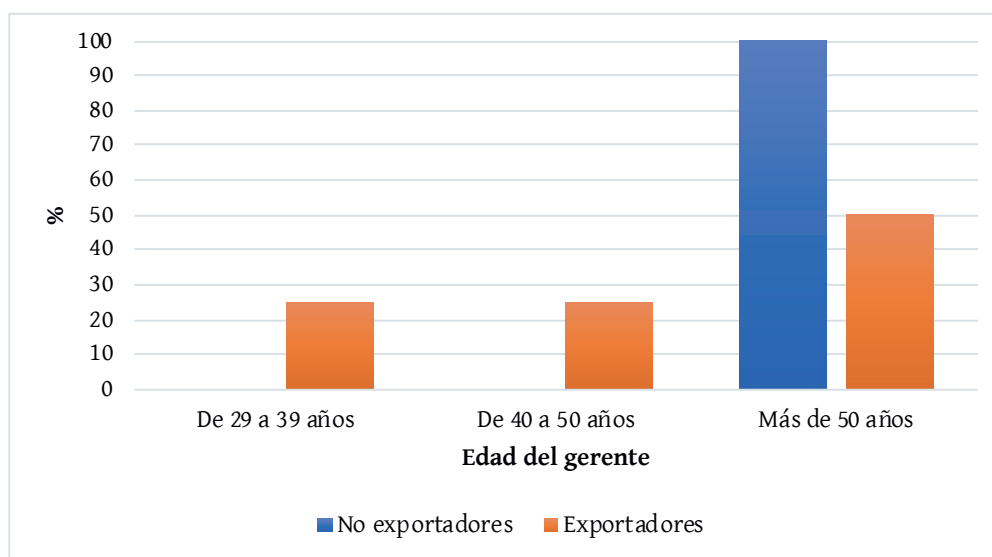
Para el estudio cuantitativo se obtuvieron datos transversales de diez empresas del sector. Se utilizó un muestreo no probabilístico debido a que se realizó la selección de las empresas por las características propias de la investigación (Sampieri, 2018).

Resultados

A continuación, se presentan los principales resultados.

En el gráfico 14 se tienen los resultados a la pregunta sobre la edad del gerente. El 100 % de las empresas no exportadoras cuenta con gerente mayor de 50 años. Respecto a las exportadoras, el 50 % tiene un gerente mayor de 50 años, mientras que un 25 % señala que su gerente está en el rango de edad de los 29 a los 39 y el otro 25 % que tiene entre 40 y 50 años. En ninguna empresa se tiene gerente menor de 29 años.

Gráfico 14. Edad del gerente

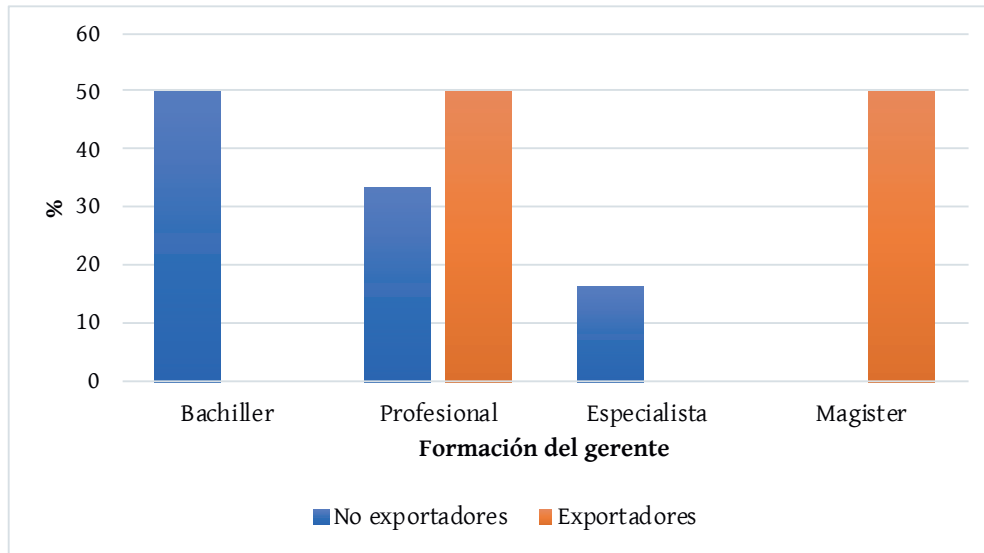


Fuente: Cálculo de los autores

En el gráfico 15 se pueden ver los resultados sobre la formación del gerente. Dentro del grupo de los No exportadores el 50 % tienen un gerente cuyo máximo nivel de estudios es el bachillerato, el 33,3 % es profesional y el 16,67 % cuenta con un título de especialista. Los años de experiencia promedio

en el área comercial o de mercados ascienden a 29,17 años y ninguno de estos gerentes tiene menos de 20 años de experiencia. Entre el grupo de Exportadores el 50 % está gerenciado por un profesional y el otro 50 % por un magíster. Su experiencia promedio es de 14,25 años.

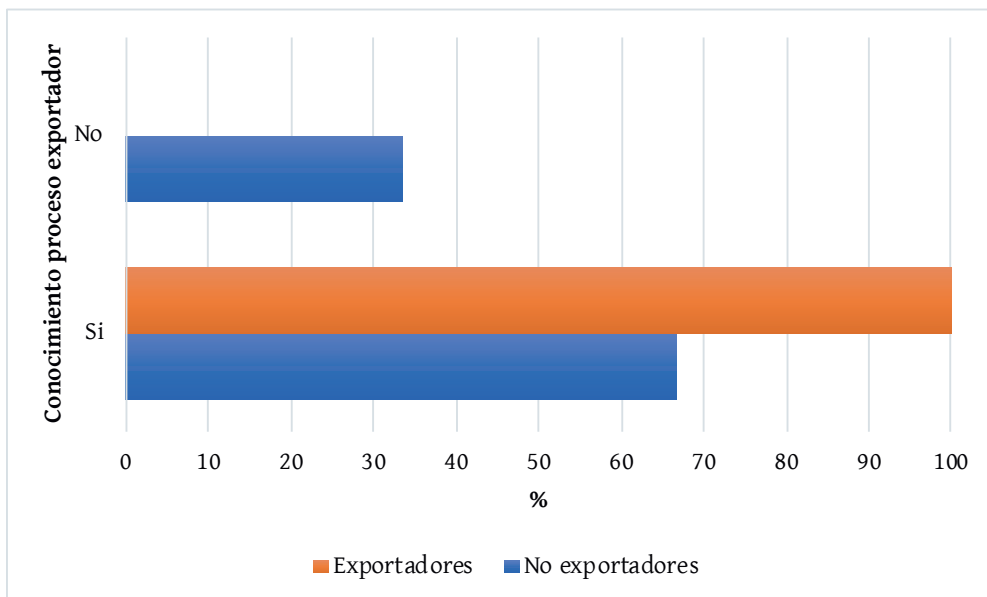
Gráfico 15. Formación del gerente



Fuente: Cálculo de los autores

En cuanto a conocimiento sobre el proceso exportador (gráfico 16), el 100 % de las empresas exportadoras afirman que su gerente cuenta con este, mientras que en el caso de las no exportadoras el 66,67 % dice que su gerente si tiene dicho conocimiento, mientras el 33,33 % indica lo contrario.

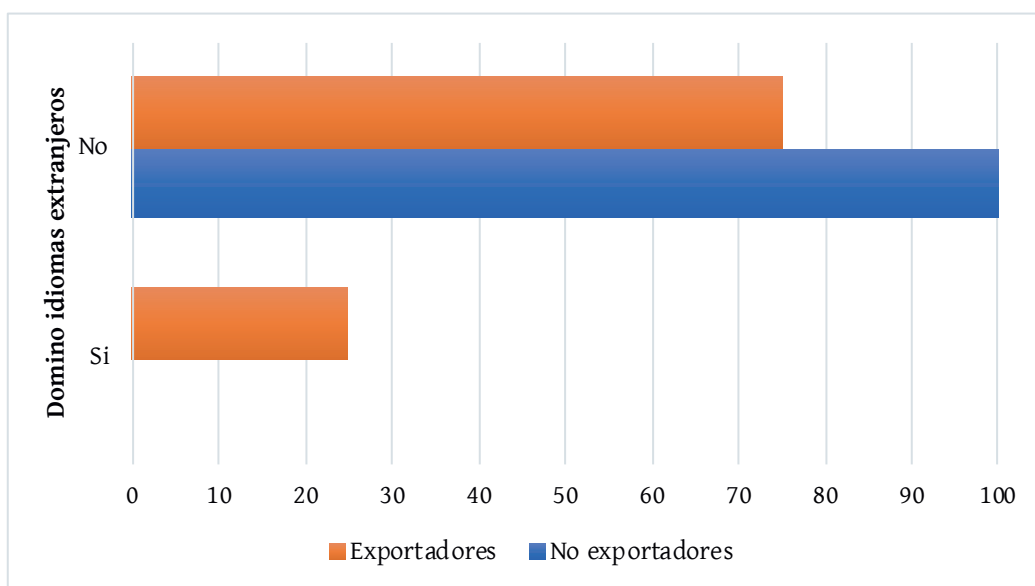
Gráfico 16. Conocimiento del proceso exportador



Fuente: Cálculo de los autores

En el gráfico 17 se aprecian los resultados de la pregunta sobre si el gerente tiene dominio de idiomas extranjeros. Solo en el 25 % de las empresas exportadoras los gerentes manejan con fluidez algún idioma extranjero; en el 100 % de los casos de las empresas no exportadoras y en el 75 % de las exportadoras los gerentes no cuentan con esta habilidad.

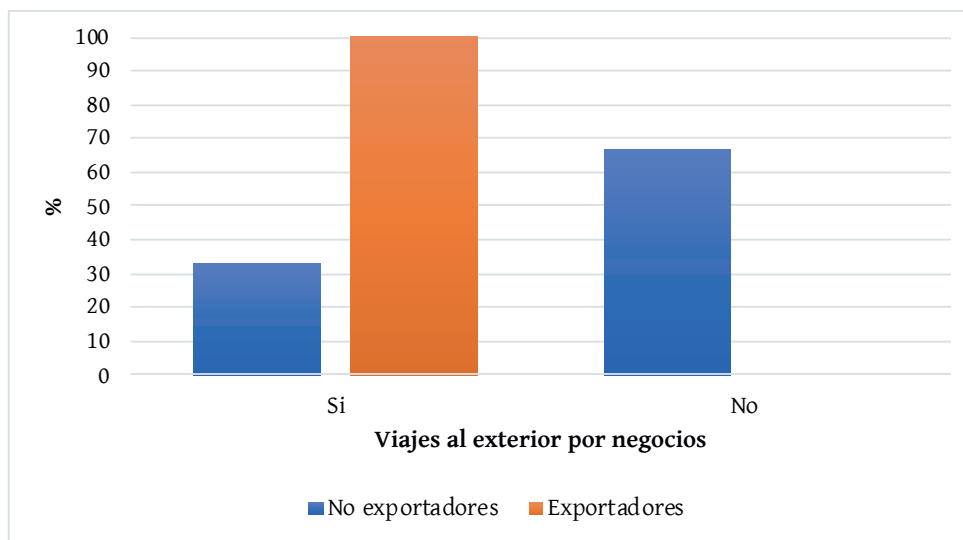
Gráfico 17. Dominio sobre idiomas extranjeros



Fuente: Cálculo de los autores

Al indagar sobre si los gerentes de las empresas han viajado al exterior por negocios, es decir por temas asociados con apertura de mercados, ferias internacionales, entre otros; los resultados (gráfico 18) muestran que el 100 % de los exportadores aseguró que sí, mientras que en el caso de los no exportadores el 33,33 % dijo que sí y el restante 66,67 % informó que no.

Gráfico 18. Viajes al exterior por negocios



Fuente: Cálculo de los autores

A la pregunta sobre si el gerente percibe oportunidades internacionales (gráfico 19), la respuesta entre las empresas exportadoras fue unánime al indicar que sí las percibe. En el caso de las no exportadoras el 66,67 % considera que el gerente sí percibe la existencia de oportunidades a nivel internacional y el 33,33 % piensa que tal vez. Ninguna empresa afirma no percibir este tipo de oportunidades.

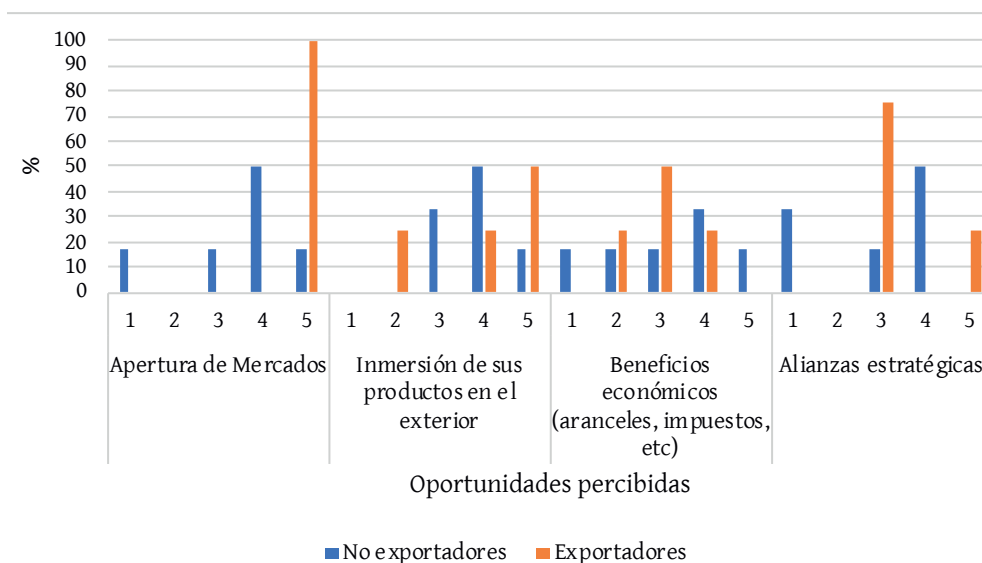
Gráfico 19. Percepción de oportunidades internacionales



Fuente: Cálculo de los autores

En el gráfico 20 se puede observar cuáles de las oportunidades mencionadas tienen mayor y menor percepción entre los exportadores y los no exportadores. El 100 % de los exportadores percibe de manera importante la apertura de mercados y el 50 % la inmersión de sus productos en el exterior. Los no exportadores tienen opiniones más divididas. El mayor consenso se presenta en la inmersión de sus productos en el exterior, donde 66,67 % lo percibe de manera importante (dándole un 4 o un 5) como una oportunidad.

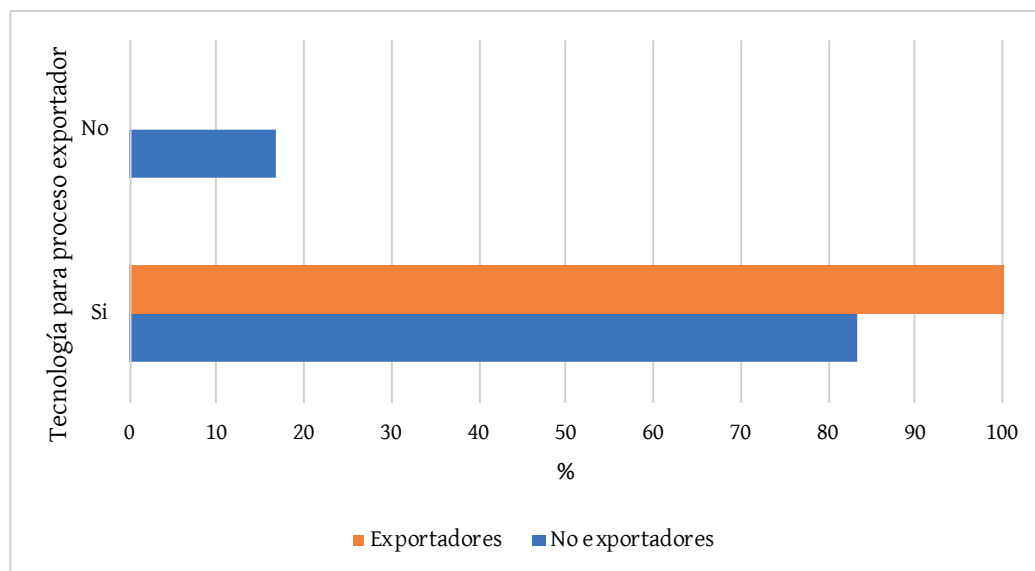
Gráfico 20. Nivel de percepción de las oportunidades



Fuente: Cálculo de los autores

Las respuestas a la pregunta sobre si la empresa cuenta con la tecnología necesaria en cuanto a maquinarias y equipos para el proceso exportador (gráfico 21), indican que el 100 % de los exportadores cuenta con dicha tecnología. Por su parte entre los no exportadores el 83,33 % señaló sí poseerla y el 16,67 % aseguró que no contaba con ella.

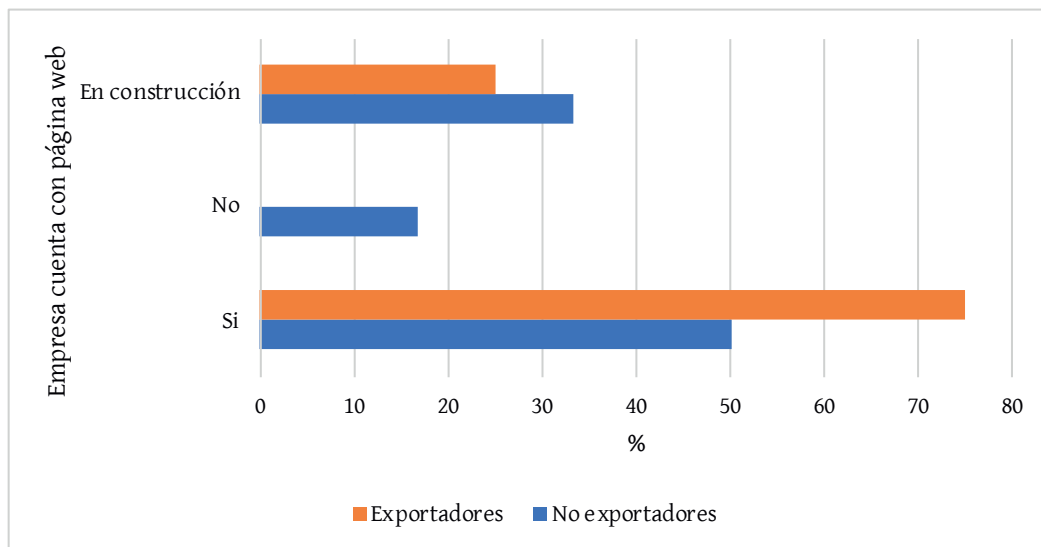
Gráfico 21. Tecnología para proceso exportador



Fuente: Cálculo de los autores

En relación con si la empresa cuenta con página web, las respuestas se pueden ver en el gráfico 22. El 75 % de las empresas exportadoras afirmó que sí la tiene, mientras que el 25 % restante dijo que estaba en construcción. En cuanto a las no exportadoras, el 50 % tiene página web, en el 33,33 % de los casos está en construcción y un 16,66 % no posee una.

Gráfico 22. Página web



Fuente: Cálculo de los autores

En el gráfico 23 se muestran las respuestas sobre el interrogante de si la empresa tiene alguna (s) certificación (es) internacional (es). El 75 % de las exportadoras la (s) tiene (n), al igual que el 16,67 % de las no exportadoras. El 25 % de las empresas exportadoras no cuentan con esta (s) certificación (es) ni el 66,67 % de las empresas no exportadoras tampoco. Para un 16,67 % de las no exportadoras esto se encuentra en proceso. Las exportadoras que sí cuentan con estas, indicaron que son relacionadas con BASC, ISO 9001 e ISO 14001. Las no exportadoras tienen notificación sanitaria y FDA y la que está en proceso es una denominación de origen.

Gráfico 23. Certificaciones internacionales



Fuente: Cálculo de los autores

En el gráfico 24 se observa lo que respondieron las empresas a si han realizado investigaciones de mercado a nivel internacional. El 75 % de las exportadoras lo han hecho y el 25 % no. El 33,33 % de las no exportadoras también han adelantado investigaciones de mercado a nivel internacional, el 50 % no lo han hecho y el 16,67% están en proceso de realizarla.

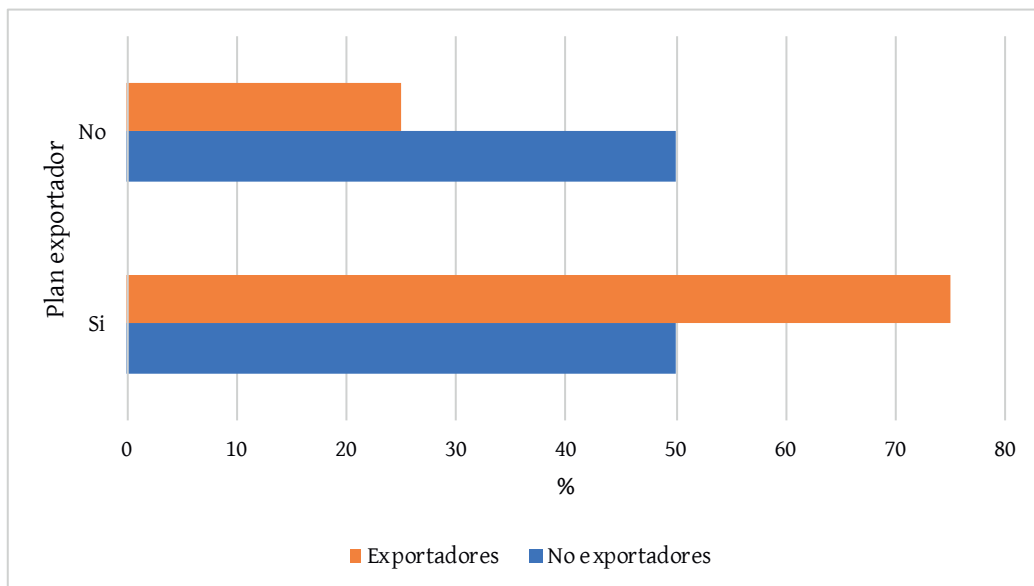
Gráfico 24. Investigaciones de mercado a nivel internacional



Fuente: Cálculo de los autores

En el gráfico 25 se aprecian las respuestas de las empresas al haber elaborado o no un plan exportador. El 75 % de las empresas exportadoras efectivamente han hecho un plan exportador y el 25 % no. Respecto a las no exportadoras, las respuestas se dividen en un 50 %. Ninguna empresa indicó que el plan exportador estuviera en proceso.

Gráfico 25. Elaboración de plan exportador



Fuente: Cálculo de los autores

En la tabla 7 se indica el nivel de importancia que conceden las empresas exportadoras y no exportadoras a un listado de posibles razones que explican el proceso de internacionalización. El nivel de importancia va de 1 a 5, siendo 1 la menor importancia y 5 la mayor. Los mayores consensos para los exportadores se dan en los niveles de importancia más altos (4 y 5) en cuanto a contactos establecidos (el 75 % le da el mayor nivel de importancia), información de oportunidades de mercados externos (también el 75 % le da el mayor nivel de importancia), obtención de economías de escala (el 75 % le da una importancia de 4) y el 100 % considera de la mayor importancia la planeación estratégica. En relación a los no exportadores, los mayores acuerdos se dan sobre crecer porque el mercado interno es pequeño (el 66,67 % le da una importancia de 4), contactos establecidos e información de oportunidades de mercados externos (en ambos casos el 50 % le da la mayor importancia). El mayor desacuerdo se presenta en referencia a las oportunidades identificadas en acuerdos externos y comerciales donde el 50 % le da la mayor importancia (5) y el otro 50 % la menor (1).

**CAPÍTULO 3. PERCEPCIÓN DE LOS EMPRESARIOS DEL SECTOR EXPORTADOR DE SANTANDER
FRENTE A LOS BENEFICIOS DE LOS TLC DE COLOMBIA CON COSTA RICA Y MÉXICO**

Tabla 7. Nivel de importancia de diversas razones para el proceso de internacionalización

RAZÓN INTERNACIONALIZACIÓN	IMPORTANCIA	NO EXPORTADORES	EXPORTADORES
Contactos establecidos	1	33,33 %	0
	2	0,00	0
	3	0,00	0
	4	16,67 %	25 %
	5	50 %	75 %
Crecer porque el mercado interno es pequeño	1	16,67%	25 %
	2	0,00	25 %
	3	0,00	25 %
	4	66,67 %	0
	5	16,67 %	25 %
Diversificar riesgo de las operaciones	1	16,67 %	0
	2	0,00	0
	3	16,67 %	25 %
	4	33,33 %	25 %
	5	33,33 %	50 %
Excedentes de la producción	1	33,33 %	25 %
	2	0.00	25 %
	3	16,67 %	50 %
	4	16,67 %	0
	5	33,33 %	0
Información de oportunidades de mercados externos	1	16,67 %	0
	2	0,00	0
	3	33,33 %	0
	4	0,00	25 %
	5	50 %	75 %
Competencia doméstica exporta al exterior	1	33,33 %	0
	2	0	0
	3	33,33 %	75 %
	4	16,67 %	0
	5	16,67 %	25 %

RAZÓN INTERNACIONALIZACIÓN	IMPORTANCIA	NO EXPORTADORES	EXPORTADORES
Obtención de economías de escala	1	33,33 %	0
	2	16,67 %	25 %
	3	16,67 %	0
	4	0	75 %
	5	33,33 %	0
Oportunidades identificadas en acuerdos externos y comerciales (TLC)	1	50 %	0
	2	0	0
	3	0	25 %
	4	0	25 %
	5	50 %	50 %
Planeación estratégica	1	16,67 %	0
	2	33,33 %	0
	3	16,67 %	0
	4	0,00	0
	5	33,33 %	100 %

Fuente: Cálculo de los autores

En la tabla 8 se puede analizar la percepción que tienen exportadores y no exportadores sobre la gravedad de un conjunto de posibles obstáculos o barreras para avanzar en el proceso exportador. El nivel de gravedad va de 1 a 5, siendo 1 la menor gravedad y 5 la mayor. Para los exportadores el control de logística y distribución es un obstáculo menor (el 50 % le asigna una gravedad de 1) al igual que el capital de trabajo (el 75 % lo considera de la menor gravedad), el desconocimiento de los aspectos legales internacionales (50 % le asigna una gravedad de 2), la capacitación de personal (el 75 % lo califica con 1 y 2), el acceso a canales de distribución (el 75 % le da puntajes de 1 y 2), las barreras arancelarias y los trámites de exportación (ambos son calificados por el 100 % con una gravedad igual o menor a 3). Por otra parte, la barrera para la que existe un consenso importante sobre su gravedad es la fijación de precios internacionales (el 75 % lo califica entre 4 y 5).

En el caso de los no exportadores existe acuerdo sobre la baja gravedad que reportan barreras asociadas a la capacidad de producción (el 100 % le asigna un valor igual o menor a 3) y la competitividad de los productos (también el 100 % le atribuye un valor igual o inferior a 3). No hay claridad alrededor de los obstáculos que implican mayor gravedad.

**CAPÍTULO 3. PERCEPCIÓN DE LOS EMPRESARIOS DEL SECTOR EXPORTADOR DE SANTANDER
FRENTE A LOS BENEFICIOS DE LOS TLC DE COLOMBIA CON COSTA RICA Y MÉXICO**

Tabla 8. Tabla 8: Nivel de gravedad de diversas barreras para el proceso exportador

BARRERAS PROCESO EXPORTADOR	GRAVEDAD	NO EXPORTADORES	EXPORTADORES
Adecuación de productos a exigencias de mercado	1	33,33 %	0
	2	0	25 %
	3	33,33 %	25 %
	4	16,67 %	25 %
	5	16,67 %	25 %
Capacidad de producción	1	16,67 %	25 %
	2	66,67 %	25 %
	3	16,67 %	25 %
	4	0	0
	5	0	25 %
Competitividad de productos	1	50 %	0
	2	16,67 %	25 %
	3	33,33 %	25 %
	4	0	25 %
	5	0	25 %
Control de logística y distribución	1	16,67 %	50 %
	2	0,00	0
	3	33,33 %	25 %
	4	50 %	0
	5	0,00	25 %
Fijación de precios internacionales	1	33,33 %	25 %
	2	16,67 %	0
	3	16,67 %	0
	4	33,33 %	25 %
	5	0,00	50 %
Capital de trabajo	1	16,67 %	75 %
	2	33,33 %	0
	3	33,33 %	25 %
	4	16,67 %	0
	5	0,00	0

COMPORTAMIENTO DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE SANTANDER FRENTE A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN COLOMBIA CON COSTA RICA Y MÉXICO.

BARRERAS PROCESO EXPORTADOR	GRAVEDAD	NO EXPORTADORES	EXPORTADORES
Recursos financieros	1	16,67 %	25 %
	2	50 %	25 %
	3	16,67 %	25 %
	4	16,67 %	0
	5	0,00	25 %
Desconocimiento de los aspectos legales internacionales	1	16,67 %	0
	2	16,67 %	50 %
	3	33,33 %	25 %
	4	16,67 %	25 %
	5	16,67 %	0
Manejo de idiomas extranjeros	1	16,67 %	25 %
	2	16,67 %	25 %
	3	16,67 %	0
	4	33,33 %	50 %
	5	16,67 %	0
Capacitación de personal	1	16,67 %	25 %
	2	16,67 %	50 %
	3	50 %	0
	4	0,00	25 %
	5	16,67 %	0
Acceso a canales de distribución	1	16,67 %	50 %
	2	0,00	25 %
	3	66,67 %	0
	4	0,00	25 %
	5	16,67 %	0
Acceso al crédito	1	50 %	50 %
	2	0,00	0
	3	33,33%	0
	4	0,00	50 %
	5	16,67 %	0

**CAPÍTULO 3. PERCEPCIÓN DE LOS EMPRESARIOS DEL SECTOR EXPORTADOR DE SANTANDER
FRENTE A LOS BENEFICIOS DE LOS TLC DE COLOMBIA CON COSTA RICA Y MÉXICO**

BARRERAS PROCESO EXPORTADOR	GRAVEDAD	NO EXPORTADORES	EXPORTADORES
Barreras no arancelarias	1	33,33 %	25 %
	2	33,33 %	0
	3	16,67 %	50 %
	4	0,00	25 %
	5	16,67 %	0
Barreras arancelarias	1	33,33 %	25 %
	2	33,33 %	25 %
	3	16,67 %	50 %
	4	0,00	0
	5	16,67 %	0
Trámites de exportación	1	16,67 %	25 %
	2	33,33 %	25 %
	3	16,67 %	50 %
	4	16,67 %	0
	5	16,67 %	0

Fuente: Cálculo de los autores

Entrevistamos a una empresa situada en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana, con una trayectoria de más de 130 años, ubicada en el sector industrial en la fabricación, venta y distribución de maquinaria agrícola y cafetera, con presencia internacional en países como: Estados Unidos, México, Brasil, Costa Rica y España, entre otros, y del cual se consolida como un gran exportador, reconocido por la Cámara de Comercio de Bucaramanga, contribuyendo en buena medida a la internacionalización de la región. Declara su percepción de atractividad para la exportación de productos a México y Costa Rica, en los cuales hacen presencia y en el último año ha realizado exportaciones a estos dos países generando ingresos por más de 539.000 USD a precio FOB. Comenta que el aprovechamiento de estos TLC se da desde el conocimiento del beneficio que tiene el empresario, de las nuevas ideas en procesos productivos, desde las innovaciones en productos con altas probabilidades de inserción en países donde no hay presencia y de productos con alta calidad y beneficios ecológicos. Resalta que el empresario debe apostarle a salir de la zona de confort y conformismo; que él pueda darles valor a sus productos, a sus marcas y a su empresa y ser un referente en el país como aquel que pudo sobresalir con calidad, con buena mano de obra y ayudar a la economía nacional desde la exportación.

De igual manera, en entrevista con el gerente de una empresa ubicada en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana, con presencia de más de 15 años como empresa industrial y constituida

como compañía productora y comercializadora de aceites y grasas lubricantes para el mercado automotriz e industrial; consolidado en países del Caribe como República Dominicana y Sudamérica como Chile e ingresos en 2021 por más de 532.000 USD a precio FOB, comenta que tienen como mercado objetivo Costa Rica y ya ha realizado acercamientos con México de modo que puedan diversificar mercados con las líneas agroindustria y de moda. Esta empresa manifiesta que realizan un estudio exhaustivo de productos con innovaciones, que tengan potencial exportador de Santander y basados en esa información, llevan a cabo acuerdos comerciales con productores, de modo que se puedan aliar y ser un puente para la comercialización internacional, apoyando a los pequeños y medianos exportadores. En ese sentido ese es su plan estratégico, como programa social de apoyo y fomento. Ven a México como un mercado que ha sido abastecido principalmente por el mercado norteamericano, son medianamente autosuficientes en el mercado donde ellos se encuentran, no son competitivos al interior del país, con buenas especificaciones en mercados suramericanos. La oportunidad con ellos se está presentando con ofertas claras para el mercado de aceites en flotas de transportes, pero las condiciones económicas no eran favorables en ese momento; aún siguen existiendo las posibilidades de negociar con ellos, pero los mexicanos no son muy claros al momento de hacerlo, no son muy concretos en términos, pues dicen “Por el camino vamos viendo” y en temas internacionales se deben pactar las condiciones desde el inicio o mejor no hacerlo.

Con Costa Rica, es un mercado importante para la empresa, con una economía estable y presenta buen futuro. En el caso de la empresa hay oportunidades grandes, sin embargo, por cuestión de la pandemia no se pudo concretar. Concluyen que el segundo semestre de 2022 puede ser una fecha para lograr este acercamiento y hacer negocios con ellos, ya que tienen un buen producto y están preparados para enfrentarse a este mercado. Bajo la percepción del empresario analizan muy bien sus competidores, cotejan las oportunidades que presentan, el volumen de manejo por su parque automotor lo cual hace que estos mercados sean atractivos para ellos, llenando la brecha de la necesidad y que países como Estados Unidos no suplen por no ser de su interés. A corto plazo el mercado mexicano desde su perspectiva presenta una inestabilidad política, lo cual no es un mercado que les interese; sin embargo, a medida que mejoren sus relaciones internas hace que surja nuevamente la necesidad de llegar a este. El empresario reitera que Costa Rica es muy llamativo y que están a la espera del manejo de la estabilización de los recursos para poder llegar allí.

De las dos entrevistas efectuadas, se puede concluir que el empresario sí tiene una claridad de los mercados internacionales, sus necesidades, oportunidades con productos innovadores, que permitan cubrir una necesidad y que puedan abrir agendas comerciales a distintos países, que no solo sean productos de petróleo sino, productos en temas agrícolas, industriales, moda, etc.

Por parte del Gobierno nacional siempre tiene un mapa de oportunidades de productos para ser exportador a los diferentes países (especialmente para Costa Rica y México), donde basado en las posiciones arancelarias muestra un listado de países en los cuales se vuelve el producto un potencial

de exportación. Este informe es realizado por el Mapa Regional de Oportunidades (MARO, 2021). Para revisar el potencial de cada producto a cada uno de los países por parte del estudio ir a la siguiente página web:

<https://www.maro.com.co/consulta-general/bienes/1>

Tabla 9. Top 10 de los productos exportados a Costa Rica en el periodo 2017–2020

2017		
CÓDIGO PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA ARANCELARIA	VALOR FOB (USD)
2710129200	Carburorreactores tipo gasolina, para reactores y turbinas;	4.599.440,91
6402999000	Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o de plástico.	893.732,15
3923509000	Los demás tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.	788.572,50
8438801000	Máquinas descascarilladoras y despulpadoras de café.	626.830,20
6005370000	Los demás, teñidos	366.308,40
3917329900	Los demás tubos sin reforzar ni combinar con otras materias, sin accesorios.	366.212,04
2503000000	Azufre de cualquier clase, excepto sublimado, el precipitado y el coloidal.	208.260,00
9403200000	Los demás muebles de metal.	109.602,80
8422900000	Partes de máquinas y aparatos de la partida 84.22	96.089,20
4202210000	Bolsos de mano, incluso con bandolera o sin asas, con la superficie exterior de cuero natural, de cuero regenerado o cuero charolado.	93.068,10
2018		
CÓDIGO PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA ARANCELARIA	VALOR FOB (USD)
2710129200	Carburorreactores tipo gasolina, para reactores y turbinas;	7.422.068,62
3920309000	Las demás placas, láminas, hojas y tiras de polímero de estireno, sin refuerzo, estratificación, ni soporte o combinación similar con otras materias.	745.800,00
6403999000	Los demás calzados con suela de caucho, plástico, cuero artificial o regenerado y parte superior (corte) de cuero natural.	456.744,44
3917329900	Los demás tubos sin reforzar ni combinar con otras materias, sin accesorios.	297.049,63

COMPORTAMIENTO DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE SANTANDER FRENTE A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN COLOMBIA CON COSTA RICA Y MÉXICO.

2018		
CÓDIGO PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA ARANCELARIA	VALOR FOB (USD)
6005370000	Los demás, teñidos	282.504,40
8438801000	Máquinas descascarilladoras y despulpadoras de café.	224.958,79
2503000000	Azufre de cualquier clase, excepto sublimado, el precipitado y el coloidal.	127.847,60
8422900000	Partes de máquinas y aparatos de la partida 84.22	121.672,49
8438900000	Partes de máquinas y aparatos de la partida 84.38.	95.352,85
8479900000	Partes para máquinas y aparatos de la partida 84.79.	94.525,20
2019		
CÓDIGO PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA ARANCELARIA	VALOR FOB (USD)
2710129200	Carburorreactores tipo gasolina, para reactores y turbinas;	6.507.664,30
3923509000	Los demás tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.	590.490,00
6402910000	Los demás calzados con suela y parte superior (corte) de caucho o de plástico, que cubran el tobillo.	329.137,22
8422900000	Partes de máquinas y aparatos de la partida 84.22	283.984,99
8438801000	Máquinas descascarilladoras y despulpadoras de café.	213.148,40
6005370000	Los demás, teñidos	177.119,20
8438900000	Partes de máquinas y aparatos de la partida 84.38.	95.678,50
8436100000	Máquinas y aparatos para preparar alimentos o piensos para animales.	63.025,61
3917329900	Los demás tubos sin reforzar ni combinar con otras materias, sin accesorios.	61.790,94
3918101000	Revestimientos para suelos, de polímeros de cloruro de vinilo.	47.635,20
2020		
CÓDIGO PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA ARANCELARIA	VALOR FOB (USD)
2710129200	Carburorreactores tipo gasolina, para reactores y turbinas;	2.589.093,76
3923509000	Los demás tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.	839.580,00
8479201000	Máquinas y aparato para la extracción de grasas o aceites vegetales fijos o animales.	206.610,00
8438801000	Máquinas descascarilladoras y despulpadoras de café.	166.216,45

**CAPÍTULO 3. PERCEPCIÓN DE LOS EMPRESARIOS DEL SECTOR EXPORTADOR DE SANTANDER
FRENTE A LOS BENEFICIOS DE LOS TLC DE COLOMBIA CON COSTA RICA Y MÉXICO**

2020		
CÓDIGO PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA ARANCELARIA	VALOR FOB (USD)
6403919000	Los demás calzados con suela de caucho, plástico, cuero artificial o regenerado y parte superior de cuero natural, que cubran el tobillo.	127.982,24
6005900000	Los demás tejidos de punto por urdimbre (incluidos los obtenidos en telares de pasamanería), excepto los de las partidas 60.01 a 60.04.	98.989,80
8436100000	Máquinas y aparatos para preparar alimentos o piensos para animales.	71.817,63
8421230000	Aparatos para filtrar lubricantes o carburantes en los motores de encendido por chispa o por compresión.	70.461,33
8438900000	Partes de máquinas y aparatos de la partida 84.38.	66.227,53
6402910000	Los demás calzados con suela y parte superior (corte) de caucho o de plástico, que cubran el tobillo.	65.974,77

Fuente: Elaboración por los autores, tomado del reporte de MARO

Revisando el top 10 de los productos exportados por las empresas santandereanas en los últimos años a Costa Rica, encontramos que una sola posición arancelaria, la 3917329900 (los demás tubos sin reforzar ni combinar con otras materias, sin accesorios), se encuentra en las 222 posiciones arancelarias que el gobierno menciona como oportunidades de productos exportables a Costa Rica. Esta exportación se da dentro de los años 2017 a 2019. Al 2020 esta posición arancelaria desaparece dentro de los productos exportables a Costa Rica, a su vez no aparecen dentro del top 10 posiciones arancelarias que el gobierno tiene dentro de su estudio.

Tabla 10. Top 10 de los productos exportados a México en el periodo 2017–2020

2017		
CÓDIGO PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA ARANCELARIA	VALOR FOB (USD)
2710129200	Carburorreactores tipo gasolina, para reactores y turbinas;	28.950.000,26
1801001900	Los demás cacao crudos en grano, entero o partido.	5.751.455,69
0901119000	Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar.	590.048,32
8434200000	Máquinas y aparatos para la industria lechera.	545.000,00
9021102000	Artículos y aparatos para fracturas.	459.230,00
6105100000	Camisas de punto, de algodón, para hombres o niños	374.260,59

COMPORTAMIENTO DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE SANTANDER FRENTE A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN COLOMBIA CON COSTA RICA Y MÉXICO.

2017		
CÓDIGO PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA ARANCELARIA	VALOR FOB (USD)
3923509000	Los demás tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.	322.417,00
8516790000	Los demás aparatos electrotérmicos de uso doméstico.	213.600,00
6109100000	T-shirts y camisetas interiores de punto, de algodón.	200.717,98
6104420000	Vestidos de punto, de algodón, para mujeres o niñas	140.050,20
2018		
CÓDIGO PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA ARANCELARIA	VALOR FOB (USD)
2710129200	Carburorreactores tipo gasolina, para reactores y turbinas;	41.507.736,99
1801001900	Los demás cacao crudos en grano, entero o partido.	4.320.563,05
0901119000	Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar.	1.001.942,98
8434909000	Las demás partes de máquinas y aparatos de la industria lechera.	960.000,00
9021102000	Artículos y aparatos para fracturas.	592.717,00
8434200000	Máquinas y aparatos para la industria lechera.	504.000,00
3923509000	Los demás tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.	419.948,00
6105100000	Camisas de punto, de algodón, para hombres o niños	314.455,78
6109100000	T-shirts y camisetas interiores de punto, de algodón.	254.522,36
6005370000	Los demás, teñidos	125.392,00
2019		
CÓDIGO PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA ARANCELARIA	VALOR FOB (USD)
2710129200	Carburorreactores tipo gasolina, para reactores y turbinas;	39.394.588,84
1801001900	Los demás cacao crudos en grano, entero o partido.	8.686.287,60
8434200000	Máquinas y aparatos para la industria lechera.	1.716.180,50
0901119000	Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar.	625.199,34
8422309020	Máquinas y aparatos para envasar líquidos.	430.000,00
9021102000	Artículos y aparatos para fracturas.	337.532,92
3923509000	Los demás tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.	315.822,00
8422401000	Máquinas para envolver mercancías previamente acondicionadas en sus envases.	315.583,00

**CAPÍTULO 3. PERCEPCIÓN DE LOS EMPRESARIOS DEL SECTOR EXPORTADOR DE SANTANDER
FRENTE A LOS BENEFICIOS DE LOS TLC DE COLOMBIA CON COSTA RICA Y MÉXICO**

2019		
CÓDIGO PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA ARANCELARIA	VALOR FOB (USD)
8434909000	Las demás partes de máquinas y aparatos de la industria lechera.	274.615,00
8422409090	Las demás máquinas y aparatos para empaquetar o envolver mercancías (incluidas las de envolver con película termorretráctil)	225.000,00
2020		
CÓDIGO PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA ARANCELARIA	VALOR FOB (USD)
1801001900	Los demás cacao crudos en grano, entero o partido.	20.668.249,99
2710129200	Carburorreactores tipo gasolina, para reactores y turbinas;	17.449.262,53
8421230000	Aparatos para filtrar lubricantes o carburantes en los motores de encendido por chispa o por compresión.	1.225.151,58
0901119000	Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar.	1.192.584,74
8422309020	Máquinas y aparatos para envasar líquidos.	931.490,00
8419899300	Los demás aparatos y dispositivos de esterilización.	714.141,00
8516790000	Los demás aparatos electrotérmicos de uso doméstico.	338.000,00
8477900000	Partes de las máquinas y aparatos de la partida 84.77.	233.942,48
6105100000	Camisas de punto, de algodón, para hombres o niños	220.465,31
3923509000	Los demás tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.	206.300,00

Fuente: Elaboración por los autores, tomado del reporte de MARO

El gobierno dentro de su estudio de oportunidades para México presenta 508 posiciones arancelarias como potencial exportador del país. Las empresas santandereanas, igual que con Costa Rica, no están aprovechando estas oportunidades. Para el periodo del 2017 al 2020 se exportaron cinco posiciones arancelarias que hacen parte del estudio. Se ve la posición 8434200000 (Máquinas y aparatos para la industria lechera) siendo exportada en los años 2017 al 2019, en 2020 sale del top 10 de productos exportados. Entre 2019 y 2020 la posición 8422309020 (Máquinas y aparatos para envasar líquidos), tomó fuerza como uno de los productos más exportados a México. El resto de las posiciones arancelarias destacadas dentro del periodo de evaluación son 8422409090 (Las demás máquinas y aparatos para empaquetar o envolver mercancías), 8419899300 (Los demás aparatos y dispositivos de esterilización) y 8477900000 (Partes de las máquinas y aparatos de la partida 84.77) se destacan dentro el top 10 en los años 2019 y 2020, respectivamente.

CONCLUSIONES

- ▶ Las teorías de internacionalización sirven de puente para la implementación de estrategias para la penetración de los mercados globales, basados en ese constructo, México y Costa Rica no son la excepción para Colombia. Cada empresa tiene libertad de implementación de estas teorías basados en sus capacidades y modelo gerencial.
- ▶ Las empresas santandereanas presentan un compromiso exportador mayor a México utilizando el TLC durante los años de estudio, en comparación con las empresas exportadoras a Costa Rica. Esto se da porque existen empresas que en el periodo mencionado solo han exportado una sola vez a los países de estudio. Este compromiso se da gracias al conocimiento del mercado mexicano por parte de los exportadores y su atractividad al momento de realizar negocios con los diferentes sectores de la economía del país; además es una nación con varios acuerdos internacionales firmados. Esto corrobora lo mencionado por Escandón y Hurtado (2017), donde los empresarios pueden reconocer cuáles son sus debilidades y fortalezas al momento de participar en el mercado internacional con la propuesta de afinar sus estrategias empresariales.
- ▶ El mercado mexicano, es el tercer país destino de las exportaciones de Santander en el periodo de 2017 a 2020, sin embargo el número de empresas que exportan a Costa Rica es mayor que las que exportan a México, no reflejado en el monto anual de exportaciones en precios FOB donde México representa un mayor valor de las exportaciones del Departamento con respecto a Costa Rica.
- ▶ En Santander en el periodo 2017-2020 se lograron exportaciones a los países de estudio, gracias a la implementación de los TLC y la legalización implementada en ellos. Esto confirma lo planteado por Barreto (2016) donde se evidencia que el mayor beneficio dado en estos tratados son la comercialización de productos exportables con una disminución de las barreras arancelarias, propuestas al inicio del tratado vigente.
- ▶ Con respecto a las negociaciones de los TLC, el inicio con México se originó en 1989 como el Grupo de 3 (G-3) incluyendo a Venezuela, México y Colombia, con la salida del primero en 2006. Colombia y México decidieron iniciar negociaciones para un acuerdo bilateral, el cual se firmó como TLC en 2010. Por su parte, la negociación del TLC con Costa Rica fue bastante ágil (2012-2013) si se tiene en cuenta la firma de tratados con otros países que han tomado mucho más tiempo.

- ▶ Contrastando la evidencia presentada de los diez productos con mayor exportación a Costa Rica en el periodo 2017-2020, se puede demostrar que la desgravación para ciertos productos es del 100 % al inicio del tratado. Es el caso de: Carburorreactores tipo gasolina, para reactores y turbinas, excepto desechos de aceites y que contengan biodiesel, Máquinas descascarilladoras y despulpadoras de café y Partes de máquinas y aparatos de la partida 84.22; 8479201000: Máquinas y aparatos para la extracción de grasas o aceites vegetales fijos o animales y partes de máquinas y aparatos de la partida 84.38. Por otro lado, se presentan desgravaciones escalonadas anualmente entre el 1 % y el 1,5 % para productos como: Los demás calzados con suela de caucho, plástico, cuero artificial o regenerado y parte superior (corte) de cuero natural, Tejidos de punto por urdimbre de fibras sintéticas teñidos (incluidos los obtenidos en telares de pasamanería), excepto los de las partidas 60.01 a 60.04, Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o de plástico y partes de máquinas y aparatos de la partida 84.22; 8479201000: Máquinas y aparatos para la extracción de grasas o aceites vegetales fijos o animales; Finalmente, desgravaciones mantenidas entre el 6 % y el 10 % con productos como: Los demás tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico y los demás tubos sin reforzar ni combinar con otras materias, sin accesorio.
- ▶ Por su parte, para México a la firma del tratado se propone realizar una desgravación anual en diez partes iguales. Ejemplo de esto se presentan diez productos con mayor exportación en Santander en el periodo 2017-2020. Hay productos con desgravación del 100 % como: Camisas de punto, de algodón, para hombres o niños. Del 20 % corresponde a los demás cafés sin tostar, sin descafeinar; del 14,4 % Los demás tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico; del 10,8 % Los demás cacao crudos en grano, entero o partido; y las demás corresponden al 7,2 % como los son: Carburorreactores tipo gasolina, para reactores y turbinas, excepto desechos de aceites y que contengan biodiesel; Máquinas y aparatos para la industria lechera; Artículos y aparatos para fracturas; Aparatos para filtrar lubricantes o carburantes en los motores de encendido por chispa o por compresión; Máquinas y aparatos para envasar líquidos y Las demás partes de máquinas y aparatos de la industria lechera. Cabe mencionar que para algunos capítulos ciertas posiciones arancelarias no mencionadas en esta clasificación de los diez productos con mayor exportación presentan una adenda adicional, la cual depende de sus características y la negociación realizada entre los países.
- ▶ El comportamiento exportador de las empresas y sus determinantes son uno de los temas de investigación más importantes y complejos del área de los negocios. Diversos trabajos han abordado esta cuestión desde diferentes enfoques aplicando distintas metodologías, representando el comportamiento exportador con diversas variables e incluyendo un gran número de características explicativas.

- ▶ La importancia de este tema radica en que si se logran identificar las variables que explican el comportamiento exportador, permitirá a empresarios y hacedores de política pública concentrar sus esfuerzos en incentivar las características que lo impulsan y tratar de restar fuerza a aquellas que lo obstaculizan, apostando por una mayor competitividad empresarial que redunde en un crecimiento económico más alto.
- ▶ El objetivo ha sido establecer los determinantes del comportamiento exportador de las empresas santandereanas que hayan adelantado operaciones con Costa Rica o México de manera constante entre 2017 y 2020, mediante la estimación de un modelo de regresión múltiple. Para esto se han propuesto las siguientes variables explicativas identificadas en la literatura y disponibles en las bases de datos utilizadas: Tamaño, Edad, Prueba ácida, Capital de trabajo, Rentabilidad de los activos, Rentabilidad del patrimonio, Endeudamiento total, Margen EBITDA, Año y Sector económico.
- ▶ El comportamiento exportador se ha representado por una medida denominada intensidad exportadora, la cual se calcula como el valor de las exportaciones sobre los ingresos operacionales totales. Al calcular las estadísticas descriptivas se encuentra que la intensidad exportadora promedio de las empresas que venden sus productos a México es superior a la de las empresas que exportan a Costa Rica.
- ▶ El conjunto de empresas santandereanas que exportan a México también se caracteriza por tener un mayor tamaño, una mayor edad, una prueba ácida más alta, mayor capital de trabajo y mayor nivel de endeudamiento que las que exportan a Costa Rica. Por su parte las empresas que exportan a Costa Rica tienen mayor rentabilidad de los activos, mayor rentabilidad del patrimonio y mayor margen EBITDA que las que lo hacen a México.
- ▶ Respecto a los resultados econométricos, los tres modelos estimados han resultado ser estadísticamente significativos y cuentan con coeficientes de determinación superiores al 46 %. En el primer modelo, donde se tienen en cuenta a todas las empresas en la muestra, se encontró que entre más años de operación tenga la empresa mayor será su intensidad exportadora, lo cual puede estar relacionado con una mayor experiencia en la incursión en mercados internacionales. Así mismo la pertenencia al sector de actividades profesionales, científicas y técnicas contribuye a una mayor intensidad exportadora. Este resultado se explica dada la presencia de la Empresa de Soluciones, Servicios e Innovación Essi S.A.S. para la cual las exportaciones al mercado mexicano representaron, en promedio, un 14,93 % de sus ingresos operacionales anuales, entre 2017 y 2020; un dato superior al de todas las otras empresas santandereanas exportadoras.

- ▶ En el segundo modelo, que incluyó solamente a las empresas de la muestra que exportaron a Costa Rica, se halló que una mayor edad y una mayor rentabilidad del capital tienen una influencia positiva sobre la intensidad exportadora. Sin embargo, también se encontró que una mayor rentabilidad de los activos está relacionada con una menor intensidad exportadora. Esto puede deberse a que las empresas con ROA más altos no tienen entre sus principales destinos de exportación a Costa Rica, ya sea por su mayor presencia en países diferentes o porque su principal mercado es el nacional.
- ▶ En el modelo que incluyó únicamente a las empresas de la muestra que exportaron a México, los resultados indicaron que en este caso la edad tiene una relación negativa con la intensidad exportadora, lo que podría mostrar que el mercado mexicano es particularmente atractivo para empresas jóvenes.
- ▶ Las oportunidades exportables que el gobierno realiza a través del estudio para los países, especialmente Costa Rica y México, no están siendo aprovechadas por las empresas santandereanas por el desconocimiento de los empresarios de la exportación de estos productos para la ampliación de mercados.
- ▶ Los empresarios santandereanos están exportando a los países de estudio posiciones arancelarias que el gobierno no tiene dentro del estudio como oportunidades para la región.

REFERENCIAS

- Aguirre Sajami, C. R., Barona Meza, C. M., & Dávila Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Revista de Investigación Valor Contable*, 7(1), 50 - 64. Recuperado a partir de https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1396
- Amorós, J. E., Basco, R., & Romani, G. (2016). Determinants of early internationalization of new firms: the case of Chile. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(1), 283-307.
- Arredondo Hidalgo, M (2016); Mexico and the Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP)
- Ayón-Ponce, G. I., Pluas-Barcia, J. J., & Ortega-Macías, W. R. (2020). El apalancamiento financiero y su impacto en el nivel de endeudamiento de las empresas. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la Investigación y Publicación en Ciencias Administrativas, Económicas y Contables)*. ISSN : 2588-090X . Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP), 5(5), 117-136. <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i5.188>
- Banco Mundial (2019). Reporte Doing Business. https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf
- Barbosa, D. M. E., & Ayala, A. H. (2014). Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 30(131), 172-183.
- Barreto, S. (julio-diciembre, 2016). Oportunidades de los Tratados de Libre Comercio: una dinámica que requiere trabajo integrado. *Investigium IRE: Ciencias Sociales y Humanas*, VII (2), 66-76
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Manacogement*, 17(1), 99-120.
- Beleska-Spasova, E. (2014). Determinants and measures of export performance—comprehensive literature review. *Journal of Contemporary Economic and Business Issues*, 1(1), 63-74.

- Brancati, E., R. Brancati, D. Guarascio, A. Maresca, M. Romagnoli, & A. Zanfei (2018). 'Firm-Level Drivers of Export Performance & External Competitiveness in Italy'. Discussion Paper 087. Brussels: European Commission.
- Buckley P.J., Casson M.C (1976). The future of the multinational enterprise. Ed. Macmillan, Londres
- Burns, T., & Stalker, G. M. (1961). The management of innovation. London: Tavistock
- Carbaugh, R. J. (2017). Economía internacional (No. 337 C3Y 1998.) 12a Edición. Cengage Learning.
- Cámara de Comercio de Bucaramanga (2021). Balance de Exportaciones Santander I Semestre 2021. Global Plan Santander. https://www.camaradirecta.com/temas/documentos%20pdf/Santander_exporta/GPS_2021/Balance%20GPS%20I%20SEMESTRE%202021.pdf
- Cámara de Comercio de Bucaramanga (2021). Compite 360 [software]. <https://www.compitem360.com/queEs>
- Cavusgil. S.T and Zou, S. (1994) Marketing strategy-performance relationships: An investigation of the empirical link in export market ventures. *Journal of Marketing*, 58 (1): 1-21
- Cermeño, R. y Rivera Ponce, H (2016). La demanda de importaciones y exportaciones de México en la era del Tlcan, un enfoque de cointegración, *El trimestre económico*, vol. LXXXIII (1), núm. 329, enero-marzo, pp. 127-147
- Chandler, A. D. (1962). *Strategy and structure*. MIT Press. Cambridge
- Chen, J., Sousa, C. M., & Xinming, H. (2016). The determinants of export performance: a review of the literature 2006-2014. *International Marketing Review*, 33(5), 626-670.
- Chatterjee, S. and Price, B. (1991), *Regression Diagnostics*, John Wiley & Sons, New York, NY.
- Cieślik, A., Michałek, J. J., and Tovas, A. (2017). The Determinants of Export Performance of Firms in Selected MENA Countries: Comparison with CEE Countries, Israel and Turkey. *Central European Economic Journal* 2 (49): 4-22
- Comisión Regional Competitividad, Santander Competitivo (2018). Plan Regional de Competitividad (PRC) de Santander 2018-2032. <http://www.santandercompetitivo.org/media/43e1c8feba0feb9ef87203b6eb2a1a7d35dd261e.pdf>

- Concha V., J.R., Heilbron, D. & Suárez, M.A. (2016). Análisis Comparativo de Reglas de Origen en la Alianza Pacífico y en los TLC de los Países Miembros. *Journal of Business*, Vol.8(1): 2-34 <https://doi.org/https://doi.org/10.21678/jb.2016.74>
- Contreras, L.F (2020). Evaluación del aprovechamiento del Tratado de Libre Comercio Colombia-Costa Rica [tesis de Maestría, Universidad del Norte] Repositorio Universidad del Norte. <https://manglar.uninorte.edu.co/bitstream/handle/10584/9401/141555.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Departamento Nacional de Planeación. (2010). *Conpes 3678*. Bogotá D.C: Oficina de Comunicaciones.
- D'Angelo, A. (2012). 'Innovation and export performance: a study of Italian high-tech SMEs', *Journal of Management & Governance*, 16(3), 393-423.
- De Matteis, P., Pietrovito, F., & Pozzolo, A. F. (2016). Determinants of exports: firm heterogeneity and local context. *Bank of Italy Occasional Paper*, (352).
- Diaz, Elena. (2015). La Alianza del Pacífico: Características y dimensiones de un nuevo proceso de integración en América Latina. *Revista Electrónica Iberoamericana* (Vol. 9 No. 2) 1 – 20. https://www.urjc.es/images/ceib/revista_electronica/vol_9_2015_2/REIB_09_02_EC_Diaz.pdf.
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (12 de 2 de 2019). <https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/Paginas/glosario.aspx>. Obtenido de <https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/Paginas/glosario.aspx>
- Escandón, D. M., & Hurtado, A. (2014). Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 30(131), 172-183. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2014.04.006>
- Escandón-Barbosa, D. M., & Hurtado-Ayala, A. (2016). Influencia de los estilos de liderazgo en el desempeño de las empresas exportadoras colombianas. *Estudios gerenciales*, 32(139), 137-145.
- Eusebio, R. (2002). Los Determinantes del Resultado Exportador: un análisis comparativo entre empresas españolas e italianas. *Departamento de Economía de la Empresa. Universidad Autónoma de Barcelona*.
- Falahat, M., Lee, Y. Y., Soto-Acosta, P., & Ramayah, T. (2021). Entrepreneurial, market, learning and networking orientations as determinants of business capability and international performance: the contingent role of government support. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17(4), 1759-1780.

- Flores, M.(2016). La globalización como fenómeno político, económico y social. *Orbis. Revista Científica Ciencias Humanas*, 12(34), 26-41.
- García, J. G., López, D., & Montes, E. (2016). Los costos de comerciar en Colombia: aproximación basada en una comparación de precios. *Comercio exterior de Colombia. Política, instituciones, costos y resultados, en esta obra*, 179-222. <https://doi.org/1032468/L.664-406-8>
- García, J. G., Collazos, M. M., López, D., & Montes, E. (2019). Los costos de comerciar en Colombia—Resultados de la Encuesta de Comercio Exterior del Banco de la República. *Comercio exterior de Colombia. Política, instituciones, costos y resultados, en esta obra*, 223-256. <https://doi.org/10.32468/be.1015>
- García Picón, J. S., Martínez Camacho, M. A., Romero, H., & Fajardo Ortiz, E. J. (2021). Determinantes de exportación de las Pymes manufactureras en Santander, Colombia. *Cambios y Permanencias*, 12(1), 941–966. Recuperado a partir de <https://revistas.uis.edu.co/index.php/revistacyp/article/view/12417>
- Garzón, D. M. (2019). Relaciones comerciales Colombia – México: impacto sobre el crecimiento colombiano, 1986 - 2015. <http://hdl.handle.net/10654/32678>.
- Gazol Sánchez, A. (2016). Libre comercio: tratados y nuevo orden. Un balance. *Economía UNAM*, 13(38), 122-130.
- Gemunden, H.G. (1991) Success factors in export marketing. In: *New perspectives in international marketing*. Paliwoda SJ (edt). Routledge: London; 33–62.
- Ghoshal, S. (1987). Global strategy: An organizing framework. *Strategic Management Journal*, 8(5), 425–440.
- Gobernación de Santander (2020). Plan de Desarrollo Departamental “Santander siempre contigo y para el mundo” 2020-2023. <https://www.santander.gov.co/index.php/documentos-planeacion/send/2200-plan-de-desarrollo-2020-2023/18585-pdd-2020-2023-completo-pts-nna-aprobado>
- Gómez, Édgar., Caraballo, Leonardo. Peña, Leidy. (2020) Ventajas comparativas para productos exportables de Santander en la Alianza del Pacífico. En *Investigaciones económicas: integración económica, racionalidad, responsabilidad social, mercados, costos y medio ambiente*. (pp. 127 - 154). Edit. Universidad Santo Tomás. <https://repository.usta.edu.co/jspui/bitstream/11634/35119/5/Investigaciones%20econo%CC%81micas.pdf#page=127>

- Govaere Vicarioli, V. (2019). La paradoja de Costa Rica (1984-2018): Éxito exportador y heterogeneidad estructural. *Revista Nacional de Administración*, 10(1), 87-104. <https://doi.org/10.22458/rna.v10i1.2487>
- Haddoud, M. Y., Nowinski, W., Jones, P., & Newbery, R. (2019). Internal and external determinants of export performance: Insights from Algeria. *Thunderbird International Business Review*, 61(1), 43-60.
- Hernández-Correa, D. J., Moncada-Espitia, K. A., & Barrientos-Monsalve, E. J. (2019). Desventajas de Colombia frente gestiones de Tratados de Libre Comercio. *Revista CONVICCIONES*, 6(12), 26-35.
- Hidalgo Gallo, Rosibel. (2018). Trends in International Trade of Goods, Trade Policies and Multilateral Negotiations. *Economía y Desarrollo*, 159(1), 135-153. Recuperado en 06 de septiembre de 2021
- Hoskisson, R.E.; Hitt, M.A.; Wan, W.P. y Yiu, D. (1999). "Theory and research in strategic management: Swings of a pendulum", *Journal of Management*, 25(3), 417-456
- Hughes, M., Hughes, P., & Morgan, R. E. (2007). Exploitative learning and entrepreneurial orientation alignment in emerging young firms: Implications for market and response performance. *British Journal of Management*, 18(4), 359-375.
- Hymer, S. (1976). *The International operations of national firms: A study of Direct Foreign Investment*. Universidad de Cambridge.
- i Criado, A. R. (1999). Los enfoques micro-organizativos de la internacionalización de la empresa: una revisión y síntesis de la literatura. *ICE, Revista de Economía*, (781).
- Imran, M., Aziz, A., & Hamid, S. (2017). Total Quality Management, Export Market Orientation and Firm Export Performance: A Conceptual Framework. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 7(9), 591-601.
- Jansson, H., & Sandberg, S. (2008). Internationalization of small and medium sized enterprises in the Baltic Sea Region. *Journal of International Management*, 14(1), 65-77.
- Jiménez Sánchez, J. I., Rojas Restrepo, F. S. (2016). Aplicación de inductores generadores de valor para la gestión en microempresas. *Revista En-Contexto*, 5(5), 99-116. <https://doi.org/10.53995/23463279.363>

- 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.
- Katsikeas, C. S., Leonidou, L. C. and Morgan, N. A. (2000), "Firm-level export performance assessment: review, evaluation, and development", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28 (4), 493-511
- Kindleberger, C.P. (1969). *American Business Abroad*. Ed. Yale University Press, New Haven.
- Lawrence, P. R., & Lorsch, J. W. (1967). *Organization and environment*. Graduate school of business administration. Boston: Harvard University.
- Lejpras, A. (2019). Determinants of export performance: differences between service and manufacturing SMEs. *Service Business*, 13(1), 171-198.
- Licon Michel, Á., Rangel Delgado, J. E., & González García, J. (2020). Reflexiones sobre el proceso de integración de la Alianza del Pacífico desde la perspectiva de la competitividad e inversión en ciencia y tecnología: retos para la integración comercial futura. *México y la cuenca del pacífico*, 9(25), 21-49. <https://doi.org/10.32870/mycp.v9i25.597>
- López-Quiroga, Carlos., & Rodríguez Sofía. (2019). LOS INCOTERMS® 2020. *Actualidad Jurídica (1578-956X)*, 53, 119-123. <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=asn&AN=144368663&lang=es&site=ehost-live>
- Majocchi, A., Bacchiocchi, E., & Mayrhofer, U. (2005). 'Firm size, business experience and export intensity in SMEs: A longitudinal approach to complex relationships', *International Business Review*, 14(6), 719-738.
- Morales, C. A., Torea, N. G., & Conde, J. G. (2022). Los sistemas de control de gestión en el éxito competitivo y rendimiento de las pymes. *Estudios financieros. Revista de Contabilidad y Tributación: Comentarios, casos prácticos*, (467), 159-184.

- Mesa Parra, F., & Torres Salamanca, R. (2018). Pymes manufactureras exportadoras en Colombia: un análisis de su actividad real. *Lecturas de Economía*, (90), 127–157. <https://doi.org/10.17533/udea.le.n90a05>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2019). Programa de Transformación Productiva Regional. <https://www.mincit.gov.co/minindustria/estrategia-sectorial/programa-transformacion-productiva-regional>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2021). Perfiles Económicos Departamentales. Oficina de Estudios Económicos. <https://www.mincit.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=14bd43fc-7060-410d-972f-08cad3925963>
- Molina Alfaro, Eugenia. (2017). Costa Rica y el proceso de producción del TLC: Estrategias de socialización profesional y nuevas élites estatales. *Anuario de Estudios Centroamericanos*, 43, 189-223.
- Molina, J., Oña, J., Tipán, M., & Topa, S. (2018). Análisis financiero en las empresas comerciales de Ecuador. *REVISTA DE INVESTIGACIÓN SIGMA*, 5(01), 8–28. <https://doi.org/10.24133/sigma.v5i01.1202>
- Monreal Pérez, J. (2010). Análisis del Comportamiento Exportador de la Empresa Española desde el Enfoque de los Recursos y Capacidades. *Departamento de Organización de Empresas y Finanzas. Universidad de Murcia*.
- Moreno-Gómez, J., Escandón-Charris, D., Moreno-Charris, A., & Zapata-Upegui, L. (2020). Analysis of the role of process innovation on export propensity in KIBS and non-KIBS firms in Colombia. *Competitiveness Review: An International Business Journal*
- Organización Mundial del Comercio. (12 de 02 de 2019). https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm
- Paul, J., & Feliciano-Cestero, M. M. (2021). Five decades of research on foreign direct investment by MNEs: An overview and research agenda. *Journal of business research*, 124, 800-812.
- Peña, C. (2016). *Negociación para el comercio internacional*. Marge Books.

- Peters, E.(2004) Propuestas de política para mejorar la competitividad y la diversificación de la industria maquiladora de exportación en Honduras ante los retos del Cafta. Vol. 24. México: United Nations Publications.
- Pinzón, E. (2013). Cuáles han sido los beneficios del tratado de libre comercio entre Colombia y México G2. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/20.500.12010/9417>.
- Porter, M.E. (1990). The Competitive advantages of nation, The Free Press, N.Y.
- Postigo, S., Tamborini, M. F., Ricio, E., Ferro, L. M., Umaña, L., Araque, W., ... & Etchebarne López, M. S. (2017). La internacionalización de las Pymes Latinoamericanas y su proyección en Europa.
- Prahalad, C.K.; Hamel, G. (1990). The core competence of the corporation. *Harvard Business Review* 68 (3), 79-91.
- Prieto-Hernández, D. A., Borja-León, J. M., & Ballesteros-García, S. (2017). Tratados de libre comercio y competitividad, una lectura alternativa desde la nueva geografía económica. *Clío América*, 11(22).
- Procolombia. (12 de 02 de 2019). <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/conozca-las-diferencias-entre-aranceles-y-subpartidas-arancelarias>. Obtenido de <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/conozca-las-diferencias-entre-aranceles-y-subpartidas-arancelarias>
- Puente Raquel, Mora José, Pereira Fernando. High-Growth Aspirations of Entrepreneurs in Latin America: Do Alliances Matter? *Sustainability*. 2020; (Vol. 12 No.7) 1 – 22 . <https://doi.org/10.3390/su12072867>
- Robertson, C., & Chetty, S. K. (2000). A contingency-based approach to understanding export performance. *International Business Review*, 9(2), 211-235.
- Rodrik, D. (2018). What do trade agreements really do?. *Journal of economic perspectives*, 32(2), 73-90. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.32.2.73>
- Ruiz-Morales, C. A. (2016). Influencia de la internacionalización de la empresa en la implementación de los 10 principios del Pacto Mundial de Naciones Unidas. *Revista de la SEECI*, (41), 155-180.

- Sáenz, L., & Sáenz, L. (2019). Razones financieras de liquidez: Un indicador tradicional del estado financiero de las empresas. *Revista Científica Orbis Cognitiona*, 3(1), 81- 90. Recuperado a partir de https://revistas.up.ac.pa/index.php/orbis_cognita/article/view/376
- Santos, Daisy. (2016) “Estudio comparado: descripción y análisis de los principales acuerdos comerciales de Colombia y México frente a su política comercial agrícola para incrementar y diversificar las exportaciones del sector entre los años 1991 y 2014”. [Tesis de Maestría, Universidad Militar Nueva Granada] Repositorio Institucional UMNG. Universidad Militar Nueva Granada.

ANEXOS

Glosario

- › **Arancel:** suma que deben pagar las mercancías importadas por derechos de aduana y se constituyen en un elemento de protección para las mercancías producidas en el país.
- › **Capacidades organizacionales:** conjunto de capacidades, entre las que se incluyen el conocimiento y las expectativas de los directivos, el clima organizacional y el manejo adecuado de la innovación, que influyen en el comportamiento productivo y exportador de las empresas.
- › **Competitividad:** se conoce como competitividad la ventaja que adquiere una organización frente a sus competidores mediante el desarrollo de elementos diferenciadores que le permiten destacar en su entorno productivo.
- › **Comportamiento exportador:** hace relación a la capacidad de las empresas para penetrar y permanecer en los mercados globales de bienes y servicios.
- › **Desgravación:** proceso mediante el cual se declaran exentos algunos productos de la cuota tributaria exigida en las políticas fiscales del país.
- › **Déficit:** término que se utiliza para denotar la escasez o deficiencia de productos, dinero o alguna cosa que se considera indispensable. En el ámbito comercial de las empresas o en el fiscal que hace referencia al Estado, se utiliza para hacer notar la diferencia negativa entre ingresos y gastos.
- › **Diversificación:** proceso que hace referencia a la ampliación de la base productiva de un país o de una empresa mediante el desarrollo de líneas de producción inéditas hasta el momento.
- › **Doing Business Report:** Informe elaborado por el Banco Mundial que reporta el comportamiento de 190 economías en algunas áreas estratégicas de la actividad empresarial con el fin de ayudar al análisis del entorno económico y contribuir al diseño de políticas adecuadas.

- › **Endeudamiento:** obligaciones que un país o empresa adquiere con terceros. En el caso de las organizaciones puede ser con otras organizaciones, con instituciones crediticias o personas naturales. En el caso de los Estados, en la mayoría de los casos hace referencia a organizaciones multilaterales.
- › **Exportación:** actividad mediante la cual se venden a otros países los bienes o servicios producidos dentro de un país.
- › **FOB: *Free on Board* (Franco a bordo):** se define como el precio de un bien o servicio que se importa, en el que está incluido tanto el valor del producto como los costos de carga en medio de transporte aéreo o marítimo pero que no incluye los fletes o costos del transporte internacional ni los seguros y otros servicios que se requieran para el traslado al punto final.
- › **Globalización:** proceso mediante el cual –a partir de las innovaciones tecnológicas de finales del siglo pasado– se inició una creciente integración e interdependencia entre las economías del planeta, mediante procesos productivos diseminados por todo el mundo, el incremento inusitado del comercio internacional y la multiplicación de los flujos financieros.
- › **Gravamen:** costos fiscales, monetarios o cambiarios y derechos de aduana que recaen sobre las actividades comerciales, especialmente sobre las importaciones.
- › **IED:** Inversión directa de países extranjeros en actividades productivas nacionales.
- › **Intensidad exportadora:** relación entre los flujos de producción de la empresa y los flujos exportados en un período de tiempo.
- › **Internacionalización:** proceso mediante el cual una organización o institución amplía el ámbito de incidencia de su actividad más allá de las fronteras nacionales para conquistar espacios internacionales cada vez más amplios.
- › **Percepción:** es el proceso mediante el cual las personas recibimos información y nos hacemos una idea de la realidad que nos rodea. La percepción de los empresarios sobre el entorno y las expectativas de la economía incide de manera importante en la toma de decisiones empresariales.
- › **Potencial exportador:** capacidad que tienen las empresas para aprovechar las oportunidades del mercado internacional mediante la potenciación de sus fortalezas y sus posibilidades de diferenciación y la reducción consciente de sus posibles debilidades.

- › **Productividad:** Es un indicador de eficiencia productiva que mide la cantidad de bienes y servicios obtenidos en relación con los factores productivos empleados en su producción.
- › **Sistema Armonizado:** Sistema definido por la Organización Mundial de Aduanas, aceptado por una gran mayoría de países del mundo, que clasifica las mercancías mediante códigos de seis dígitos que facilitan su identificación para la organización de flujos de comercio internacional.
- › **TLC:** Los Tratados de Libre Comercio son convenios suscritos entre dos o más países con el fin de, o bien establecer zonas de libre comercio, o regular y normatizar las transacciones entre los miembros.
- › **Ventaja Comparativa:** es la capacidad que tiene una empresa para producir bienes y servicios a menor costo y, por tanto, a menor precio.
- › **Ventaja Competitiva:** es el valor agregado que generan las organizaciones mediante múltiples estrategias con el fin de posicionarse positivamente en los mercados globales.