

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



El Ámbito Internacional para Empresas Latinoamericanas

Trabajo de Grado

Presentado por:

Sergio Andrés Cano Parada

Bogotá, D.C.
2 de agosto de 2022

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



El Ámbito Internacional para Empresas Latinoamericanas

Trabajo de Grado

Presentado por:

Sergio Andrés Cano Parada

Bajo la dirección de:

Alejandra Pulido

Administración de Negocios Internacionales

Bogotá, D.C.
2 de agosto de 2022

Declaración de originalidad y autonomía

Declaro bajo la gravedad del juramento, que he escrito la Revisión de literatura titulada “El Ámbito Internacional para Empresas Latinoamericanas”, en opción de grado de Asistente de Investigación II y que por lo tanto, su contenido es original.

Declaro que he indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información y que esta Revisión no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación.

Sergio Andrés Cano Parada

Declaración de exoneración de responsabilidad

Declaro que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de su autor.

La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él.

Sergio Andrés Cano Parada

Tabla de Contenido

Declaración de originalidad y autonomía	III
Declaración de exoneración de responsabilidad	II
Glosario.....	V
Resumen.....	VI
Abstract	VII
1. Introducción.....	1
2. Revisión de literatura.....	5
2.1 Metodología	5
2.2 Análisis de datos y hallazgos	12
3. Implicaciones prácticas/conclusiones.....	24
4. Referencias bibliográficas	27
5. Anexos	29

Índice de tablas

Tabla 1. Partida arancelaria 110520, exportaciones de copos y gránulos de papa	18
Tabla 2. Partida arancelaria 070190, exportaciones de papas frescas o refrigeradas, excluyendo las semillas	19
Tabla 3. Partida Arancelaria 071010, exportaciones de empresas colombianas de papas cocinadas a vapor o en agua, no cocinadas o congeladas	20
Tabla 4. Partida Arancelaria 200520, exportaciones de empresas colombianas de papas preservadas (excepto en vinagre o ácido acético) o preparadas, excluyendo papa congelada	23

Glosario

Crecimiento económico: incremento general del PIB de un país, normalmente medido en el periodo de un año, puede ser medido en términos nominales o reales. (Reserve Bank of Australia, s.f.)

Exportación: salida de bienes y servicios del territorio nacional o de una zona franca cumpliendo todos los requisitos de la ley en uso por los países involucrados y que produce como contrapartida un ingreso de divisas. (Universidad ICESI, s.f.)

Globalización: Se refiere a la creciente integración de las economías de todo el mundo, especialmente a través del comercio y los flujos financieros. (Fondo Monetario Internacional, 2000)

Importación: introducción de mercancías de origen extranjero al territorio aduanero nacional, deben considerarse los siguientes datos: modalidad de importación, NIT de importador, país de origen, subpartida arancelaria, descripción, cantidad y valor. (DIAN, 2019).

País desarrollado: País con un alto nivel económico medido por la renta per cápita de sus habitantes. (Real Academia Española, s.f.)

Países subdesarrollados o en vía de desarrollo: País con una renta per cápita media y con un crecimiento económico que apunta a un avance de su economía. (Real Academia Española, s.f.)

PIB: El producto interno bruto (PIB) es el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos usando los factores de producción disponibles dentro de un país en un periodo determinado. (Banco de la República Colombia, s.f.)

Ventaja Competitiva: Serie de características que tienen actores económicos, ya sean individuos, empresas o países que hacen que sea superior frente a su competencia. (Porter, 2007)

Resumen

El principio del comercio internacional nace a raíz de la necesidad de cada país por suplir la creciente demanda de bienes y servicios por parte de los agentes económicos internos. Países que tiempo atrás eran netamente importadores, ahora son potencias mundiales con la capacidad de producir y exportar estos bienes, gracias a un marco económico basado en el apoyo financiero a las industrias productoras. Este fenómeno se puede ver claramente en las diferentes partidas arancelarias para ciertos productos agrícolas, tales como cereales y papa, en donde potencias mundiales como Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Corea del Sur, Holanda, Canadá se han constituido en los más grandes importadores y exportadores del mundo. Esto afirma que, si un país es más eficiente en cuanto a recursos usados para producir cierto bien y el tiempo dedicado en terminarlo, esta nación se debería especializar en producir dicho producto y comercializarlo con otras economías por bienes, en donde la relación recursos usados y tiempo es mucho mayor. El mercado internacional tiene unas exigencias para la exportación de productos agrícolas que difícilmente países latinoamericanos pueden cumplir. De igual forma, debido a la información cuantitativa comercial que se evidencia en las tablas de las partidas arancelarias, es claro que los países latinoamericanos tienen una gran fuerza de producción en cuanto a materias primas debido a sus condiciones geográficas que facilitan su cosecha. Sin embargo, tal como se puede analizar, la producción de dichos países disminuye abruptamente cuando el bien deja de ser una materia prima y pasa a tener algún proceso tecnológico para transformarlo.

Palabras Clave: materias primas, exportaciones, importaciones, exigencias, marco económico, apoyo financiero, Latinoamérica, eficiencia, procesos tecnológicos.

Abstract

The principle of international trade arises from the need of each country to meet the growing demand for goods and services by domestic economic agents. Countries that once were purely importers are now world powers with the capacity to produce and export these goods, thanks to an economic framework based on financial support for producing industries. This phenomenon can be seen clearly in the different tariff items for certain agricultural products, such as cereals and potatoes, where world powers such as the United States, United Kingdom, Germany, South Korea, Netherlands, Canada have become the largest importers. and exporters of the world. This states that, if a country is more efficient in terms of the resources used to produce a certain good and the time spent on finishing it, this nation should specialize in producing said product and trade it with other economies for goods, where the ratio of resources used, and time is much greater. The international market has some requirements for the export of agricultural products that Latin American countries can hardly meet. Similarly, due to the commercial quantitative information that is evidenced in the tables of the tariff items, the Latin American countries have a great production force in terms of raw materials due to their geographical conditions that facilitate their harvest. However, as can be analyzed, the production of these countries decreases abruptly when the good ceases to be a raw material and begins to have some technological process to transform it. That is, when the product to be traded is not potatoes but potato starch, potato flour, seeds with certain characteristics, etc.

Keywords: raw materials, exports, imports, requirements, economic framework, financial support, Latin America, efficiency, technological processes.

1. Introducción

El principio del comercio internacional nace a raíz de la necesidad de cada país por suplir la creciente demanda de bienes y servicios por parte de los agentes económicos internos. Esto significa que su producción agrícola, en un determinado producto, puede abastecer el consumo interno y, además, puede exportar el excedente. De esta forma, las naciones deben buscar la forma de regular los déficits en la producción interna de los bienes que el país no se especializa en producir y recurren a la negociación internacional para comprarlos. Este concepto se basa en el principio de ventajas absolutas y competitivas para exportar esos productos que el país local produce en abundancia gracias a sus características, tecnológicas, geográficas o culturales, e importar bienes en escasez que son menos eficaces para producir en el país por sus limitaciones. Las condiciones geográficas y climáticas son de gran importancia especialmente para productos agrícolas que dependen de variables tales como la temperatura, humedad, pH, estaciones, riqueza de los suelos, facilidades o dificultades de transporte, entre otras. Debido a esto, se podría concluir parcialmente, que los países cercanos a la línea del ecuador son los más fértiles y, por ende, más apropiados para que se den buenas cosechas a lo largo de todo el año. La humedad causada por las frecuentes lluvias es una de las variables que más beneficia estas tierras de los bosques tropicales, debido a que esta zona tórrida recibe excelente luz solar a lo largo del año. En contraste, las zonas templadas tanto del norte como del sur presentan constantes cambios de temperatura, humedad y luz solar a raíz de las estaciones a lo largo del año. Al tener alta variabilidad en estos factores, se reduce la fertilidad y la capacidad que tiene la tierra feraz para proveer de alimentos al país durante todo el año. Es por esto que se evidencia una estrecha relación entre los países exportadores de alimentos y los países que los importan, de acuerdo con

sus circunstancias climáticas. Sin embargo, gracias a la globalización, a los desarrollos tecnológicos y a las disparidades económicas, esta relación puede ser nublada. Esto se debe a que países que tiempo atrás eran netamente importadores, ahora son potencias mundiales con la capacidad de producir y exportar estos bienes, gracias a un marco económico basado en el apoyo financiero a las industrias productoras.

Este fenómeno se puede ver claramente en las diferentes partidas arancelarias para ciertos productos agrícolas, tales como cereales y papa, en donde potencias mundiales como Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Corea del Sur, Holanda, Canadá se han constituido en los más grandes importadores y exportadores del mundo. Esto quiere decir que, aunque el primero produzca y exporte materias primas, también las importa, ya que su precio es notablemente menor al del producto nacional, tal como lo establece el principio de la ventaja comparativa. Esta afirma que, si un país es más eficiente en cuanto a recursos usados para producir cierto bien y el tiempo dedicado en terminarlo, esta nación se debería especializar en producir dicho producto y comercializarlo con otras economías por bienes, en donde la relación recursos usados y tiempo es mucho mayor. Bajo los planteamientos del comercio internacional, el hecho de que los habitantes de un país tengan acceso a productos más económicos hace que el gasto se incremente y se diversifique a otras industrias, logrando así que se generen empleos y una mayor expansión económica. Es decir, tanto las importaciones como las exportaciones son beneficiosas para el desarrollo interno de los países, debido a que ambas contribuyen al crecimiento del PIB. Aunque esto presente grandes oportunidades para los países desarrollados, propone un alto riesgo para los países subdesarrollados, en vista de que las industrias locales de estos no tienen los recursos ni el apoyo gubernamental que tienen las empresas productoras de países económicamente superiores. Convirtiendo así a los países en vía de desarrollo en menos efectivos, bajo la visión de la ventaja

comparativa para producir, ya que el productor debe implementar más recursos (no financiados) para cosechar, transformar y transportar de manera eficiente el bien.

Asimismo, la capacidad que tienen los países en vía de desarrollo, como es el caso de Colombia, de transformar materias primas para ofertarlas en mercados internacionales con valor agregado, es muy baja. A diferencia de países desarrollados como Estados Unidos o Alemania que, además de producir materia prima, tienen la tecnología y los medios para transformarla y enviarla a otros países con un mayor atractivo. Brooks (2003) plantea una interesante propuesta que pretende explicar el bajo volumen de exportaciones por parte de empresas colombianas en mercados internacionales. Este concepto basa su teoría en el hecho que la población colombiana, a diferencia de la población estadounidense, no tiene una cultura impregnada de constante gasto, lo que causa que los productos que se exigen para consumo interno no sean de la calidad más alta. Esto causa que cuando el bien es enviado a mercados internacionales, no sea positivamente percibido por grandes economías que buscan unos índices altos de calidad en sus importaciones. Esta afirmación se corrobora con el contexto financiero y administrativo que experimentan las empresas colombianas, en donde la falta de incentivos y apoyos económicos, por parte de las entidades gubernamentales, genera que los insumos necesarios para la producción sean de baja calidad. A diferencia de la fuerza productiva de los Estados Unidos, el campesino colombiano debe considerar dentro de su estructura de costos, insecticidas, abonos y fertilizantes, que por cierto son producidos por las mismas potencias mundiales, que se acomodan a su presupuesto, causando que la calidad disminuya cada vez más. Es decir, la fuerza productiva local de países subdesarrollados no se puede dar el lujo de hacer uso de productos de la más alta calidad porque financieramente no es rentable ya que su producto incrementaría substancialmente de valor si se implementan altos índices de calidad.

Ahora bien, si los mercados internacionales perciben estos cambios en la efectividad de los productos de materia prima, las empresas locales colombianas también lo hacen. De modo que las grandes empresas locales perciben las importaciones más rentables en vez de adquirir estas materias de la industria nacional, donde saben que no son producidas con los mismos estándares de calidad, ni con los mejores medios, y aun así son más costosas que los bienes importados. Por esta razón y por la estructura institucional colombiana, se da el ambiente perfecto para la generación de monopolios que atentan contra la integridad económica de empresas productoras del país, evitando que estas generen los suficientes recursos como para innovar y desarrollar sus procesos o productos. En otras palabras, las grandes empresas fijan precios con base en los valores internacionales que importan, lo que impide que el campesinado obtenga una buena remuneración por sus productos al momento de venderles, ya que se ve obligado a adaptarse a estos valores y competir con empresas que tienen el respaldo y financiamiento gubernamental. En este sentido, se comprende un bucle o círculo vicioso, en donde a las empresas locales les cuesta generar valor agregado en sus productos, a causa de los bajos precios de compra que imponen los monopolios en el nivel local y, por ende, en mercados internacionales. De ahí que se evidencien los bajos porcentajes de exportación en Colombia. Tal como afirman Barragán, Martínez y Mas-Verdú (2019), las PYMES que están rodeadas de ambientes libres de limitaciones en cuanto a accesibilidad de los recursos, aceleran su proceso de internacionalización debido a la falta de barreras comerciales internas y acceso a información de diferentes mercados.

Dentro de este marco, el libro Acemoglu, D. y Robinson, J (2012). *Por qué Fracasan los Países*. Ariel. expone una serie de argumentos basados en la evolución histórica y cultural de cada país para explicar los diferentes estados de riqueza. La estructura institucional de cada

nación es producto de un marco legislativo y empresarial basado en el desarrollo y apoyo comercial. Tal como se mencionaba anteriormente, entre menos barreras internas tenga un país, mayor será el grado de internacionalización de las empresas puesto que las propias instituciones nacionales fomentan el crecimiento y desarrollo de las empresas. Dentro de estas barreras internas se entiende acceso a información de calidad, infraestructura (medios de transporte, carreteras), tecnologías de comunicación, etc. Duranton (2014) plantea que un simple aumento del 10% en la cobertura de redes de carreteras de un país, refleja un aumento del 3-5% en el volumen y peso de las exportaciones. Asimismo, comenta que hay países que son beneficiados por su condición geográfica donde la falta de terrenos montañosos y rocosos aumenta la cantidad de tierra agrícola disponible, al igual que facilita la accesibilidad de transporte desde el campo hasta la ciudad. Esto causa una disminución en los recursos empleados para cosechar y transportar esa materia prima a mercados locales, tanto en tiempo como en capital y, por ende, facilita la conexión entre ciudades.

2. Revisión de literatura

2.1 Metodología

Para la realización de este escrito se tuvieron en cuenta tanto textos académicos como datos cuantitativos obtenidos de “TRADEMAP” y “LegisComex” para reportes anuales económicos internacionales de países e información pertinente de empresas productoras y exportadoras, respectivamente.

Con relación a los artículos usados para argumentar y soportar las evidencias de este texto, el inicio de la investigación exige el planteamiento de una ecuación de búsqueda que muestre claramente los parámetros que fueron incluidos, así como excluidos. Es por esto que el método de búsqueda fue usando la siguiente ecuación junto con estas palabras clave:

- Internationalisation
- Internationalization
- Export
- Colombia
- International expansion

Y junto con los siguientes condicionamientos:

- Exclude: 2022
- Limit to: BUSINESS
- Limit to: ECONOMICS
- Limit to: DECISION SCIENCES

(TITLE-ABS-KEY (internationalisation) OR TITLE-ABS-KEY (internationalization)
OR TITLE-ABS-KEY ("international expansion") OR TITLE-ABS-KEY (export*)
AND TITLE-ABS-KEY (colombia)) AND (EXCLUDE (PUBYEAR , 2022)) AND (
LIMIT-TO (SUBJAREA , "BUSI") OR LIMIT-TO (SUBJAREA , "ECON") OR
LIMIT-TO (SUBJAREA , "DECI"))

Estas palabras claves fueron usadas el 19 de abril de 2022, esta búsqueda arrojó un total de 398 resultados con los cuales se filtraron los primeros 30 más citados para la ejecución de este

proyecto. Asimismo, se usó la palabra clave “internationalisation” para que los resultados arrojados tengan el tema en común de internacionalización, de igual manera, se incluye la misma palabra, pero con z en vez de con s “internationalization”. El propósito de esto es que independientemente de la gramática usada en cualquier artículo o escrito, se iban a seleccionar aquellos que tengan como tema la internacionalización. Por consiguiente, se usa la palabra “export” que es usada para especificar aún más la búsqueda y enfocarla a la internacionalización de exportaciones, es decir empresas o manufactureras que exportan sus productos o servicios. Adicionalmente, se usa la palabra “Colombia” para darle un espacio geográfico en donde precisar sus filtros de búsqueda. Con esta palabra la ecuación de búsqueda estaría buscando algo relacionado con empresas internacionales, exportadoras de Colombia. Finalmente tenemos las palabras “International Expansion” cuyo objetivo es indicarle a la estrategia de búsqueda que se enfoque aún más en la internacionalización y el proceso de empresas colombianas en mercados globales. De igual forma, de esta forma se pretende incluir la gran mayoría de literatura con estos temas y que no queden escritos esenciales incluidos.

De igual forma, se excluyeron algunos parámetros tales como el año 2022 con el fin de no tener artículos relativamente nuevos y que puedan afectar los criterios del proyecto. Esto se debe a que el escrito es aún muy reciente como para incluirlo en la investigación. Además, se limitaron los resultados a que estuvieran bajo la temática de “Business”, eso con el fin que los escritos hablen desde una perspectiva administrativa. Adicionalmente, se tiene la palabra “Economics” la cual se usa para integrar resultados más cuantitativos, matemáticos y con fundamentos basados en comercio internacional. Finalmente, está la palabra “decision science” que adjunta una serie de temáticas por el estilo que los datos cuantitativos, análisis y optimización.

En cuanto a la selección de cada artículo, se realizó un análisis sobre los títulos de los artículos junto con su respectivo abstract o resumen, con el objetivo de identificar si el escrito realmente comenta acerca de la internacionalización de empresas colombianas o no. Uno de los mayores inconvenientes es que los escritos en sus títulos describen problemáticas bastante amplias, lo que lleva a pensar al lector que el artículo trata en su mayoría sobre ese tema, sin embargo, al leer y analizar los resúmenes, se da a entender la temática tratada junto con sus subtemas. Es decir, muchos escritos comentan sobre la internacionalización de las empresas, pero, se enfocan en resaltar aspectos políticos que impiden que los mecanismos de comercio internacional funcionen adecuadamente, o se inclinan hacia identificar procesos dentro de las cadenas de suministros o procesos internos de las empresas. Debido a lo anterior, el análisis y lectura de los resúmenes de cada escrito es de suma importancia para comprender las temáticas internas de cada pieza y concluir si este debiese participar en esta investigación o no.

En cuanto a la validez, la investigación se realizó en su plenitud usando la plataforma Scopus a través de los servicios del Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI) de la Universidad del Rosario. Gracias a Scopus, los artículos y escritos que arrojan las búsquedas son revisados y catalogados como artículos de alto impacto. A raíz de esto, se tiene certeza que esta pieza investigativa está basada en contenido de alta calidad y que sus fuentes son veraces. Asimismo, al momento de realizar la búsqueda, se ajustó el orden en el que los resultados aparecían para que los más citados fueran los primeros en la pantalla. El objetivo de esto es usar los escritos que hayan sido vistos como útiles por otros investigadores y que tengan una buena reputación entre lectores.

A lo largo de la revisión de literatura, se pudo evidenciar que hay una serie de ideas que son repetidas en todos los textos. Esto brinda un panorama acerca de lo que puede ser concluido en

este estudio de información cuantitativa de datos comerciales tanto de países como de empresas. Una de las constantes que más importancia se le da es el hecho de que las industrias productivas de economías emergentes deben recurrir a procesos innovadores si quieren alcanzar una internacionalización rentable y competitiva. Esto con el fin de que los productos producidos en dichas naciones sean cada vez más atractivos para el importador y por ende compitan con otros bienes de origen extranjero. Adicionalmente, la implementación de la innovación no va netamente dedicada hacia el mejoramiento de algún proceso, esta debe ser de raíz y afectar positivamente desde la cultura, el conocimiento hasta la efectividad. La razón de esto es que cualquier cambio que pretende incrementar niveles económicos debe ser un bloque de todos los departamentos de la empresa, teniendo en cuenta que las personas son el activo más valioso e importante que va a encaminar estos objetivos.

De igual manera, se observa que varios escritos hacen alusión a que la internacionalización guiada por exportaciones altas y constantes son un excelente motor para lograr crecimiento económico, sin embargo, se hace énfasis en que este crecimiento no proviene netamente del comercio internacional. Tal como indica la ecuación del PIB, $C+I+G+(X-I)$, hay otras variables que al incrementar también estarían contribuyendo a la estabilidad y desarrollo monetario en el país. Debido a esto, se considera una opción viable tener ciertas perspectivas proteccionistas que ayuden a fomentar la industria y el comercio local mientras se prepara para la internacionalización. De esta forma, la ecuación del PIB o de la demanda agregada terminaría siendo constituida solamente por $C+I+G$, en donde el consumo de los agentes económicos, las inversiones y el gasto gubernamental son determinantes para el crecimiento y expansión económica. En términos de países, un claro ejemplo de esto es el caso de Corea del Sur, en donde de manera previa a una economía abierta, basaron sus modelos financieros en lo interno y

lo local, de esta forma desarrollaron industrias competitivas y altamente efectivas que estaban respaldadas por el gasto gubernamental y el consumo propio, tal como se evidencia en el caso de países que recientemente lograron convertirse en naciones desarrolladas bajo modelos de apoyo financiero.

En este mismo orden de ideas, se hace constante referencia al gasto gubernamental dentro de las economías emergentes, ya que está siendo una variable de la demanda agregada tiene el potencial de promover en gran medida el aumento en los activos de un país. El ejemplo más claro y conciso del que se habla a lo largo de la revisión de la literatura es de la infraestructura interna de cada país, por este concepto se entiende todo lo que son carreteras, herramientas de comunicación, seguridad nacional y conectividad. En donde las vías de acceso a ciudades juegan el papel más importante para fomentar una economía local sólida, ya que gracias a estas se va a dar el transporte de bienes o servicios a lo largo del país. Sin embargo, hay varios países que presentan complicaciones con este tema ya que su geografía montañosa, húmeda, fangosa, rocosa, etc. impide que las construcciones de carreteras sean terminadas en el corto plazo, esto se le suma al contratiempo de corrupción que sufren un gran número de economías emergentes. Esto quiere decir que, las ciudades quedan sin conexión con otros departamentos productores por falta de inversión en vías, asimismo, la poca inversión que es destinada para esto es considerada como pérdida debido a la corrupción. Además, un gran porcentaje de países en vía de desarrollo tienen comprometida la seguridad nacional, lo que lleva a la fuerza productora o a campesinado a migrar de áreas rurales a urbanas buscando seguridad, mientras se disminuye la producción. Finalmente, esto tiene una repercusión a nivel mundial en donde dichas economías en crecimiento se caracterizan por suplir bienes en forma de materia prima a economías estables que si tienen la capacidad de transformar, transportar y comerciar estos productos.

Con relación a la metodología empleada en las plataformas de “TRADEMAP” y “Legiscomex”, se empleó una búsqueda detallada que arrojara resultados pertinentes para cada partida arancelaria. Es decir, las tablas que se observan anexadas al documento muestran la estructura usada para extraer la información clave de la plataforma, dentro de estas se decide emplear la siguiente estructura para tener la misma información para cada partida arancelaria.

- País
- Valor (USD thousand)
- Volmen (toneladas)
- Variación Valor (%)
- Variación Cantidad (%)
- Participación en el Total
- Precios de Venta

De esta forma, se tiene una visualización general y detallada de la información comercial de los países que presentan mayores índices de exportaciones e importaciones en el mundo. Las variables tales como Volumen, Variaciones y Participación en el Total ayudan a la investigación de este escrito al permitir comparar dichos valores entre países y analizar las respectivas diferencias. Asimismo, el hecho de tener variables como los precios de venta es prometedor ya que de forma indirecta se puede evidenciar el panorama y el contexto interno de cada país reflejado en sus precios de venta. Dado esto, se da campo para argumentar y revisar diferentes posiciones frente a la hipótesis desarrollada de este texto.

En cuanto a la validez y confiabilidad de la plataforma de “TRADEMAP”, esta misma declara que toda la información mostrada es obtenida de “UN Comtrade” la plataforma mundial más grande en cuanto a estadísticas de comercio efectuada por la División de Estadística de las

Naciones Unidas. De igual manera, se complementa la información cuantitativa con fuentes de información nacionales y regionales cuando no está disponible a través de UN Comtrade. Es decir, que los datos encontrados en esta plataforma son de fuentes confiables y por ende se puede confiar plenamente en que la información cuantitativa es veraz y correcta.

2.2 Análisis de datos y hallazgos

Llevando este contexto de producción agrícola a la cosecha y comercialización de la papa, se puede analizar varias tendencias relacionadas con las diferentes partidas arancelarias por las que se comercia este producto. Cabe resaltar que cada partida arancelaria, por más que haga referencia al tubérculo, es diferente a la otra porque todas tienen productos finales diferentes a raíz de diferentes procesos aplicados a la materia prima. En otras palabras, cada partida arancelaria demuestra cómo se puede comercializar la papa al agregarle valor al producto al procesarlo. Es por esto que las partidas estudiadas son las siguientes:

- 070110: semillas de papa
- 071010: papas cocinadas a vapor o en agua, no cocinadas o congeladas.
- 070190: papas frescas o refrigeradas, excluyendo las semillas.
- 200520: papas preservadas (excepto en vinagre o ácido acético) o preparadas, excluyendo papa congelada.
- 110510: harina, sémola y papa en polvo.
- 200410: papas preservadas (excepto en vinagre o ácido acético) o preparadas, incluyendo papa congelada.
- 110520: copos y gránulos de papa.

- 110813: almidón de papa

Tal como fue evidenciado, la concentración de los mayores exportadores e importadores del mundo es ejemplificada en forma de monopolio, como se puede ver en la Tabla 1, Estados Unidos y Alemania son los mayores comerciantes para la partida arancelaria 110520 y poseen una gran cantidad de participación de mercado. En la mayoría de los casos, como es observado en las tablas anexas, casi ningún país latinoamericano hace parte de los mayores exportadores o importadores de productos relacionados con la papa, aunque estos sean grandes y eficientes productores debido a sus variables climáticas, como fue explicado anteriormente. De igual forma, al momento de revisar la participación porcentual de Brasil en el total, se evidencia que estos números son considerablemente más bajos en comparación con participaciones como las de Reino Unido y Corea del Sur. Igualmente, al momento de analizar la variable de precio unitario de venta evidenciado en las tablas de las respectivas partidas arancelarias, se corrobora la afirmación de que los productos provenientes de economías emergentes poseen precios más altos debido a sus altos costos de producción a causa de condiciones internas de desarrollo y de barreras. En la Tabla 2 de la partida arancelaria 070190, el promedio de precio de venta unitario de exportaciones para el año 2021 para los 10 principales países (Francia, Holanda, Alemania, Canadá, Estados Unidos, China, Egipto, Bélgica, España y Pakistán) es de \$355.2, mientras que el promedio para los principales 10 países latinoamericanos (Guatemala, Argentina, Brasil, Perú, Colombia, Honduras, Trinidad y Tobago, Ecuador, Méjico y Chile) es de \$699.5, casi el doble. Asimismo, se puede observar que cuantitativamente las potencias mundiales son mucho más estables que economías en desarrollo como Colombia, esto se debe a la presencia de incertidumbre, volatilidad y conflictos internos. Tal como se menciona en párrafos anteriores, las naciones latinoamericanas presentan bajos índices de producción junto con altos precios ya que

conflictos de índole social, como guerras, inseguridad en tierras agrícolas, y, políticos, como corrupción o reformas tributarias, generan alta inestabilidad en los mercados internos y aumentan directamente los costos de producción. Este fenómeno es claramente demostrado en el promedio de variación porcentual del valor de la partida arancelaria 070190 Tabla 2, donde se observa la alta inconsistencia en las exportaciones de la mayoría de los países latinoamericanos a comparación de países como Francia y Egipto.

En el mismo orden de ideas, vale la pena resaltar que el porcentaje de países latinoamericanos que no tienen valores o tienen como valor “0” en sus exportaciones, es considerablemente alto, lo que puede indicar dos cosas, no se compartió la información económica de ese año como es el caso de Méjico y Corea del Norte por la orientación de sus gobiernos, o, sus ventas en exportaciones son tan bajas en comparación al total que la plataforma usada “TRADEMAP” no toma los demás decimales en cuenta. Adicionalmente, un fenómeno similar se evidencia en cuanto a las empresas importadoras y exportadoras, en donde el capital y los activos son concentrados en un número reducido de empresas, es decir, en monopolio. Este fenómeno resulta interesante al observar cómo se replica la situación del comercio internacional de los países a las empresas a menor escala.

Es importante resaltar que, a lo largo de la revisión literaria, se observó que un gran porcentaje de escritos que concluyen y enfatizan en el hecho de que analizar las diferencias de comerciales entre países desarrollados y países en proceso de desarrollo parece ser una tarea sencilla, sin embargo, no lo es. Tal como ocurre en el texto de Barragan, Martínez y Verdú (2019), se plantean hipótesis inclinadas hacia menores índices de productividad y comercio en países como Perú y Colombia dado su contexto económico. No obstante, a lo largo del texto se evidencia que los autores cambian de parecer al momento de encontrar información cuantitativa

que respalde que efectivamente son países altamente productivos. El escrito reitera que realizar una investigación de estas no es sencilla ya que cada país latinoamericano tiene sus propias circunstancias, ya sean barreras locales, impedimentos fiscales, falta de financiamiento, etc. Y por más PYMES eficientes que tenga, al momento de la internacionalización estas bajan abruptamente su desempeño y coinciden con el resto de los países en vía de desarrollo.

Tal como dice Diana Uribe en su podcast “Descifrando el Brexit II”, pertenecer a la Unión Europea es un beneficio y un objetivo para muchos países. Además de ser un bloque de países encaminados hacia un mismo objetivo, es una unión aduanera, lo que permite que el comercio sea libre entre estos países y que gocen de beneficios comerciales como impuestos y tarifas.

Asimismo, es visto como algo positivo para los países porque el apoyo económico que se tiene al momento de pertenecer a este grupo es abundante, específicamente hablando sobre el gasto gubernamental. Normalmente la Unión Europea financia el 80% de la carretera del país miembro, cuando este ya ha financiado el 20%, es decir, este bloque económico asiste a sus miembros mediante subsidios o créditos para que estos mejoren sus condiciones internas (Uribe, 2021, 27m). Este fenómeno puede ser claramente evidenciado en las tablas adjuntas al observar las variables Variación Cantidad (%) y Volumen (toneladas), ya que con ambos valores se puede determinar qué tanto cambio ha habido de un año a otro. En otras palabras, se puede comprobar que los países en vía de desarrollo tienen una mayor variación e inconsistencia en cuánto a sus datos de exportaciones e importaciones a comparación de países desarrollados. Todo esto es causado por la falta de infraestructura interna (carreteras, vías, transporte, etc.) en países menos desarrollados, ya que obtener la materia prima no siempre es igual de sencillo, ya que factores como lluvia, estado de vías, vías alternas, precios de combustible juegan un papel importante al momento de producir o cosechar los mismos volúmenes de esta materia.

De igual manera, tal como se mencionó anteriormente, la evidencia cuantitativa encontrada en las tablas de exportaciones e importaciones sugiere que los datos se repiten, indicando que el modelo y tendencias de los países sea replicado en las empresas por rangos de poder. Asimismo, se debe tener en cuenta que un gran porcentaje de industrias productoras estuvieron con bajos niveles de producción a lo largo del 2020 debido a la pandemia global a causa del COVID-19. Las repercusiones de esta situación se están evidenciando del año 2020 en adelante, en donde el costo de las materias primas ha incrementado sustancialmente al igual que los costos de transporte, generando un aumento general en los precios de los bienes producidos, en otras palabras, inflación.

Finalmente, se evidencia que hay una serie de inconsistencias en cuanto a los datos arrojados por la plataforma LegisComex, ya que en varios casos no hay datos para exportaciones e importaciones. Esto se puede observar en la partida arancelaria 070110, donde se evidencia que, en el año 2017, solo hubo un exportador. Esto puede indicar que la fuente de datos de donde se actualiza LegisComex tampoco contenía esta información, lo que lleva a considerar que efectivamente la empresa CI DORADO LTDA fue la única que tuvo un comportamiento económico en ese año. Asimismo, se puede ver en la misma tabla que el peso neto en kilogramos es bastante bajo para ser una exportación a Canadá, esto puede significar que las relaciones comerciales específicamente para semillas de papa eran relativamente nuevas y Canadá u otros países no percibían a Colombia como una fuente confiable para proveer este producto. En el mismo orden de ideas, en la Tabla 3 de la partida arancelaria 071010 es evidente que los departamentos de origen se repiten de acuerdo con el bien a exportar. En este caso, los departamentos tales como Valle de Cauca, Bogotá y Antioquia son una constante que indican en

qué áreas del país se produce dicho producto, esto quiere decir que la producción está netamente en estas regiones lo que indica que el resto no tienen la misma capacidad para cosechar el bien. De igual forma, se puede afirmar que los países destino son normalmente los mismos, lo que lleva a considerar que los países comerciantes con Colombia son en su mayoría gracias a acuerdos económicos entre estos. Este es el claro ejemplo de cómo en la Tabla 4 donde se observa que Estados Unidos, Ecuador y Panamá son de los mayores importadores para esta partida arancelaria, esto es a raíz de los Tratados de Libre Comercio para el caso de Estados Unidos y Panamá y de la zona de libre comercio de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). En el caso de Colombia, Según la Federación Colombiana de Productores de papa (Fedepapa), los principales destinos de las exportaciones de papa fueron “Estados Unidos (54.6%), Japón (18%), Curazao (8.4%), Panamá (4.4%) y España (4%)” (Fedepapa, 2017). Situación colombiana, el 90% de los campesinos productores de este tubérculo son dueños de minifundios entre 1-3 hectáreas, lo que deviene en una baja producción para el abastecimiento del mercado interno y muy poco para la exportación. Según El Ministerio de Agricultura (2017), de las más de 30 variedades de papa, en Colombia el cultivo se limita a Diacol Capiro, Parda Pastusa y Pastusa Suprema en un 90%. Hay otro problema para los campesinos, el precio de compra siempre lo fijan los mayoristas, de acuerdo con la estacionalidad.

Asimismo, El Ministerio de Agricultura (2020), reitera que, en el caso del mercado interno, el precio final lo fijan solo los mayoristas en los centros de acopio, dependiendo de la estacionalidad. De igual forma La Super Intendencia de Industria y Comercio (s.f.), anota que, los departamentos productores de mayor tamaño en el país son Nariño, Cundinamarca, Boyacá y Antioquia, su producción acoge el 90% de la producción total, lo que claramente nos indica que hay una concentración de empresas en dichas áreas.

Tabla 1*Partida Arancelaria 110520, exportaciones de copos y gránulos de papa*

Exportaciones 2018						
Exportaciones del mundo (10 principales)						
País	Valor (USD thousand)	Volumen (toneladas)	Variación Valor (%)	Variación cantidad (%)	Participación en el Total	Precios de venta
Germany	220324	151599	-8	-16	36.7	1453
Belgium	89282	72502	4	0	14.9	1231
Netherlands	90450	78539	7	1	15.1	1152
United States of America	93380	71980	18	13	15.5	1297
Denmark	23490	22961	12	-5	3.9	1023
Poland	15342	10561	13	12	2.6	1453
France	1921	1560	110	24	0.3	1232
Canada	9069	8520	-4	-17	1.5	1064
United Kingdom	1099	449	44	N/A	0.2	2448
India	2549	1988	192	182	0.4	1282

Para esta partida arancelaria, se puede observar que inmediatamente hay una estrecha relación entre las economías desarrolladas y sus valores de exportación para el año de 2018. En su mayoría, en esta partida que acoge todos los productos de copos y gránulos de papa, sus mayores comerciantes son países europeos, de los 10 países que están presentes únicamente Estados Unidos, Canadá e India pertenecen a otro continente. Esto indica que hay una concentración de poder por parte de las exportaciones a lo largo de la unión europea. De igual forma, es evidente que estas 10 economías son grandes productoras de acuerdo con su volumen en toneladas de exportación y a su participación en el mercado. En cuanto a las toneladas de exportación, la más baja pertenece al Reino Unido el cual exportó 449 toneladas en 2018 y la más alta pertenece a Alemania con 151,599 toneladas.

Fuente: elaboración propia con base a información de TRADEMAP

Tabla 2.

Partida Arancelaria 070190, exportaciones de papas frescas o refrigeradas, excluyendo las semillas

Exportaciones 2021						
Exportaciones del mundo (10 principales)						
País	Valor (USD thousand)	Volumen (tonelada s)	Variació n Valor (%)	Variació n cantidad (%)	Participación en el Total	Precios de venta
France	555444	2217667			16.5	250
Netherland	331538	1311972			9.8	253
Germany	324531	1884848			9.6	172
Canada	262801	428049			7.8	614
United States of America	258691	560326			7.7	462
China	195684	361703			5.8	541
Egypt	194955	464241			5.8	420
Belgium	139060	732913			4.1	190
Spain	126325	324962			3.7	389

Pakistan	112553	431942	3.3	261
----------	--------	--------	-----	-----

Para la partida arancelaria de los productos de papas frescas o refrigeradas, excluyendo las semillas, para el año 2021, cabe resaltar que el año 2022 está en curso, razón por la cual las plataformas aún no poseen datos de este periodo, razón por la cual las columnas de variación valor y variación cantidad están en blanco. A comparación de la primera tabla, en esta se puede observar que la concentración de poder de exportaciones cambia al tener otros países como China, Egipto y Pakistán, aunque las naciones europeas como Alemania y Holanda siguen liderando el mercado de la partida 070190. Por más de que en el año 2021 otros países diferentes a los europeos hayan llegado a la lista de los principales exportadores, es evidente que no pueden competir con la participación de mercado que tiene Francia y Holanda ya que estos poseen 16.5 y 9.8 %, respectivamente, del total, a comparación de España y Egipto que tienen participación del total de 3.7 y 3.3, respectivamente.

Fuente: elaboración propia con base a información de TRADEMAP

Tabla 3.

Partida Arancelaria 071010, exportaciones de empresas colombianas de papas cocinadas a vapor o en agua, no cocinadas o congeladas

Exportaciones Empresas 2019						
Razón social actual	Peso	País de	Departame	Valor	Precio	Precio
Exportador	en	Destino	nto Origen	FOB	Unitario	Unitario
	kilos			(USD)	FOB	FOB
	netos				(USD)	(USD)
					Peso Neto	Cantidad

COMPAÑIA	1467.7	ESTAD	ANTIOQUI	3941.9	2.6857915	2.6857915
INTERNACIONAL	2	OS	A	9	68	68
AGROFRUT S.A.		UNIDOS				
COMPAÑIA	978.48	ESTAD	ANTIOQUI	2628	2.6857983	2.6857983
INTERNACIONAL		OS	A		81	81
AGROFRUT S.A.		UNIDOS				
COMPAÑIA	978.48	ESTAD	ATLÁNTIC	2771.9	2.8329551	2.8329551
INTERNACIONAL		OS	O	9	96	96
AGROFRUT S.A.		UNIDOS				
COMERCIALIZAD	1843.2	ESPAÑ	RISARALD	5376	2.9166666	2.9166666
ORA		A (UE)	A		67	67
INTERNACIONAL						
PRODUCTOS						
BASICOS IMPORT						
Y EX						
COMERCIALIZAD	1307.5	ESTAD	RISARALD	3183.6	2.4348384	2.4348384
ORA	2	OS	A		73	73
INTERNACIONAL		UNIDOS				
PRODUCTOS						
BASICOS IMPORT						
Y EX						
DITEXCON S.A.S	1089	CANAD	BOGOTÁ	2268.1	2.0827640	2.0827640
SOCIEDAD DE		Á		3	04	04

COMERCIALIZACI

ON

INTERNACIONAL

C.

COMPAÑIA	978.48	CHILE	ANTIOQUI	2628	2.6857983	2.6857983
INTERNACIONAL			A		81	81
AGROFRUT S.A.						
COLOMBIANA	339.59	MÉXIC	BOGOTÁ	935	2.7533201	2.7533201
AGRICOLA DE		O			8	8
ALIMENTOS S.A.S						
COMPAÑIA	2054.8	ESPAÑ	ANTIOQUI	5947.2	2.8942870	2.8942870
INTERNACIONAL	1	A (UE)	A	1	63	63
AGROFRUT S.A.						
COMPAÑIA	489.24	ESTAD	ANTIOQUI	1314	2.6857983	2.6857983
INTERNACIONAL		OS	A		81	81
AGROFRUT S.A.		UNIDOS				

En cuanto a las empresas colombianas exportadoras de la partida 071010 de papas cocinadas a vapor o en agua, no cocinadas o congeladas del año 2019, se ve un patrón en cuanto a las empresas exportadoras, el departamento de origen y el país destino. Lo anterior complementa la afirmación de que son una cantidad reducida de empresas que tienen la disponibilidad y los medios para realizar exportaciones, tal como se observa, la COMPAÑIA INTERNACIONAL AGROFRUT S.A. tiene presencia en 6 del total de empresas exportadoras del mercado colombiano. Esto puede indicar que hay presencia de monopolios u oligopolios en la producción de papa en Colombia. Asimismo, los países a los que llegan estos productos son Estados Unidos, Canadá, España, Chile y

Méjico debido a sus estrechas relaciones comerciales. Finalmente, se puede concluir que el departamento productor principal de papas cocinadas a vapor o en agua, no cocinadas o congeladas es Antioquia, ya que produce la mayoría de este producto a comparación de Bogotá, Risaralda y Atlántico.

Fuente: elaboración propia con base a información de LegisComex.

Tabla 4.

Partida Arancelaria 200520, exportaciones de empresas colombianas de papas preservadas

(excepto en vinagre o ácido acético) o preparadas, excluyendo papa congelada

Exportaciones Empresas 2019						
Razón social actual Exportador	Peso en kilos netos	País de Destino	Departamento Origen	Valor FOB (USD)	Precio Unitario FOB (USD) Peso Neto	Precio Unitario FOB (USD) Cantidad
PASABOCAS PATTY S.A.S.	86.17	ESTADOS UNIDOS	ANTIOQUIA	500.35	5.80654520	5.806545201
TWO WAY SOLUTIONS C.I. S.A.S.	19.2	ESTADOS UNIDOS	ANTIOQUIA	182.34	9.496875	9.496875
C.I. IMPOREX CONTINENTAL BJ S.A.S.	55	ESTADOS UNIDOS	ANTIOQUIA	364.1	6.62	6.62
SAPIA C I SAS	1.8	COLOMBIA	BOGOTÁ	78.38	43.5444444	43.54444444
UNILEVER COLOMBIA SCC SAS	1728	ECUADOR	BOGOTÁ	3984.43	2.305804398	2.305804398
BOTANAS S.A.S.	2329.25	PANAMÁ	ANTIOQUIA	13661.46	5.865175486	5.865175486
LAMERICA CI SAS	169	ESTADOS UNIDOS	BOGOTÁ	1345	7.958579882	7.958579882
BOTANAS S.A.S.	2467.58	PANAMÁ	ANTIOQUIA	14911.47	6.042924647	6.042924647
SAPIA C I SAS	8.71	COLOMBIA	BOGOTÁ	196.47	22.55683123	22.55683123
SAPIA C I SAS	4.68	COLOMBIA	BOGOTÁ	58.94	12.59401709	12.59401709

Para la partida arancelaria 200520 papas preservadas (excepto en vinagre o ácido acético) o preparadas, excluyendo papa congelada del año 2019, se evidencia que los tres valores de precio unitario FOB más altos tienen en común que el país destino es Colombia, todos estos son de la empresa SAPIA C I SAS con Precio Unitario FOB (USD) Peso Neto 43.5, 22.5 y 12.5. En el mismo orden de ideas, se puede observar que el peso en kilos netos para exportaciones a Colombia es muy bajo ya que estos valores están alrededor de 5 kilos. En contraste, el peso en kilos netos para países como Estados Unidos, Ecuador y Panamá es de 86.17, 1728 y 2467.5, respectivamente.

Fuente: elaboración propia con base a información de LegisComex.

3. Implicaciones prácticas/conclusiones

El mercado internacional tiene unas exigencias para la exportación de productos agrícolas que difícilmente este país puede cumplir. Pero si hay un cambio trascendental en la política agraria de Colombia: hacer que los campesinos desplazados vuelvan al campo mediante titulaciones de terrenos superiores a 10 hectáreas, compra de semillas certificadas y de fertilizantes por el Minagricultura, mejora en las vías terciarias y construcción de puentes, incrementar las mejoras tecnológicas con apoyo de las universidades públicas, seguridad social para todos los campesinos y, sobre todo, compra por parte del gobierno de sus cosechas, no solo para recuperar lo invertido sino para dar precios más justos a los campesinos. Con estos pequeños cambios, se mejoraría la producción papera para el autoabastecimiento y la exportación.

Tal como afirman los autores en el libro *Por qué fracasan los países* (2012), para que haya un cambio en la estructura de comercio de un país, debe haber un cambio en las organizaciones desde lo general a lo particular. Es decir, un cambio que afecte de manera positiva la forma en la que se toman decisiones en el país, disminución del poder comercial de unas pocas empresas y una transformación legislativa que mejore la configuración institucional guiada hacia la

internacionalización de empresas colombianas. Asimismo, dadas las circunstancias de seguridad social y pública en el país latinoamericano, es necesario que del lado de la política haya esfuerzos más contundentes para garantizar la seguridad y el financiamiento de la fuerza productora, de esta manera las empresas locales pueden empezar a suplir con la demanda local y competir con países que tienen índices mínimos de conflictos internos y son más estables.

De igual forma, debido a la información cuantitativa comercial que se evidencia en las tablas de las partidas arancelarias, es claro que los países latinoamericanos tienen una gran fuerza de producción en cuanto a materias primas debido a sus condiciones geográficas que facilitan su cosecha. Sin embargo, tal como se puede analizar, la producción de dichos países disminuye abruptamente cuando el bien deja de ser una materia prima y pasa a tener algún proceso tecnológico para transformarlo. Es decir, cuando el producto a comerciar no es la papa sino almidón de papa, harina de papa, semillas con ciertas características, etc. Esto se debe a la falta de apoyo financiero que tienen estos sectores, cuyas tecnologías de producción son bastante limitadas, lo que impide altos grados de eficiencia productiva y darle valor agregado al bien producido. Para poder cambiar este fenómeno se debe contar con el amparo del gobierno nacional en donde se le facilite maquinaria de alta tecnología al campesinado para así mejorar sus índices de producción y ampliar su portafolio de bienes a producir. De esta forma, se pueden acaparar nuevos horizontes de mercado en donde exigen ciertos niveles de calidad para los productos importados.

De igual forma, respecto a la revisión de literatura, es evidente que la mayoría de los textos revisados poseen hipótesis enfocadas en los motores que los países en vía de desarrollo deberían emplear para lograr su internacionalización y crecimiento económico. Las ideas principales giran en torno a la capacidad productiva de estas naciones emergentes y que con el simple hecho de

mejorar las circunstancias internas que evitan una alta eficiencia por parte de las empresas como, corrupción, seguridad interna, infraestructura, condiciones geográficas, etc. Dichos países alcanzarían altos estándares de comercio e incrementarían su Producto Interno Bruto. Es decir, un gran porcentaje de los escritos enfatiza en que la capacidad de producción de estas regiones es excepcional y en el escenario en donde sus problemas internos mejoraran, serían altamente competitivos a nivel mundial. Sin embargo, estas declaraciones tienden a ser ambiguas ya que generalizan la situación de la mayoría de los territorios latinoamericanos, asegurando que, si algunas condiciones son reforzadas, su contexto económico tendría un panorama más rentable. Al revisar las implicaciones y las anotaciones para futuras investigaciones de cada artículo, se observa que estos comentan acerca de la falta de información y entendimiento que hay sobre la internacionalización de empresas en países en vía de desarrollo, ya que sus aseveraciones no son aplicables en todos los contextos debido a que estas problemáticas internas son de carácter cultural y vienen incrustadas en la nación desde su historia.

No obstante, de acuerdo con los hallazgos de esta pieza de investigación, se coincide con el enunciado que dicta que los territorios menos desarrollados tienen una serie de problemas internos como la corrupción que evitan que estos desarrollen su verdadero potencial. Efectivamente, se evidencia un patrón de esta problemática ya que la financiación que se supone que va dirigida hacia ciertos sectores económicos es empleada para el beneficio de una élite reducida. En otras palabras, si los recursos realmente llegaran a su destino, el país tendría una mejor estructura interna con alta capacidad productiva para enfrentarse a horizontes internacionales, a pesar de lo cual, este fenómeno es algo que ha sucedido por décadas y que de alguna forma ya está impregnado en la cultura e historia latinoamericana, lo que convierte a esta

problemática económica en una cuestión social que si se quiere mejorar toca hacer mediante un cambio radical interno.

4. Referencias bibliográficas

- Acemoglu, D & Robinson, J. (2012). Por qué fracasan los países: Editorial DEUSTO.
- Banco de la República. (s.f.). Producto interno bruto (PIB). Recuperado el 30 de julio de 2022, de <https://www.banrep.gov.co/es/glosario/producto-interno-bruto-pib>
- Barragan, G, Martínez, J & Mas-Verdú, J. (2020). When do domestic networks cause accelerated internationalization under different decision-making logic?: Evidence from weak institutional environment. *European Business Review*, 32(2), 227–256. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0191>
- Brooks, E. (2003). Why Don't Firms Export More? Product Quality and Colombian Plants. https://uredumy.sharepoint.com/personal/sergio_cano_urosario_edu_co/Documents/Internationalization%20Project/Why%20Don%E2%80%99t%20Firms%20Export%20More%20Product%20Quality%20and%20Colombian%20Plants.pdf?CT=1658094771116&OR=ItemsView.
- DIAN. (2019). 1-1-1-Decreto-1165-2019-Extracto-regulaciones-relacionadas-con-el-origen.pdf. Recuperado el 11 de agosto de 2022, de <https://www.dian.gov.co/aduanas/aspectecmercancias/Origen1/1-1-1-Decreto-1165-2019-Extracto-regulaciones-relacionadas-con-el-origen.pdf>

- Duranton, G. (2015). Roads and trade in Colombia. *Economics of Transportation*, 4(1–2), 16–36. <https://doi.org/10.1016/j.ecotra.2014.11.003>
- Fedepapa. (s.f.). BOLETÓN-ECONOPAPA-26.pdf. Recuperado el 5 de agosto de 2022, de <https://fedepapa.com/wp-content/uploads/2021/11/BOLETO%CC%88N-ECONOPAPA-26.pdf>
- Fondo Monetario Internacional. (2000). La globalización: ¿Amenaza u oportunidad? -- Estudio temático. La globalización: ¿Amenaza u oportunidad? Recuperado el 30 de julio de 2022, de <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/041200s.htm>
- ICESI. (s.f.). EXPORTACION | CONSULTORIO DE COMERCIO EXTERIOR. Recuperado el 30 de julio de 2022, de <https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/01/25/36/>
- Minagricultura. (2017). 2017-12-30 Cifras Sectoriales.pdf. Recuperado el 5 de agosto de 2022, de <https://sioc.minagricultura.gov.co/Papa/Documentos/2017-12-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>
- Minagricultura. (2020). 2020-06-30 Cifras Sectoriales.pdf. Recuperado el 25 de julio de 2022, de <https://sioc.minagricultura.gov.co/Papa/Documentos/2020-06-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>
- Porter, M. (2007). articulo._las_ventajas_competitiva_de_las_naciones-with-cover-page-v2.pdf. Recuperado el 10 de agosto de 2022, de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/38584646/articulo._las_ventajas_competitiva_de_las_naciones-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1660102806&Signature=EP5dx7lhufY-XZCv~L2PedZjChMB4jeH1tY3zj5XV9cGPudn8Eq9W6i1V-IELqJPxgrM9kIIDAf2fMqRF0lPr-cRAYB~rVrRS77ku1TMWZluFInIh~YaGeAjqhD1xoWIXDCQ-dl4Z3tIdsaKjCzL-yf9ceWujt1D3jT5Gj6ZW~rNHlafEoMYyeGEDPQe2hpmgEMVXuhs0b0juVDPnieMrV10gOuA6uqZ3Ji4nb6FABJRGJbYEy2kqo2VvxI5r7GxNz~e74xdjqjNVVkr3p~h~oJkizrveq10DGSHS4ZZvH1aPvNYQ1dyWv3lxbyJ1JS2jhyEhs-yMOjS5ke6cyEPVA__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA
- RAE. (s.f.). Definición de país desarrollado - Diccionario panhispánico del español jurídico - RAE. Diccionario panhispánico del español jurídico - Real Academia Española.

- Recuperado el 30 de julio de 2022, de <http://dpej.rae.es/lema/pa%C3%ADs-desarrollado>
- RAE. (s.f.). Definición de país en vías de desarrollo - Diccionario panhispánico del español jurídico - RAE. Diccionario panhispánico del español jurídico - Real Academia Española. Recuperado el 30 de julio de 2022, de <https://dpej.rae.es/lema/pa%C3%ADs-en-v%C3%ADas-de-desarrollo#:~:text=Pa%C3%ADs%20con%20una%20renta%20per,un%20avance%20de%20su%20econom%C3%ADa>.
- Reserve Bank of Australia. (s.f.). Australia, scheme=AGLSTERMS A. corporateName=Reserve B. of, & Australia, scheme=AGLSTERMS A. corporateName=Reserve B. of. Economic Growth | Explainer | Education. Reserve Bank of Australia. Recuperado el 11 de agosto de 2022, de <https://www.rba.gov.au/education/resources/explainers/economic-growth.html>
- Super Intendencia de Industria y Comercio. (s.f.). PAPA.pdf. Recuperado el 25 de julio de 2022, de <https://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/PAPA.pdf>
- Uribe, D. (s.f.). Descifrando el Brexit II [Podcast]. Spotify. <https://open.spotify.com/episode/49xdrxrurk9ODSLI54iYaI>

5. Anexos

- Anexo A: Exportaciones e Importaciones Partida Arancelaria 070110 semillas de papa
- Anexo B: Exportaciones e Importaciones Partida Arancelaria 071010 papas cocinadas a vapor o en agua, no cocinadas o congeladas
- Anexo C: Exportaciones e Importaciones Partida Arancelaria 110520 copos y gránulos de papa
- Anexo D: Exportaciones e Importaciones Partida Arancelaria 110813 almidón de papa
- Anexo E: Exportaciones e Importaciones Partida Arancelaria 200520 papas preservadas (excepto en vinagre o ácido acético) o preparadas, excluyendo papa congelada
- Anexo F: Exportaciones e Importaciones Partida Arancelaria 070190 papas frescas o refrigeradas, excluyendo las semillas
- Anexo G: Exportaciones e Importaciones Partida Arancelaria 110510 harina, sémola y papa en polvo
- Anexo H: Exportaciones e Importaciones Partida Arancelaria 200410 papas preservadas (excepto en vinagre o ácido acético) o preparadas, incluyendo papa congelada
- Anexo I: Abstracts Revisión de Literatura