

Análisis del comportamiento de las exportaciones del Departamento del Atlántico (Colombia) entre 2012 – 2016

Analysis of the Behavior of the Exports of the Atlántico Department among 2012 – 2016

Jorge Isaac LECHUGA Cardozo [1](#); Ana María CAZALLO Antúnez [2](#); Indira MEÑACA Guerrero [3](#); Hugo Ramón MARTÍNEZ Caraballo [4](#); Enohemit OLIVERO Vega [5](#); Jesús Enrique GARCÍA Guiliany [6](#)

Recibido: 29/01/2018 • Aprobado: 03/03/2018

Contenido

- [1. Introducción](#)
- [2. Metodología](#)
- [3. Resultados](#)
- [4. Conclusiones](#)

[Referencias bibliográficas](#)

RESUMEN:

Este artículo tiene como objetivo realizar un análisis del comportamiento de las exportaciones del departamento del Atlántico durante 2012 -2016. Es por tanto, un estudio que permite conocer los valores exportados, principales destinos y canasta de productos exportados desde Colombia hacia el mundo. Bajo un enfoque cuantitativo, en su desarrollo se utiliza como técnica de investigación la revisión documental a partir de la minería de datos. Como resultado se obtiene un documento que esboza las características principales en materia de exportación en el departamento. El informe servirá como insumo en la dirección y gestión de los mercados internacionales de pequeñas y medianas empresas.
Palabras clave: Atlántico, comercio internacional, exportaciones, internacionalización de la empresa.

ABSTRACT:

This article aims to perform an analysis of the behavior of exports from the Department of the Atlantic during 2012 -2016. It is therefore a study that allows to know the exported values, main destinations and basket of products exported from Colombia to the world. Under a quantitative approach, the documentary review based on data mining is used as a research technique in its development. As a result, a document is obtained that outlines the main export characteristics in the department. The report will serve as input in the direction and management of international markets of small and medium enterprises.

Keywords: Atlántico, Internationalization, international trade, exports

1. Introducción

La apertura económica y por ende, la internacionalización de la economía colombiana es uno de los objetivos marcados por el gobierno a raíz de la Constitución Política de Colombia, por

la cual se establece el cambio del modelo económico. Concretamente, en el artículo 226 se expone que: *"El Estado promoverá la internacionalización de las relaciones políticas, económicas, sociales y ecológicas sobre bases de equidad, reciprocidad y conveniencia nacional"* (Registraduría Nacional, 1991). Así entonces, el gobierno está en la obligación de promover y fomentar el comercio internacional a través de la aprobación de políticas públicas. Esto es clave para lograr el objetivo propuesto por el gobierno, que consiste en que Colombia sea uno de los tres países más competitivos de Latinoamérica en 2032 (Salmi, 2014). En concreto, Colombia necesita mejorar su balanza comercial y para ello, es básico promover y fomentar la internacionalización de sus empresas. Específicamente, el tamaño de las empresas es una variable clave para afrontar el reto de la internacionalización de las empresas, de esta manera generalmente mientras mayor sea el tamaño de la empresa mayor su capacidad de internacionalización (López, 2006, p. 16).

Con el cambio de modelo económico y la apertura, Colombia está obligada a modernizar el aparato productivo del país aprovechando la existencia de un contexto macroeconómico favorable. En lo que respecta al comercio exterior, se pretende obtener, de manera gradual y progresiva, un incremento en la producción a la vez que se reducen los controles administrativos derivados de las importaciones (Departamento Nacional de Planeación, 1990). Para lograr esta modernización Colombia ha firmado una serie de acuerdos comerciales a través de los cuales se ha tenido acceso a diferentes economías y, por consiguiente, a millones de habitantes o consumidores. Si se traduce este proceso en cifras, los acuerdos comerciales colombianos en 1991 representaban el 0,5% del PIB mundial y tenían acceso a una población de 60 millones de personas. Por el contrario en 2011, año previo al estudio, se tenían tratados vigentes con un número de países que participaron del 10,8% del PIB mundial y el acceso a 529 millones de personas (Álvarez & Bermúdez, 2012).

La situación económica del país, durante el periodo de estudio, está marcada por el choque petrolero y la desaceleración económica. Pese a estos hechos, Colombia ha seguido creciendo, aunque muy levemente, gracias a las reformas macroeconómicas y estructurales aprobadas en los últimos años. Concretamente, en el año 2016 se observa la fuerte importancia del consumo privado dentro del crecimiento país siendo éste inferior a lo esperado. En concreto, la perspectiva económica no fue buena ya que se produjo un descenso en la inversión como consecuencia del incremento de la incertidumbre económica y la lentitud en los procesos de ejecución de los proyectos públicos. En lo que respecta a la demanda interna, la fuerte depreciación de la moneda ha provocado una disminución de las importaciones (Banco Mundial, 2017).

En este sentido, el estudio muestra el comportamiento de las exportaciones del Departamento del Atlántico para colocar sus productos en el mercado internacional. Todo ello para contribuir a un análisis detallado del estado actual. Dentro de las motivaciones, se encuentra la poca información que tienen las Pymes de las formas de ingreso a los mercados externos y la falta de experiencia en operaciones de comercio exterior, que generan gran incertidumbre sobre los resultados, de modo que el riesgo asociado a este tipo de decisión es muy alto.

Sin lugar a dudas, la investigación genera conocimiento experto al tener información del comportamiento de las exportaciones, para la toma de decisiones gerenciales en la gestión eficiente de los mercados internacionales lo que incidirá positivamente en la capacidad exportadora y negociadora de las empresas del departamento.

En cuanto a la estructura del trabajo se presenta de la siguiente manera: En primer lugar, la revisión de la literatura a través de los principales autores que soportan la investigación, seguidamente se expone la metodología utilizada en el estudio, mostrando luego un análisis de resultados a través gráficos descriptivos, finalmente se realiza la discusión y conclusiones a la luz de los resultados obtenidos.

1.1. Internacionalización en la empresa

Asegura Villarreal (2005) que el fenómeno de la globalización exige una profunda reflexión acerca de la nueva realidad empresarial y sus componentes, sobre las tradicionales

empresas y sus estrategias, "teniendo en cuenta que los mercados, los sectores de actividad, los clientes, los proveedores y las administraciones también han cambiado" (p.56). De modo que se posibilitan múltiples estrategias corporativas que son particulares a cada empresa, generando un alto grado de heterogeneidad en las empresas internacionales (Villareal, 2005, 57). En opinión de Gutiérrez, Fontana y Abreu (1996) el proceso de globalización de las economías, en tanto que requiere para su profundización de espacios económicos más amplios, que faciliten la libre circulación de mercancías y capitales, se ha convertido en un estimulante de los procesos de apertura de las economías y la conformación de bloques económicos (globalización restringida).

Por su parte, Stiglitz (2010) plantea que la globalización puede ser una fuerza benéfica y que su potencial es el enriquecimiento de todos, siempre y cuando se replantee la forma en que ha sido gestionada, incluyendo los acuerdos comerciales internacionales destinados a la erradicación de las barreras de libre comercio y a una mayor integración de las economías nacionales. De modo que una de las estrategias más destacables es la internacionalización, entendida como la decisión de esta de introducirse en mercados geográficamente distantes de su localización, cuyo resultado es el crecimiento y desarrollo organizacional.

En este orden de ideas, Escudero, Hurtado, Torres y De la Aguilera (2011) indican que la internacionalización afecta positivamente a las capacidades organizacionales internas de la empresa, pero que no todas las dimensiones relacionadas con la internacionalización impactan de forma positiva a la obtención de capacidad de innovación. Concluyendo que, el número de zonas geográficas internacionales en las que se actúa, el número de años que lleva exportando y el grado de satisfacción de los directivos en relación al conocimiento adquirido en la internacionalización, son elementos vinculados a la capacidad de innovación de la empresa.

En el caso de Villarreal (2005), concibe la internacionalización de la empresa como "una estrategia corporativa de crecimiento por diversificación geográfica internacional, a través de un proceso evolutivo y dinámico de largo plazo que afecta gradualmente a las diferentes actividades de la cadena valor y a la estructura organizativa de la empresa, con un compromiso e implicación creciente de sus recursos y capacidades con el entorno internacional, y basado en un conocimiento aumentativo" (p.58).

Por otro lado, Rialph (1999) resalta las bondades de la internacionalización de la empresa planteando que:

La internacionalización de la empresa se fundamenta en dos axiomas básicos: «en primer lugar, ésta localiza sus actividades allí donde los costes son menores —ventajas de localización—; en segundo lugar, la empresa crece internalizando mercados hasta el punto en que los beneficios de dicha internalización compensen sus costes —ventajas de internalización—. (Rialph, 1999, p. 119)

1.2. Teorías del Comercio Internacional

En la actualidad el consumidor goza en su cotidianidad de una oferta de productos y marcas de origen foráneo. Los gobiernos son conscientes de la importancia de participar en el mercado internacional, por lo que previenen en procesos de liberalización de sus mercados y de integración económica, que permiten flexibilizar barreras administrativas que bloquean los negocios internacionales permitiéndole a las empresas gozar de materias primas y mano de obra calificada con menores costos que redundan en ventajas competitivas. Según Cuentas y García (2015), la dinámica en la cual se insertan las organizaciones hoy día, donde el proceso globalizador impacta de manera directa en las estrategias empresariales, y la competencia pasó de ser local a mundial, ha determinado que los gerentes gestionen sus procesos de forma que las actividades se desarrollen productivamente, minimizando el impacto que este proceso de mundialización tiene sobre sus negocios. Así, las estrategias se dirigen hacia la búsqueda de una sostenibilidad, que las posicionen como empresas exitosas en su sector de mercado, estableciendo ventajas diferenciadoras que les permitan su competitividad en el tiempo. Asimismo, Galvis y Altamar (2016) señalan que las empresas tienen que entender que están en un mundo muy competitivo en el que hay

naciones muy sofisticadas en cuanto a innovación y que están en una posición dominante. Entonces tienen que pensar en cuál sería la estrategia que les dé la posibilidad de generar valor.

En este sentido la competitividad se vuelve un elemento crucial en los mercados internacionales con alto grado de incertidumbre donde la competencia exige que las empresas de menor tamaño estén en procesos de mejora continua que le permitan su permanencia e incluso su supervivencia en estos mercados. De esta forma, la desregulación financiera en los países elimina las restricciones a las inversiones, por lo que las oportunidades de inversión internacionales se vuelven atractivas por las mayores oportunidades en disminuir el riesgo de los portafolios de inversión (Dimson, Marsh, & Staunton, 2002) citados por Jiménez, Acevedo y Rojas (2017).

Con este marco surgen entonces los negocios internacionales como un pilar fundamental que permite a las empresas minimizar su dependencia a los mercados nacionales, e incluyen el comercio exterior y las inversiones internacionales. En opinión de Torres (2005), en el comercio internacional los fundamentos están relacionados con el abastecimiento de satisfactores, al menor costo posible y sus principios han servido para orientar los objetivos de una política comercial.

Cabe resaltar que las empresas a criterio de Torres (2005) deben entender las oportunidades emergentes en el mercado internacional encontrar nuevos modelos de producción, aumentar su crecimiento y por ende su competitividad. Ahora bien, aparece el concepto de comercio internacional, como el intercambio de bienes y servicios entre diferentes países, que se da como consecuencia de la escasez de bienes y servicios en las economías locales. De allí, se enumeran diferentes teorías que explican cómo los países desarrollan su actividad económica con otros países.

En primer lugar, aparece la corriente mercantilista fundamentada en el enriquecimiento del Estado, basado en la acumulación de metales preciosos, que permitió el desarrollo de los medios de transporte, la promoción del uso de las monedas y las economías de escala. Lo anterior sumado a la transferencia de metales desde las colonias hacia Europa dio origen a una gran acumulación de capitales dando origen al sistema Capitalista a finales del siglo XVIII.

A finales del siglo XVII y principios del siglo XIX, se da la división del trabajo delegando a las colonias europeas las actividades del sector primario y a Europa las industriales o de transformación. Bajo el sustento de teorías del comercio internacional como ventajas absolutas, ventajas comparativas y libre comercio de Adam Smith y David Ricardo respectivamente.

A finales del siglo XIX y principios XX, luego de la segunda guerra mundial, es una época caracterizada por el aumento en la demografía, en las naciones-estados, y brecha entre países ricos y pobres. A partir de allí surgen postulados de autores como Karl Marx, el cual planteaba el proteccionismo. Otros autores como Jevons, Carl Menger, León Walras y Heckscher-Ohlin, que explican la realidad del comercio internacional a través de la dotación de factores.

Ahora bien, en 1930 aparece la teoría keynesiana donde el estado es el eje fundamental, quien regula la oferta y demanda de bienes y servicios, lo que conduce al proteccionismo de las economías y reduce el comercio internacional. A mitad del siglo XX aparece Raymon Vernon propone la teoría del ciclo de vida del producto, que sustenta que en el comercio internacional juega un papel significativo el lugar donde se comercializan los bienes, hoy por hoy ha perdido validez.

En contraste la nueva teoría del comercio internacional sustenta que los países deben especializarse en la producción de ciertos productos, alcanzando economías de escala que redundan en la minimización de los costos de producción, y comprar a otros países los bienes en los que estos se han especializado. Resalta que las empresas pioneras en la incursión en los mercados internacionales son las que disfrutaran de mayores ganancias.

Hoy por hoy se destaca la teoría de Michael Porter, quien centro sus estudios en determinar por qué algunos países eran más competitivos en los mercados internacionales que otros.

Porter sustenta que existen cuatro condiciones determinantes que generan ventajas competitivas para la participación en los mercados internacionales: dotación de factores, condiciones de la demanda, sectores afines y de apoyo y la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas. Destacando que las empresas que se encuentran en sectores con los factores antes mencionados tienden a surgir de una forma más competitiva. En este orden de ideas cada una de las teorías ha dado respuesta al contexto en el que se desarrolla, para explicar o mejorar las condiciones presentes del mercado.

Por otro lado, la globalización ha permitido y generado un incremento de los movimientos de capital internacional, así como el flujo comercial de bienes y servicios que se transan en los mercados internacionales. En este escenario los gobiernos de todo el mundo buscan financiamiento de capitales internacionales que soporten el crecimiento y desarrollo económico traducidos en proyectos de inversión de corte social.

Es allí donde se encuentra la inversión extranjera directa entendida como la adquisición de activos en el exterior de modo que se realicen obras de infraestructura o aplicarlas en empresas industriales, o la creación de empresas en diferentes sectores. Cabe resaltar que la anterior está condicionada a entornos macroeconómicos en materia política y económica estables, con políticas tributarias que lo faciliten.

En este marco se requiere de Instituciones multilaterales que faciliten los negocios internacionales de una manera armónica debido a las diferencias de tipo político, económico y cultural de los diferentes actores. Entre ellas el Banco Mundial creado en 1944 con el objeto de facilitar a los países afectados por la segunda guerra Mundial financiación con préstamos blandos y ayuda técnica contiene el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y la Asociación Internacional de Fomento (AIF).

En segundo lugar, encontramos el Fondo Monetario Internacional FMI creado en 1945 con el objetivo de impulsar y apoyar el buen funcionamiento de la economía internacional, establece el sistema general de pagos y elimina restricciones cambiarias que distorsionan la dinámica del comercio internacional.

En tercer lugar, se encuentra la Organización Mundial del Comercio (OMC), creada en 1995 con el objetivo de facilitar el comercio internacional entre los países pueda fluir de forma ordenada, equitativa y con la mayor libertad posible en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La OMC está integrada por comités que legislan en temas especializados, y que dan como resultado acuerdos de negociaciones como el comercio de mercancías y servicios, la propiedad intelectual, la solución de diferencias y el examen de políticas comerciales de los países miembros.

Cuadro 1
Cuadro Resumen Teorías del Comercio Internacional

Teoría	Autor	Supuesto
Mercantilismo	Thomas Mun	Lo más conveniente para un país es obtener un superávit en la balanza comercial. El comercio es un juego de suma cero en el que las ganancias de un país son producto de pérdidas de otro (Hill, 2011, p. 156).
Ventaja Absoluta	Adam Smith	Los países difieren por su capacidad de producir bienes con eficiencia. Un país debe especializarse en producir bienes de categorías en las que tiene una ventaja absoluta e importar los de categorías en las que tiene una ventaja absoluta e importar los de categorías en que otros países tienen tal ventaja (Hill, 2011, p. 157).
Ventaja Comparativa	David Ricardo	Un país debe especializarse en producir los bienes en producir los bienes que elabora con mayor eficiencia y

		comprar a otros países los bienes que produce con menos eficiencia, aunque eso signifique comprar en el extranjero mercancía que podría producir con mayor eficiencia (Hill, 2011, p. 160)
Teoría de Heckscher – Ohlin	Eli Heckscher y Bertil Ohlin	El esquema del comercio internacional está determinado por las diferencias de dotación de factores. Los países exportarán los bienes que aprovechan factores locales abundantes e importarán los productos que hacen uso intensivo de factores que en ese lugar escaseen (Hill, 2011, p. 167).
Ciclo de vida del producto	Raymond Vernon	En los esquemas comerciales influye el lugar donde se introducen los productos (Hill, 2011, p. 169).
Nueva Teoría del Comercio		Gracias al comercio un país se especializa en la producción de determinados bienes, alcanza economías de escala y disminuye los costos de elaborar esos artículos, compra los bienes que no produce a otras naciones también especializadas (Hill, 2011, p. 172).
Diamante de Porter	Michael Porter	Cuatro atributos de un país influyen en el esquema del comercio: 1. Dotación de factores, 2. Condiciones de la demanda interna, 3. Sectores afines y de apoyo y 4. Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas (Hill, 2011, p. 173).

Fuente: Construcción propia a partir de Hill, 2011.

2. Metodología

2.1. Diseño

La investigación es de corte descriptivo exploratorio con un enfoque cualitativo, de revisión documental. El mismo implicó la consulta de textos, documentos oficiales, páginas web, y su interpretación derivando en la hermenéutica de los resultados (Pelekais, Franco, Neuman, Carrasquero, García y Leal, 2012).

El alcance establecido es el descriptivo, según refieren Hernández, Fernández y Baptista (2014) puesto que se especificaron propiedades, características y rasgos importantes del tema de estudio. Asimismo, es de carácter exploratorio, y de tipo aplicada, ya que la exploración permitió obtener nuevos datos que pueden conducir a formular con mayor precisión las conclusiones de investigación.

2.2. Participantes

No se emplea marco muestral, la población de referencia es el Departamento del Atlántico en Colombia.

2.3. Instrumento

Se realiza minería de datos a través de la información de fuentes secundarias como WISERTrade e informes de Cámara de comercio de Barranquilla entre 2012 y 2016.

2.4. Procedimiento

Para entender el problema se realizó una recopilación de fuentes secundarias principalmente de bases de datos como WISERTrade, Cámara de comercio, Dane, Procolombia, Legiscomex, departamento nacional de planeación entre otros. También consideró informes especializados en materia de internacionalización empresarial de las Pymes en otros países, artículos científicos relacionados con la internalización de las Pymes en Colombia, así como otras consultas de libros y revistas especializadas que faciliten la obtención de cifras globales y sectoriales.

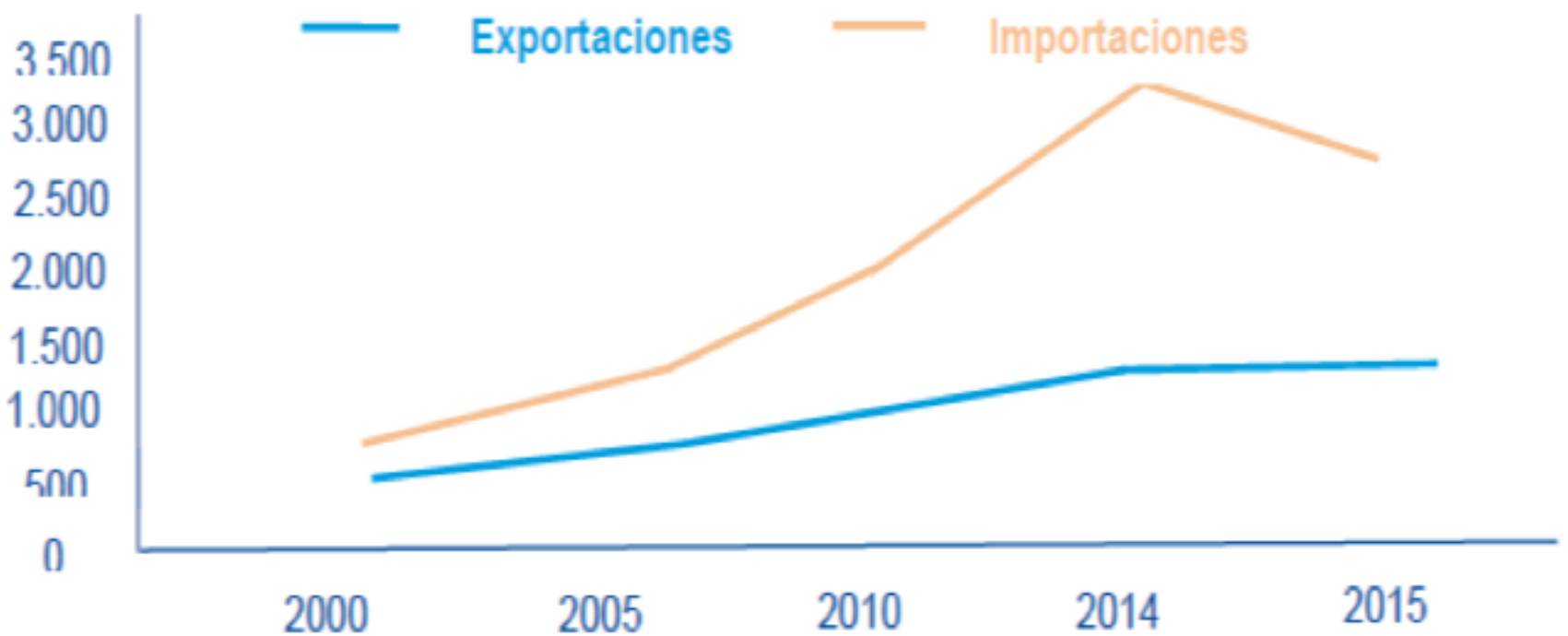
Una vez recompilada la información secundaria, se construyó un primer documento donde se expuso las cifras de exportaciones de bienes del Departamentos del Atlántico (Colombia). Posteriormente se procesó la información mediante el procesador Excel mediante cuadros y gráficos. Finalmente se realizaron las recomendaciones de posibles soluciones y conclusiones.

3. Resultados

Durante los últimos años para el caso del departamento del Atlántico la balanza comercial ha sido negativa, las importaciones superan a las exportaciones dado que los bienes que se demandan del mundo en un 60% para el 2015 corresponden a materia prima, productos intermedios y bienes de capital, para la industria manufacturera, que luego se utilizan para la fabricación de mercancías (Pacheco, Nieto & Reyes, 2016, p. 18).

Gráfica 1

Comportamiento del comercio exterior del Atlántico 2000-2015



Nota: Pacheco, Nieto & Reyes, (2016, p. 18)

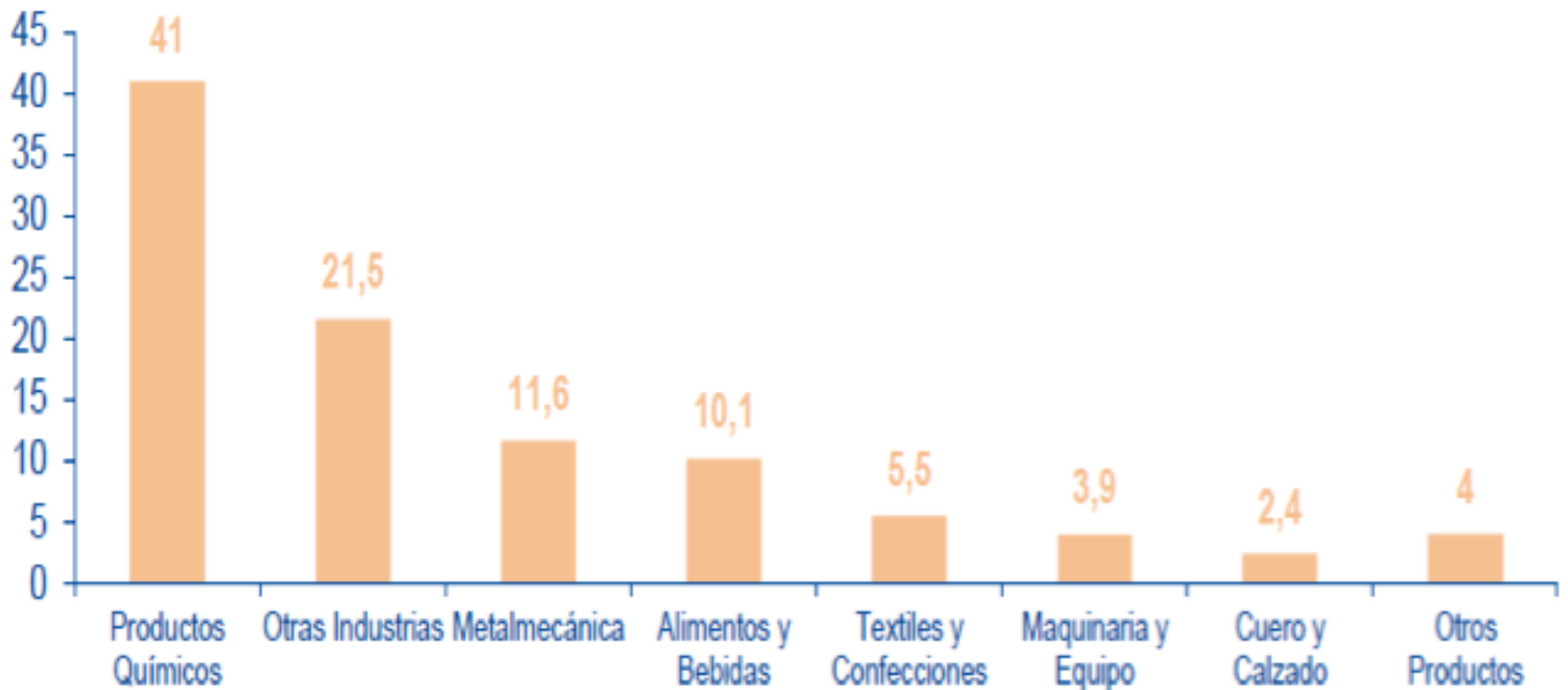
El monto exportado por compañías ubicadas en el Atlántico en 2015 aumentó en 2.2% respecto al 2014, pasando de US\$1.380 millones a US\$1.410 millones, alcanzando una participación del 4% dentro del valor total exportado por Colombia, y del 8.1% si se compara solo con los bienes industriales, de acuerdo con las estadísticas del DANE. Es de reseñar que la tasa de crecimiento promedio anual fue del 7.3% en el periodo 2000 – 2015, al pasar de US\$480 millones a US\$ 1.410 millones.

Sectorialmente, en 2015 las exportaciones del Atlántico continuaron siendo lideradas por la industria manufacturera, representando el 91% del valor global, seguida por el rubro de otros (en especial chatarra), 6.4%, y minería (carbón) con el 2.6%.

Considerando los productos, se aprecia que las exportaciones se concentran en químicos que representan el 41%, seguido de otras industrias, 21.5%, bienes metalmecánicos, 11.6%, alimentos y bebidas, 10.1% y textiles y confecciones, 5.5% (Pacheco, Nieto & Reyes, 2016, p. 19).

Gráfica 2

Distribución del valor exportado desde el departamento del Atlántico según productos de 2015

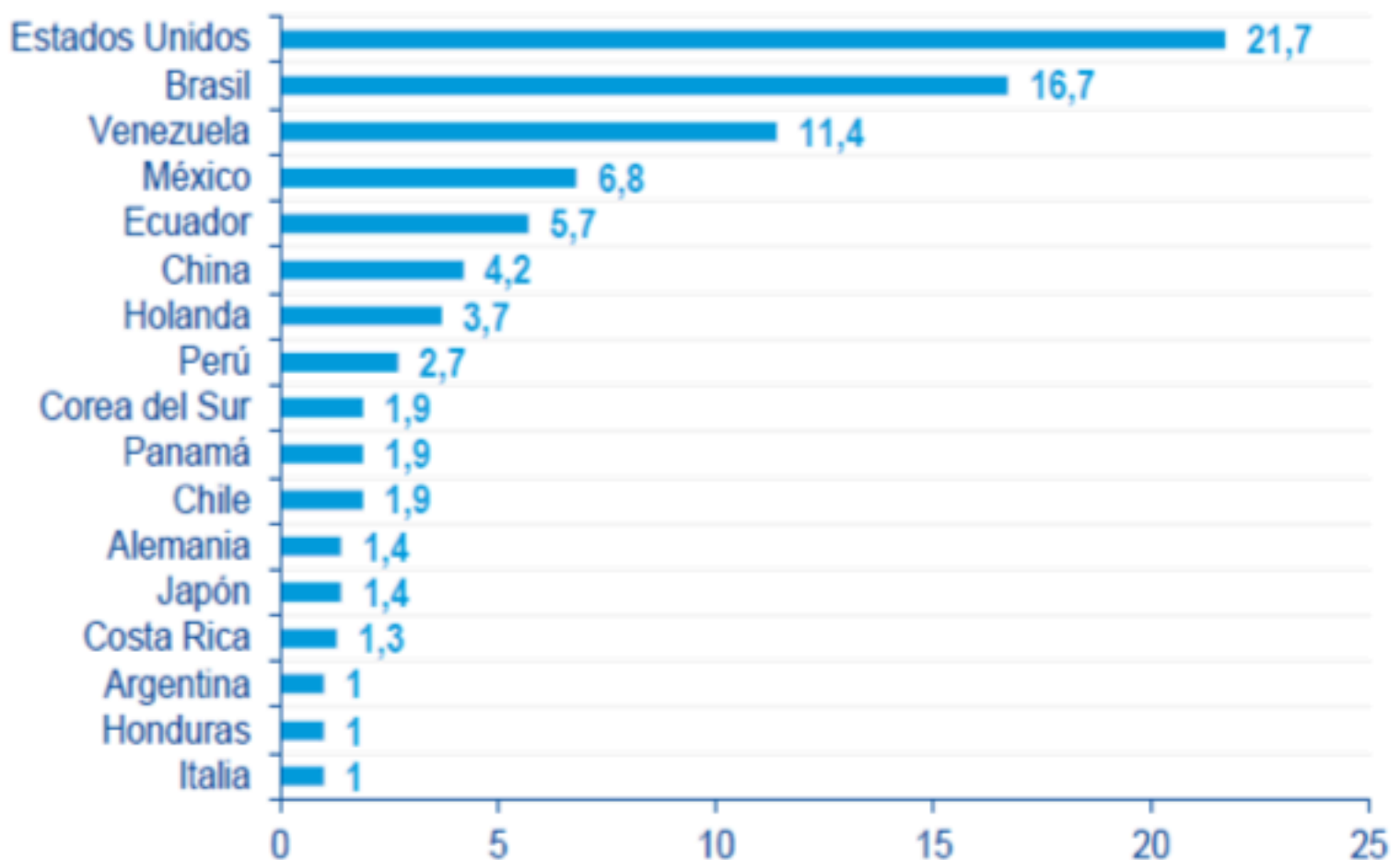


Nota: Pacheco, Nieto & Reyes, (2016, p. 19)

Según países, Estados Unidos sigue siendo el principal destino de las exportaciones del Atlántico con el 21.7%, luego le sigue Brasil, 16.7%; Venezuela, 11.4%; México, 6.8%; Ecuador, 5.7% y China, 4.2%.

Gráfica 3

Distribución del valor exportado desde el departamento del Atlántico según países de 2015



Nota: Pacheco, Nieto & Reyes, (2016, p. 20)

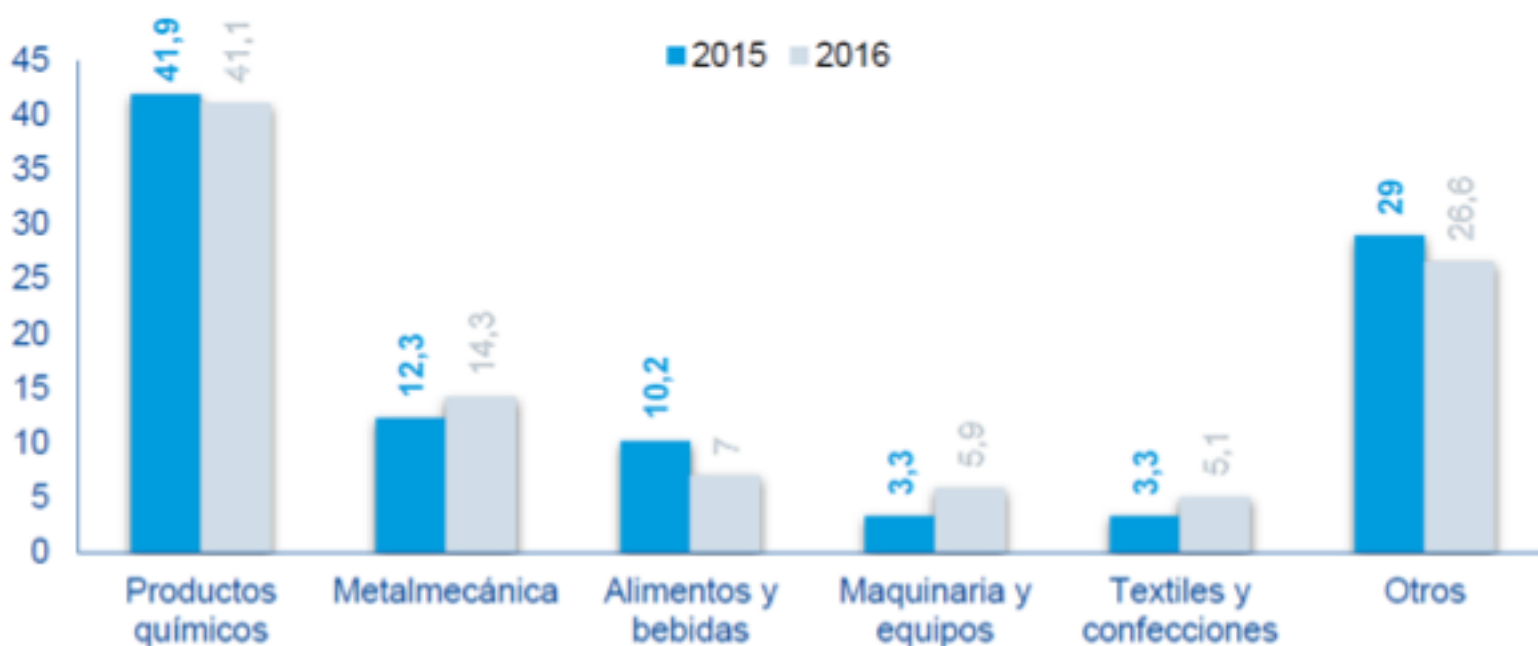
Es de anotar que las exportaciones son no tradicionales para el departamento del Atlántico, donde el 90% corresponden a manufacturas. En cuanto a volumen de carga se refiere, durante el 2015 fueron movilizadas por el sistema portuario del Atlántico 10.998.864 toneladas de carga, es decir, 183.925 toneladas más que en 2014 (10.814.939 toneladas), denotando un leve incremento del 1,7% (Pacheco, Nieto & Reyes, 2016, p. 20).

El valor exportado por las compañías ubicadas en el Atlántico durante el primer semestre de 2016 versus igual periodo de 2015 aumentó en 3.8%, al pasar de US\$639 millones a US\$663 millones. Según tipo de bienes, se aprecia que las exportaciones del Atlántico se concentran en productos químicos que representaron el 41% para los primeros seis meses de 2016, seguido de metalmecánica, 14.3%, alimentos y bebidas, 7%, maquinaria y equipos, 5.9%.

En relación a los países de destino, Estados Unidos se destaca por continuar siendo el líder de las compras de los bienes producidos en el departamento del Atlántico, con una participación del 31.8% entre enero – junio de 2016, notándose un aumento de 9 puntos porcentuales frente al mismo lapso del año inmediatamente anterior. Luego le sigue Venezuela que captó el 14.7%, Ecuador, 5.9%, Brasil, 4.8% y México, 4.5% (Pacheco & Nieto, 2016, p. 12).

Gráfica 4

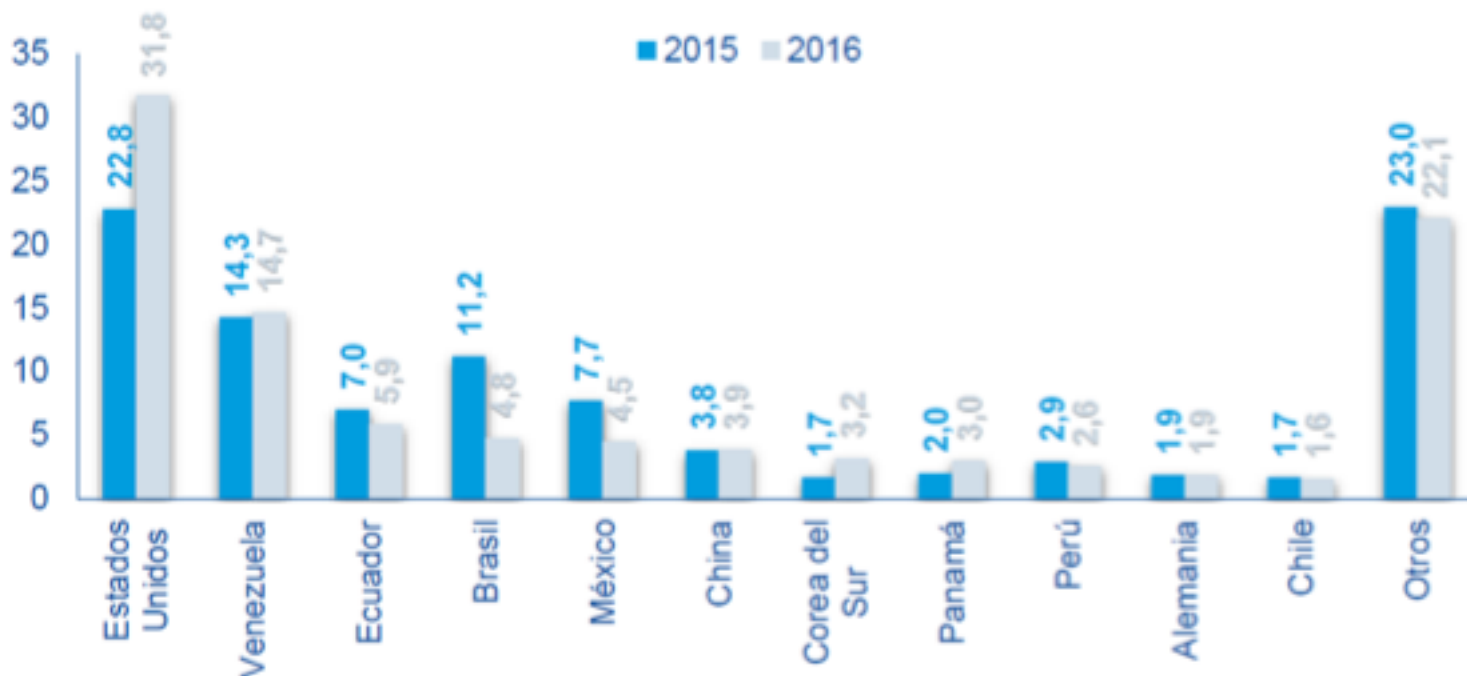
Distribución del valor exportado desde el departamento del Atlántico según productos de 2015 -2016



Nota: Pacheco & Nieto, (2016, p. 12)

Gráfica 5

Distribución del valor exportado desde el departamento del Atlántico según países de 2015 -2016



Nota: Pacheco & Nieto, (2016, p. 12)

Las exportaciones del Atlántico siguen concentrándose en pocos países, pues en esta

ocasión los cinco mercados mencionados absorbieron en conjunto el 63,1%.

Cuadro 1
Exportaciones Colombianas por Departamento, 2012-2016.

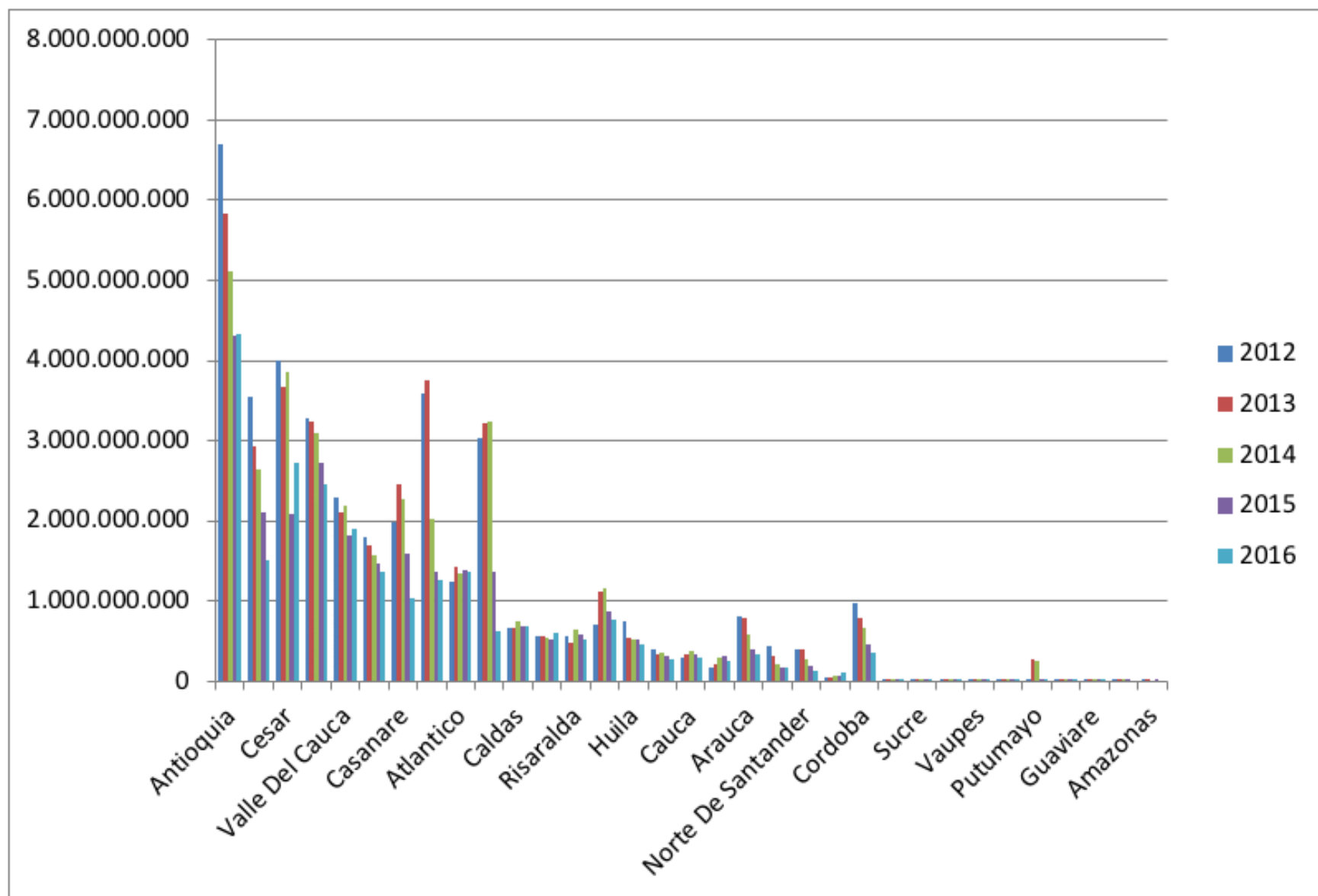
	2012	2013	2014	2015	2016
Antioquia	6.708.564.566	5.830.160.264	5.109.697.371	4.315.138.740	4.336.508.869
Guajira	3.544.755.920	2.929.472.925	2.645.718.438	2.098.594.453	1.499.054.285
Cesar	4.008.170.067	3.668.334.718	3.863.579.035	2.088.430.254	2.724.427.362
Santafé De Bogotá	3.289.802.507	3.231.869.755	3.104.505.865	2.713.990.619	2.448.553.035
Valle Del Cauca	2.283.051.473	2.112.022.174	2.195.687.959	1.825.411.505	1.893.950.236
Cundinamarca	1.793.776.216	1.689.554.067	1.564.339.963	1.477.795.604	1.374.649.264
Casanare	1.988.425.379	2.458.273.672	2.278.690.838	1.599.371.986	1.026.969.122
Bolívar	3.599.028.737	3.753.421.642	2.031.399.882	1.366.114.182	1.251.384.151
Atlántico	1.241.930.010	1.421.428.128	1.343.701.462	1.384.273.734	1.363.332.648
Meta	3.039.675.932	3.211.017.759	3.243.819.727	1.363.626.704	622.758.787
Caldas	667.015.103	673.164.791	745.042.479	680.528.431	685.344.831
Magdalena	558.388.831	551.685.072	538.602.126	526.453.428	599.533.624
Risaralda	566.280.956	472.667.210	636.030.010	590.335.145	529.889.065
Santander	713.726.447	1.118.241.730	1.162.270.194	872.744.417	769.743.885
Huila	739.539.914	530.792.675	525.975.609	521.669.961	452.433.105
Boyacá	389.325.018	341.227.753	356.040.566	307.098.938	278.853.884
Cauca	291.783.698	326.603.107	377.884.532	326.072.258	289.100.706
Quindío	163.950.608	207.040.146	291.868.101	312.598.539	262.459.048
Arauca	801.040.698	797.426.490	589.793.080	390.240.714	335.735.942
Tolima	432.508.124	312.488.132	212.811.367	172.274.528	178.563.721
Norte De Santander	402.352.326	402.814.158	272.778.616	193.960.700	120.009.220
Nariño	41.710.024	50.851.098	70.787.522	67.445.764	113.656.327
Córdoba	980.601.845	779.919.729	667.317.258	456.462.745	359.182.432

Choco	1.897.858	1.779.844	1.744.645	796.922	21.394.096
Sucre	28.400.399	23.086.091	16.496.637	16.335.601	7.007.515
SAndres Y Provid	3.180.138	3.529.772	3.085.750	3.131.834	1.709.638
Vaupés	6.973	225.736	34.397	206.628	150.642
Guainía	464.921	7.485	37.074	173.141	594.802
Putumayo	4.321.217	264.073.989	254.101.739	20.101.501	14.061.453
Caquetá	614.561	186.995	230.042	32.435	562.442
Guaviare	86.365	116.838	748.556	19.486	94.746
Vichada	2.382.939	534.169	54.997	7.588	18
Amazonas	20.775	232.009	20	9.674	0

Nota: Datos: WISERTrade & elaboración propia, (2017).

Gráfica 6

Exportaciones Colombianas por Departamento, 2012-2016



Nota: Datos: WISERTrade & elaboración propia, (2017).

Atlántico es el décimo departamento exportador entre 2012 -2016, los cinco principales

departamentos exportadores en su orden son: Antioquia, Guajira, Cesar, Bogotá y Valle. Este comportamiento se ve justificado por que las exportaciones colombianas tradicionalmente minero-energéticas. De acuerdo a información de Procolombia el perfil exportador del departamento de Antioquia es minero-energético, agrícola, textiles y confecciones y vehículos. En la Guajira minero-energéticas, muebles y madera y agrícola. En el Cesar minero-energéticas, agroindustrial y agrícola. Bogotá flores, farmacéutico, agrícola y químico, y Valle agroindustrial, químico y agrícola.

Como se aprecia en el cuadro y el gráfico los departamentos como Sucre, San Andrés, Vaupés, Guainía, Putumayo, Caquetá, Guaviare, Vichada y Amazonas son los departamentos más rezagados en el ranking de exportaciones quizás por la falta de inversión del estado, y la baja productividad y competitividad en las regiones más apartadas.

Cuadro 2
Destino Exportaciones Departamento del Atlántico, 2012-2016

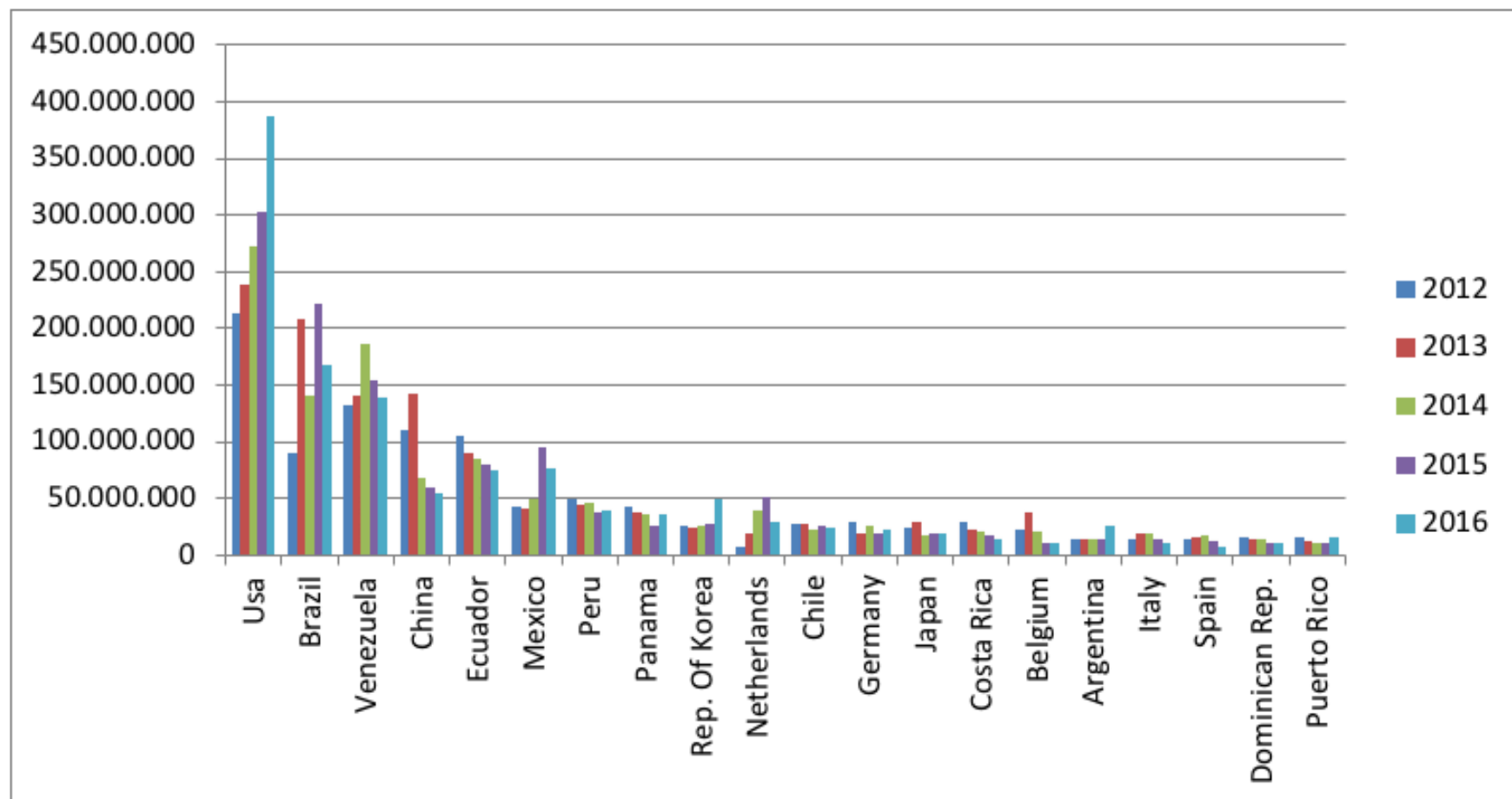
	2012	2013	2014	2015	2016
Usa	213.588.421	238.032.309	271.679.634	302.946.784	386.656.081
Brazil	90.946.488	207.739.109	140.236.496	221.750.923	167.090.870
Venezuela	131.701.914	140.648.938	186.640.763	154.473.297	139.894.732
China	110.255.597	142.694.759	67.922.202	59.590.055	54.887.784
Ecuador	105.331.135	89.517.089	85.708.340	79.636.741	74.797.007
Mexico	42.091.347	41.797.176	49.154.383	95.829.966	76.672.074
Peru	49.161.290	45.266.679	47.004.524	38.544.170	38.879.280
Panama	43.271.135	37.935.637	36.119.525	26.216.436	35.474.557
Rep. Of Korea	25.565.574	24.728.806	25.495.995	27.228.623	49.197.528
Netherlands	7.168.488	18.552.935	40.088.088	51.986.304	29.168.859
Chile	27.685.679	27.255.116	23.090.137	26.196.798	24.417.836
Germany	29.833.483	19.911.700	26.277.143	19.841.793	22.537.618
Japan	23.745.337	28.785.460	17.711.760	19.036.738	19.703.306
Costa Rica	29.030.764	22.688.454	21.054.302	16.741.174	14.748.774
Belgium	22.023.532	37.281.999	21.156.818	10.557.365	9.972.620
Argentina	13.471.738	14.263.364	13.416.539	14.550.398	25.788.525
Italy	13.327.073	19.549.729	18.522.287	13.631.350	10.234.693
Spain	13.542.522	15.607.078	17.359.038	11.933.756	7.482.097

Dominican Rep.	15.110.605	13.864.549	14.559.101	10.976.707	11.025.332
Puerto Rico	15.027.405	11.978.258	11.440.417	10.564.371	16.395.452

Nota: Datos: WISERTrade & elaboración propia, (2017).

Gráfica 7

Destino Exportaciones Departamento del Atlántico, 2012-2016



Nota: Datos: WISERTrade & elaboración propia, 2017.

Se observa que los principales países destino de exportación de las empresas del Atlántico son Estados Unidos, Brasil, Venezuela, China y Ecuador. Estados Unidos sigue siendo el principal destino de las exportaciones del Atlántico en 2016 con el 22.3%, luego le sigue Brasil, 9,6%; Venezuela, 8,1%; México, 6.8%; Ecuador, 4,3% y China, 3.2%. Existe cercanía geográfica a los destinos de exportación teniendo en cuenta que de los diez principales destinos siete son países latinoamericanos, por lo que nos lleva a afirmar que la afinidad cultural incide en las exportaciones del departamento, el idioma y la cercanía geográfica. Asimismo, los acuerdos comerciales con Estados Unidos, Mercosur, Acuerdo de alcance Parcial con Venezuela, CAN, TLC México, Corea y la Unión Europea.

Cuadro 3

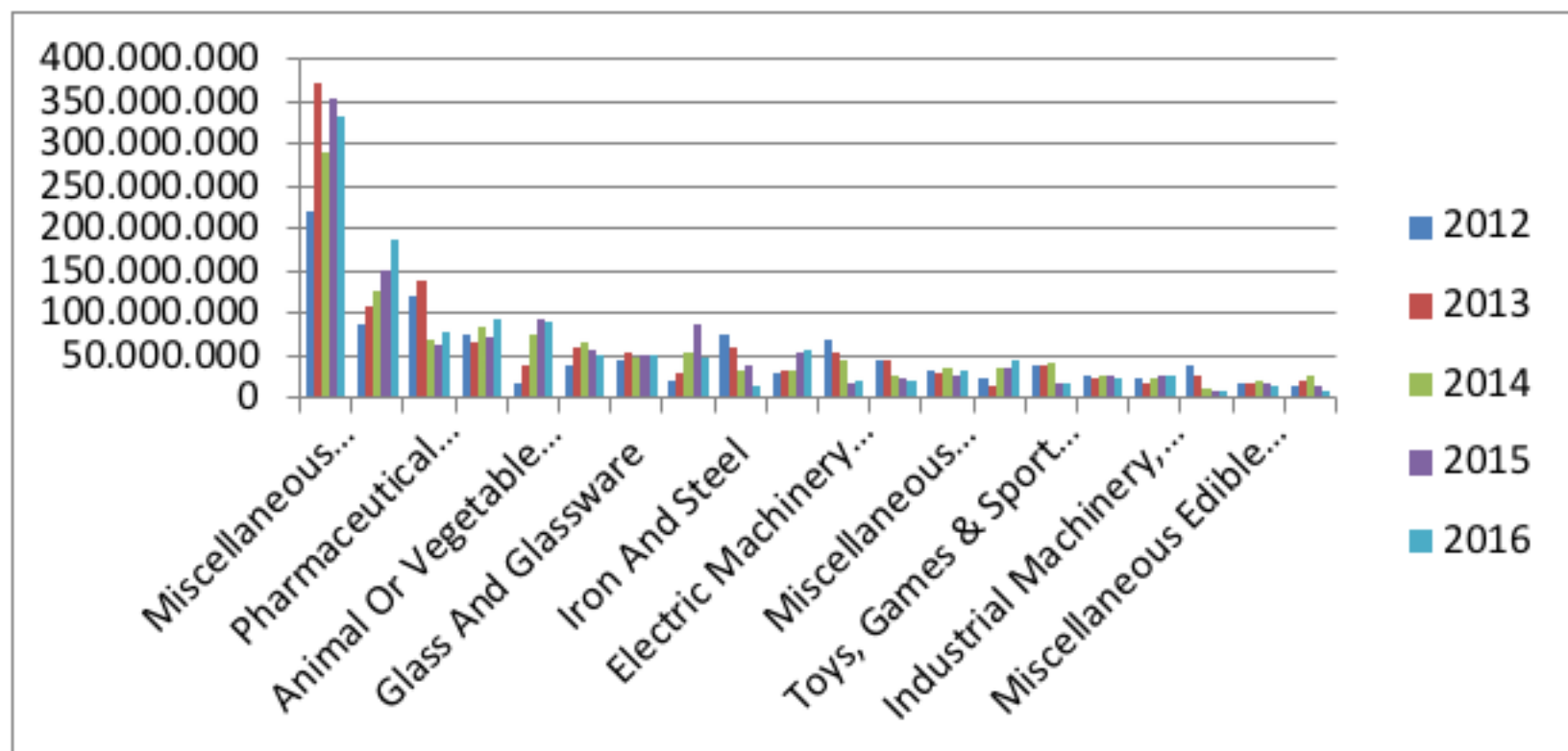
Canasta de Productos Exportados por Capítulo Departamento del Atlántico, 2012-2016.

Code	Description	2012	2013	2014	2015	2016
38	Miscellaneous Chemical Products	220.577.727	370.710.561	291.065.110	354.849.944	331.885.866
76	Aluminum And Articles Thereof	87.254.039	109.975.549	126.749.584	151.923.060	187.061.270
30	Pharmaceutical Products	121.191.227	138.952.334	70.897.610	64.695.282	78.329.493
74	Copper And Articles Thereof	75.565.065	67.976.782	84.363.362	71.731.109	95.042.982
15	Animal Or Vegetable Fats, Oils Etc. & Waxes	18.058.167	40.105.082	74.528.499	93.063.798	92.136.733
41	Raw Hides And Skins (No Furskins) And Leather	40.511.007	59.476.618	66.995.772	57.653.587	50.335.011
70	Glass And Glassware	46.233.357	54.567.232	49.577.406	52.364.582	52.005.582
63	Textile Art Nesoi; Needlecraft Sets; Worn Text Art	21.091.156	30.254.961	55.697.208	88.371.171	48.384.167
72	Iron And Steel	74.358.026	58.942.639	34.140.407	39.248.788	13.838.196
39	Plastics And Articles Thereof	28.857.070	34.701.662	33.698.395	55.654.276	58.255.464
85	Electric Machinery Etc; Sound Equip; Tv Equip; Pts	70.258.943	54.320.091	44.970.457	18.434.571	21.511.944
73	Articles Of Iron Or Steel	45.452.504	45.875.307	26.533.799	22.780.184	21.675.465
96	Miscellaneous Manufactured Articles	33.234.156	31.681.688	35.138.307	26.019.402	31.789.875
27	Mineral Fuel, Oil Etc.; Bitumin Subst; Mineral Wax	23.674.424	14.183.501	35.516.137	37.705.278	45.819.011
95	Toys, Games & Sport Equipment; Parts & Accessories	38.310.558	39.497.241	42.045.777	16.654.083	18.891.383
35	Albuminoidal Subst; Modified Starch; Glue; Enzymes	26.218.579	23.615.365	27.004.803	27.614.823	22.668.067
84	Industrial Machinery, Including Computers	23.210.071	19.409.784	24.407.056	27.389.707	28.006.410
24	Tobacco And Manufactured Tobacco Substitutes	38.400.005	26.344.363	11.526.721	7.699.332	10.346.143
21	Miscellaneous Edible Preparations	18.839.232	17.890.091	20.514.612	17.995.814	13.731.181

Nota: Datos: WISERTrade & elaboración propia, (2017)

Gráfica 8

Canasta de Productos Exportados por Capítulo Departamento del Atlántico, 2012-2016



Nota: Datos: WISERTrade & elaboración propia, (2017)

Se aprecian en la gráfica anterior que cinco capítulos mayormente exportados en el Departamento del Atlántico son en su orden: Productos químicos misceláneos, Aluminio, productos farmacéuticos, cobre, y aceites animales o vegetales. De acuerdo a información de Procolombia el perfil de exportación del departamento del Atlántico participa con exportaciones no tradicionales entre ellas químicos, metalmecánica, agroindustrial y farmacéutico.

Según Fábregas et al (2015) “a 2013 la industria manufactura aportaba al PIB departamental un 15,2% el total de las exportaciones industriales...el Departamento se consolida como exportador de productos químicos líder dentro de la industria manufacturera”.

Cuadro 4

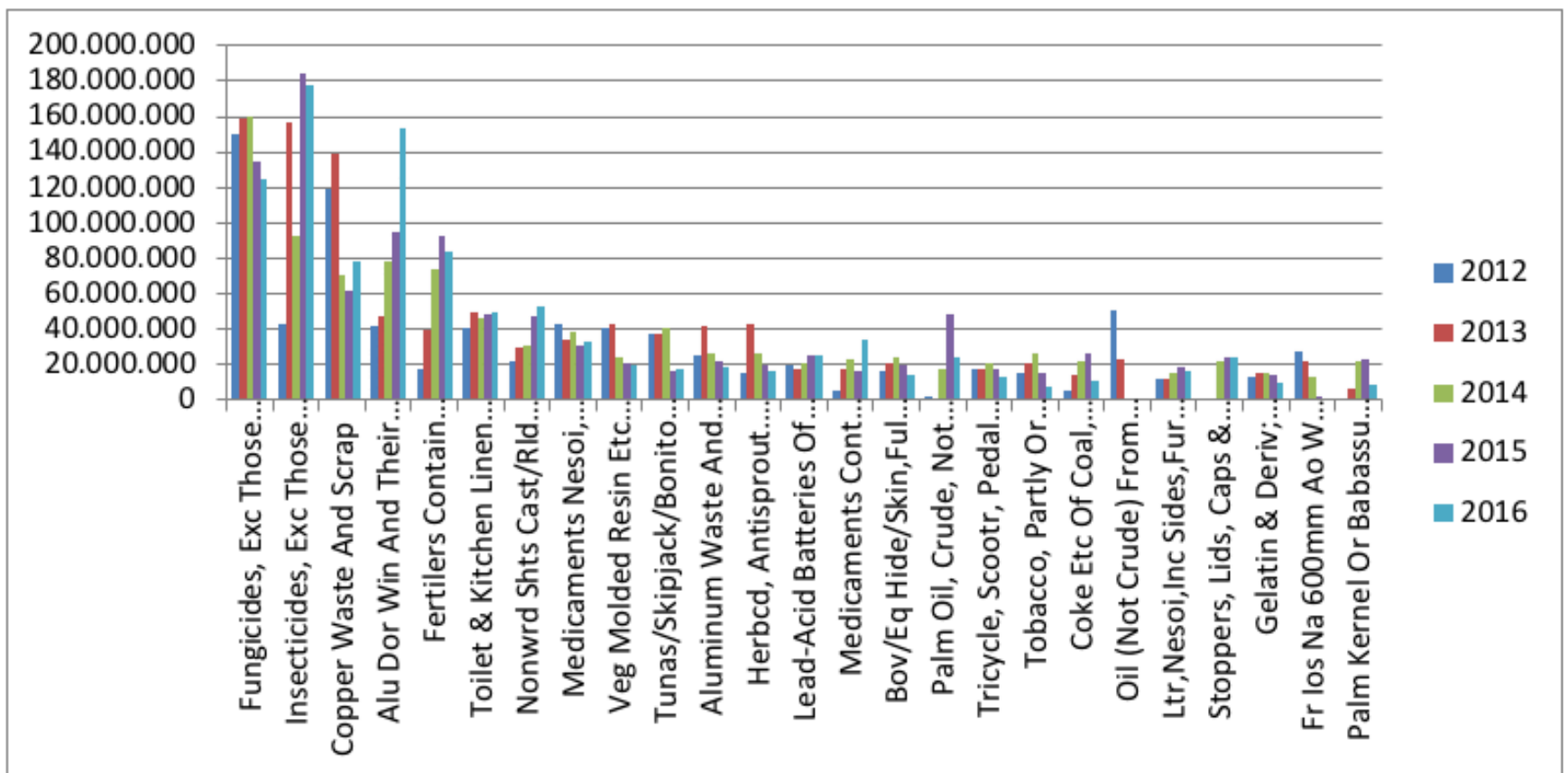
Canasta de Productos Exportados Departamento del Atlántico, 2012-2016

Code	Description	2012	2013	2014	2015	2016
380892	Fungicides, Exc Those Specified In Subhead. Note 1	150.604.808	158.917.454	159.778.059	134.485.947	124.590.661
380891	Insecticides, Exc Those Specified In Subhead. Nt 1	43.273.049	156.307.678	92.718.843	184.400.955	177.996.807
740400	Copper Waste And Scrap	119.629.018	138.530.024	70.755.824	61.988.144	78.179.677
761010	Alu Dor Win And Their Fra And Thres For Doors	41.832.444	47.765.226	78.729.952	94.391.081	153.400.712
310520	Fertilers Contain Nitrogen, Phosphorus & Potassium	17.227.502	39.419.625	73.958.940	92.556.360	83.712.981
630260	Toilet & Kitchen Linen Of Cotton Terry Fabrics	41.073.141	49.930.704	46.026.253	48.094.715	49.279.618
700312	Nonw rd Shts Cast/Rld Glass, Colrd,Opac,Flshd,Layrd	22.457.375	29.529.611	30.277.866	46.984.662	52.672.317
300490	Medicaments Nesoi, Measured Doses, Retail Pk Nesoi	43.131.126	33.723.256	38.781.791	31.153.478	33.445.185
960200	Veg Molded Resin Etc Carving Material, Nesoi	40.843.516	42.754.034	24.446.505	21.401.460	20.221.274
160414	Tunas/Skipjack/Bonito Prep/Pres Not Minced	37.442.396	37.784.058	40.637.372	15.967.336	17.618.116
760200	Aluminum Waste And Scrap	24.754.267	41.508.900	26.212.400	22.012.509	19.227.492
380893	Herbcd, Antisprout. Prod. & Plant-Grwth Reg. Nesoi	15.079.009	43.199.033	26.655.812	19.993.035	16.220.969
850710	Lead-Acid Batteries Of A Kind Used For Stg Engines	19.299.372	17.261.906	20.851.644	24.787.111	25.353.376
300432	Medicaments Cont Cortex Hormones Etc Doses	5.950.484	18.124.958	22.695.572	16.338.911	34.399.333
410411	Bov/Eq Hide/Skin,Ful Grn,Unsplit;Grn Spl, Wet Stat	16.074.454	20.337.388	24.222.450	20.030.918	14.470.363
151110	Palm Oil, Crude, Not Chemically Modified	2.538.912	867.865	17.153.727	48.382.177	23.753.311
950300	Tricycle, Scootr, Pedal Car & Sim Wheeled Tys; Etc	17.933.692	17.644.737	20.428.687	17.929.174	13.553.947
240120	Tobacco, Partly Or Wholly Stemmed/Stripped	14.891.262	20.466.334	26.808.405	14.886.192	7.829.905
270400	Coke Etc Of Coal, Lignite Or Peat; Retort Carbon	5.830.134	13.971.268	21.948.402	26.488.396	11.344.783
271019	Oil (Not Crude) From Petrol & Bitum Mineral Etc.	50.788.547	22.766.695	626.566	999.138	647.501
410799	Ltr,Nesoi,Inc Sides,Fur Prep,Bv/Eq, Nesoi	12.090.796	11.942.296	15.628.157	19.178.487	15.930.433
392350	Stoppers, Lids, Caps & Other Closures, Of Plastic	325.548	183.772	21.867.981	24.083.040	24.193.343
350300	Gelatin & Deriv; Isinglass; Glues, Animal Or Nesoi	13.610.374	15.010.737	15.404.205	14.143.758	9.935.479
721041	Fr los Na 600mm Ao W Zinc Ctd O Pltd Nt Elctc Corr	27.934.090	21.640.783	13.270.284	2.464.981	635.205
151321	Palm Kernel Or Babassu Oil, Crude Nt Chem Modified	0	6.231.755	21.841.152	23.004.122	8.316.812

Nota: Datos: WISERTrade & elaboración propia, (2017)

Gráfica 9

Canasta de Productos Exportados Departamento del Atlántico, 2012-2016



Nota: Datos: WISERTrade & elaboración propia, (2017)

Los cinco principales productos exportados en el Departamento del Atlántico son fungicidas, insecticidas, cobre, marcos de aluminio para ventanas y puertas, y fertilizantes que contienen nitrógeno, fósforo y potasio. En este sentido actualmente, bajo el liderazgo de la Cámara de Comercio de Barranquilla se dinamizan en el departamento cuatro clúster, a saber: Salud – Farma, Insumos Agroindustriales, Muebles y Servicios Logísticos, mediante los cuales se han adelantado una serie de proyectos e iniciativas en materia de innovación y formación del talento humano. Todo ello con el ánimo de elevar la competitividad de los diferentes eslabones que integran cada uno de los clúster (Pacheco & Nieto, 2016, p.30).

Además en la ciudad se encuentran en el parque empresarial empresas destacadas como Monómeros Colombo Venezolanos S.A. teniendo como actividad principal la producción nutrición animal, nutrición vegetal y productos industriales; C.I. Energía Solar ESWINDOWS cuyos principales líneas de producción son ventanas, fachadas, puertas, puertas interiores, barandas; Tecnoglas dedicada a la manufactura de vidrio insulado, vidrio laminado, vidrio monolítico, Low E Glass; Industrias CANON de Colombia S.A. manufactura toallas, sabanas, cobijas y edredones; C.I. Farmacapsulas S.A. producción de formas farmacéuticas sólidas y formas farmacéuticas líquidas; Procaps S.A. capsulas blandas de gelatina; y Acesco cuyos productos son los aceros planos, cubiertas, entrepisos, perfiles, tubería y accesorios.

4. Conclusiones

De acuerdo a los objetivos planteados en este trabajo se presentan las siguientes conclusiones. El PIB del departamento del Atlántico se ha mantenido estable representando el 27,3% de la región Caribe en 2015, el sector industrial aporta el 14% mientras que el comercio el 13%. Las Pymes representan el 9,3% de total del parque empresarial, y el 88% del total de empresas se encuentra en el sector terciario.

En referencia a la Gran Encuesta Pyme Barranquilla a 2016-1, el 30% de las pymes que participaron fueron del comercio y el 29% de la industria. En la misma encuesta a 2015-1, se preguntaron datos sociodemográficos donde se encontraron los siguientes hallazgos: La mayor parte de las Pymes industriales se encuentran entre los 16 y más de 22 años, en contraste el grueso de las Pymes comerciales se encuentra entre los 3 y los 10 años. Evidenciando una relación positiva entre la madurez del ciclo de vida en las pymes industriales y su permanencia en el mercado, mientras que ciclos de vida más cortos en las Pymes comerciales.

Entre el 71% y el 83% de los gerentes de las Pymes son sus dueños; entre el 71% y el 78% son hombres, y estos gerentes suelen estar en el rango de edad entre los 36 y los 45 años

(32% para industria y 27% para comercio). Finalmente, entre el 55% y el 71% de los gerentes del segmento Pyme barranquillero haculminado estudios universitarios.

En cuanto a la balanza comercial del departamento esta ha sido tradicionalmente negativa las exportaciones superadas por las importaciones en un 60% a 2015. Las exportaciones a 2015 tuvieron un crecimiento del 2,2% con respecto al 2014, lideradas por la industria manufacturera estas se concentran en se concentran en químicos que representan el 41%, seguido de otras industrias, 21.5%, bienes metalmecánicos, 11.6%, alimentos y bebidas, 10.1% y textiles y confecciones, 5.5%. Es de anotar que el 90% de las exportaciones en el departamento son no tradicionales.

Apunta Olave (2005) Atlántico ha sido tradicionalmente un departamento deficitario, pero se destaca que en los últimos años la magnitud del déficit ha tendido a cerrarse por el mejor desempeño relativo de las exportaciones frente a las importaciones. A 2005 el Atlántico exporta el 4.1% del total del país y en su oferta no incluye las exportaciones tradicionales (café, petróleo y carbón). En el indicador de exportaciones no tradicionales per cápita superaba al país en dicho periodo (p. 148).

Los cinco principales productos exportados en el Departamento del Atlántico son fungicidas, insecticidas, cobre, marcos de aluminio para ventanas y puertas, y fertilizantes que contienen nitrógeno, fósforo y potasio. En los que se denotan empresas altamente exportadoras como Monómeros Colombo Venezolanos S.A., C.I. Energía Solar ESWINDOWS, Tecnoglas, Industrias CANON de Colombia S.A., C.I. Farmacapsulas S.A., Procaps S.A. y Acesco

Según países, Estados Unidos sigue siendo el principal destino de las exportaciones del Atlántico con el 21.7%, luego le sigue Brasil, 16.7%; Venezuela, 11.4%; México, 6.8%; Ecuador, 5.7% y China, 4.2%. Las exportaciones se concentran en pocos países, pues los cinco mercados mencionados absorbieron en conjunto el 63,1%.

El departamento del Atlántico es el décimo departamento exportador entre 2012 -2016, los cinco principales departamentos exportadores en su orden son: Antioquia, Guajira, Cesar, Bogotá y Valle. Antioquia, Guajira y Cesar lideran el ranking con exportaciones tradicionales es decir minero-energéticas.

Coincidiendo estos resultados con el planteamiento de Yance (2008), quien señala que el Atlántico por sus antecedentes históricos y su posición geográfica, presenta un proceso de internacionalización y modernización nacional, que sumado a una descentralización económica y política podría jugar un papel crucial en su destino y desarrollo (p. 28).

Referencias bibliográficas

ÁLVAREZ, M., & BERMÚDEZ, M. (2012). *Evolución del comercio exterior de Colombia desde la óptica de los acuerdos comerciales*. Recuperado el 27 de Octubre de 2017, de

<http://www.mincit.gov.co/loader.php?>

[IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=63058&name=OEE_12-2012__Evolucion_Comercio_Exterior.pdf&prefijo=file](http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=63058&name=OEE_12-2012__Evolucion_Comercio_Exterior.pdf&prefijo=file)

BANCO MUNDIAL. (2017). *Colombia: panorama general*. Recuperado el 27 de Octubre de 2017, de <http://www.bancomundial.org/es/country/colombia/overview>

CUENTAS, D. & GARCÍA, J. (2015). Competitividad en las Pyme de la industria textil en Colombia. *Revista Redieluz*, Vol. 5 Nros. 1 y 2, 191-197. Pp.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. (1990). *Programa de modernización de la economía colombiana*. Recuperado el 27 de Octubre de 2017, de Documento CONPES: DNP —2.465—J CDCE: INCOMEX/ACDCE/003/90 :

<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/2465.pdf>

ESCUADERO, M.; HURTADO, N.; TORRES, J, & DE LA AGUILERA, J. (2011). La internalización de la empresa como fuente generadora de innovación: una aplicación empírica al sector alimentario. *Revista ESIC Market* (139). 51-75. Pp.

FABREGAS, C.; MENDOZA, J.; MIRANDA, J.; QUIROZ, E.; OSORIO, C.; ESTRADA, H.; y HIGUERA, V.(2015). Potencial exportador del departamento del Atlántico. Barranquilla

(Colombia): Ediciones Universidad Simón Bolívar, 115 Pp.

GALVIS, O. & ALTAMAR, H. (2016). Vínculo- universidad – empresa – estado: mecanismo para mejorar la competitividad empresarial en Barrancabermeja. En Desarrollo Gerencial Revista de la Facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Contables de la Universidad Simón Bolívar-Colombia, 8(2), 111 - 126.

GUTIERREZ, A.; FONTANA, H. Y ABREU, E. (1996). Investigación y reconversión de la agricultura venezolana. Revista Espacios, Vol. 17, Nro. 1.

HILL, Ch. (2011). Negocios Internacionales. México: McGraw-Hill.

JIMENEZ, L.; ACEVEDO, N. & ROJAS, M. (2017). Diversificación internacional de portafolios con ETF para el mercado de renta variable en Colombia. Revista Espacios, Vol. 38, Nro. 36

LÓPEZ, J. (2006). La internacionalización de la empresa manufacturera española: Efectos del capital humano genérico y específico. En Cuadernos de Gestión, 6 (1), 11 – 24.

OLAVE, J. (2005). Propuesta de un modelo asociativo de gestión exportadora a partir del análisis del sector de confecciones del departamento del Atlántico (Colombia). En Pensamiento y Gestión, 19, pp. 141 – 199.

PACHECO, G. & NIETO, D. (2016, a). Compilación de análisis económicos y empresariales en el departamento del atlántico elaborados por la cámara de comercio de barranquilla en 2016. Barranquilla (Colombia): Cámara de Comercio de Barranquilla, p. 23 – 24.

PACHECO, G.; NIETO, D. & REYES, D. (2016). Análisis de la complejidad económica del Atlántico. Barranquilla (Colombia): Cámara de Comercio de Barranquilla, p. 7.

PELEKAIS, C.; FRANCO, M.; NEUMAN, N.; CARRASQUERO, E.; GARCÍA, J. & LEAL, M. El ABC de la investigación. Un encuentro con la ciencia. Maracaibo: Editorial Astrodata

REGISTRADURÍA NACIONAL. (1991). *Constitución Política de Colombia 1991*. Recuperado el 27 de Octubre de 2017, de <http://www.registraduria.gov.co/IMG/pdf/constitucio-politica-colombia-1991.pdf>

RIALP, A. (1999). Los enfoques micro-organizativos de la internacionalización de la empresa: una revisión y síntesis de la literatura. En Cambio Tecnológico y Competitividad, 781, pp. 117-128.

SALMI, J. ET. AL.(2014). *Reflexiones para la política de internacionalización de educación superior en Colombia*. Bogotá: Ministerio de Educación Nacional.

SOLLEIRO, J. L. y SIMONEEN, H. Radiografía del milagro exportador mexicano: hacia una estrategia articulada con la capacidad productiva y la realidad **social**. *Revista Espacios*. Vol. 21, Año 2000, Número 2, Pág. 10-29. Recuperado de: <http://www.revistaespacios.com/a00v21n02/22002102.html>

STIGLITZ, J. (2010). El malestar en la globalización. México: Editorial taurus

TAYLOR, S.J. y BOGDAN, R. (1986). Introducción a los métodos cualitativos de investigación. La búsqueda de significados. Buenos Aires: Paidós.

TORRES, R. (2005). La teoría del comercio internacional. México: Siglo XXI editores, 521Pp.

VILLAREAL, O. (2005). La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea. En Cuadernos de Gestión, 5, (2), pp. 55-73.

YANCE, A. (1993). Colombia y el Atlántico hacia los mercados Internacionales. En Económicas CUC, 21, (1), pp. 24 – 31.

1. Magíster en Administración de Organizaciones, Universidad Nacional Abierta y A Distancia. Doctorante en Filosofía con Orientación en Relaciones Internacionales, Negocios y Diplomacia de la Universidad Autónoma de Nuevo León. Correo electrónico: jorgeisaac.lc@gmail.com (ORCID: 0000-0002-0999-5468)

2. Dra. en Metodología, Técnicas y Análisis del Desarrollo Regional por la Universidad de Sevilla, departamento de economía aplicada III. Profesora investigadora de la Universidad Simón Bolívar (Departamento de Comercio y Negocios Internacionales). Correo electrónico: ana.cazallo@unisimonbolivar.edu.co (ORCID: 0000-0003-0219-0891)

3. Magister en Administración de Empresas e Innovación por la Universidad Simón Bolívar. Profesora investigadora de la Universidad Simón Bolívar (Departamento de Comercio y Negocios Internacionales). Correo electrónico: Indiramenaca@unisimonbolivar.edu.co (ORCID: 0000-0002-0355-8937)

4. Dr. en Ciencias Económicas por la Universidad del Zulia. Profesor investigador de la Universidad Simón Bolívar

(Departamento de Contaduría Pública). Correo electrónico: hugo.martinez@unisimonbolivar.edu.co (ORCID: 0000-0002-3222-1321)

5. Magister en Administración e Innovación por la Universidad Simón Bolívar. Profesora investigadora de la Universidad Simón Bolívar. Correo electrónico: eolivero@unisimonbolivar.edu.co (ORCID: 0000-0002-3146-4620)

6. Dr. en Ciencias Gerenciales por la Universidad Rafael Belloso Chacín. Profesor investigador de la Universidad Simón Bolívar. Correo electrónico: jesus.garcia@unisimonbolivar.edu.co (ORCID: 0000-0003-3777-3667)

Revista ESPACIOS. ISSN 0798 1015
Vol. 39 (Nº 22) Año 2018

[Índice]

[En caso de encontrar algún error en este website favor enviar email a webmaster]

©2018. revistaESPACIOS.com • Derechos Reservados