

IMPORTANDO PARA EXPORTAR, INTERNACIONALIZACIÓN DE PEQUEÑAS FIRMAS MANUFACTURERAS EN BOGOTÁ, D.C. UN ESTUDIO COMPARADO

IMPORTING TO EXPORT, INTERNATIONALIZATION OF SMALL MANUFACTURING FIRMS IN BOGOTÁ, D.C. A COMPARATIVE STUDY

Valencia González, Catherine¹; Páramo-Renza, Edward²;

¹ *Universitaria Agustiniiana, Facultad de Ciencias Económicas, Programa de Negocios Internacionales, Bogotá, Colombia*
Email: catherine.valenciag@uniagustiniana.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5577-3073>

² *Universitaria Agustiniiana, Facultad de Ciencias Económicas, Programa de Negocios Internacionales, Bogotá, Colombia*
Email: edward.paramo@uniagustiniana.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5628-0182>

DOI: <https://doi.org/10.5377/aes.v4i1.16452>

Recibido 10/05/23 – Aceptado 20/06/23

Resumen

Dada la frágil y prolongada desaceleración del crecimiento económico mundial, los organismos multilaterales y gobiernos instan a formular políticas que puedan mejorar a largo plazo una diversificación económica eficaz, promoviendo la industrialización y la expansión internacional. Así el objetivo de este artículo es evidenciar la importancia de los procesos de importación, para apalancar la primera exportación de pequeñas firmas del sector manufacturero en Bogotá D.C. Para este fin se desarrolló un estudio de caso de tipo deductivo, a través de la investigación aplicada en la innovación de procesos, en la función de producción de bienes, y distribución y logística. La teoría abordada se enmarca en la internacionalización, vista desde el modelo Uppsala, y el modelo de innovación, asumiendo que la internacionalización es un proceso de innovación empresarial básica para la internacionalización de Pymes. Los resultados permitieron observar que indiferente a la actividad industrial que realicen, las firmas requieren importar bienes de capital o insumos para su proceso de producción. Las demoras en trámites aduaneros de importación retrasan los tiempos en los procesos productivos afectando los despachos de las mercancías en la exportación. Los destinos elegidos para la primera oferta exportable de estas industrias son países con los que Colombia tiene tratados de libre comercio.

Palabras clave: Exportaciones, importaciones internacionalización, pymes, estudio de caso.

Abstract

Given the fragile and protracted slowdown in world economic growth, multilateral organizations and governments are calling for policies that can improve effective economic diversification in the long term, promoting industrialization and international expansion. Thus, the objective of this article is to demonstrate the importance of import processes, to leverage the first export of small firms in the manufacturing sector in Bogotá D.C. For this purpose, a deductive case study was developed through applied research in process innovation, in the function of production of goods, distribution and logistics. The theory applied is part of internationalization, seen from the Uppsala model, and the innovation model, assuming that internationalization is a process of business innovation, basic for the internationalization of SMEs. The results allowed us to observe that regardless of the industrial activity carried out, the firms need to import capital goods or inputs for their production process. Setbacks in import customs procedures delay the times in the production processes, affecting the dispatch of merchandise in the export process. The destinations chosen for the first exportable supply of these industries are countries with which Colombia has free trade agreements.

Keywords: Exports, imports, internationalization, SMEs, case study.

Autor por correspondencia: catherine.valenciag@uniagustiniana.edu.co (Valencia González, Catherine)

Forma sugerida de citación: Valencia, C., y Páramo-Renza, E. (2023). Importando para exportar, internacionalización de pequeñas firmas manufactureras en Bogotá D.C. Un estudio comparado. *Apuntes de Economía y Sociedad*, 4(1), 142-153. <https://doi.org/10.5377/aes.v4i1.16452>

Copyright © Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, León (UNAN-León)

Conflicto de intereses: Los autores han declarado que no existen ningún conflicto de interés.

I- Introducción

Durante el 2020 y el 2022 la hiperglobalización ha estado en crisis, no solamente por lo que desató COVID-19, sino también por causa de diferentes tensiones geopolíticas, esto ha revelado situaciones sin precedentes en el comercio internacional, así que en la actualidad las políticas globales giran en torno a la reactivación económica y empresarial, tanto de los organismos multilaterales, como las políticas nacionales.

La Organización Mundial de Comercio (OMC) proyectó que el volumen del comercio mundial de mercancías crecerá un 1,7% para el 2023, esto dado los efectos de la guerra en Ucrania, la elevada inflación, y otras presiones externas, se prevé que no se logrará un crecimiento como el del 2022 que fue del 2,7%. En el mismo sentido, los efectos persistentes de la pandemia y las crecientes tensiones fueron los principales factores que incidieron en el comercio y la producción de los últimos meses, y es probable que en este año ocurra lo mismo (2023).

En América Latina y el Caribe el comercio se expandió en 9,8% con una rápida recuperación de las exportaciones durante el 2021, dado principalmente por las exportaciones de productos básicos de la industrias minero-energéticas (Giordano y Michalczewsky, 2022). Para el 2021 las exportaciones de la región aumentaron un 27,8%, mientras que para el 2022, fue del 18,8%, presentando una desaceleración, con una reducción en 9% (Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2023).

Respecto al crecimiento económico no es diferente, se estima que para el 2023 será del 1,2%, (actualizado a abril) reflejando un bajo crecimiento, sumado a una elevada desigualdad, combinada con unas condiciones internacionales adversas. El informe de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) expone que los gobiernos de la región enfrentan dificultades para promover la creación de empleo; y que los países de América del Sur serán los de menor crecimiento en el PIB (0,6%) y estarán afectados por la caída de los precios de los productos básicos, más la alta inflación. Además, insta a recordar que la propia región es el principal destino de sus exportaciones de manufacturas (2023).

En relación con el sector manufacturero, un estudio de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) encontró que antes de la pandemia, los países con mayor capacidad de fabricación; según participación manufacturera del Producto Interno Bruto (PIB) cayó menos que aquellos países con capacidad de fabricación limitado; la investigación concluyó que la relación negativa existe en los países desarrollados como en desarrollo y que Latinoamérica exhibe un desempeño exportador poco dinámico en el ámbito de las manufacturas, a excepción de México (2021).

Colombia particularmente ha perdido participación de las manufacturas en las exportaciones de bienes en los últimos 20 años, presenta una escasa diversificación en su canasta exportadora, y se considera un exportador neto de hidrocarburos (CEPAL, 2023), razón por la que la OMC, insta constantemente en cada examen de policía comercial a diversificar la oferta exportable.

Con un escenario internacional poco alentador, las exportaciones colombianas presentan adicionalmente otras problemáticas más allá de la dependencia de la industria extractiva, que absorbe el 55,6% (Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE], 2023); el destino de las exportaciones se concentra a Estados Unidos, mercado que acogió el 27,5% en el 2021 y el 26% en el 2022 del total de bienes exportados; adicionalmente el resto de la oferta exportable más significativa en valores FOB, carece de valor agregado, como lo son: café, flores y bananos (El Observatorio de Complejidad Económica [OEC], 2023; DANE, 2023).

Desde la perspectiva del sector manufacturero, las exportaciones son básicamente productos químicos, plástico y sus manufacturas, aluminio y sus manufacturas, maquinaria, aparatos y material eléctrico y sus partes, aceites esenciales, caucho confitería a base de azúcar, grasas y aceites vegetales y de actividades del sector automotriz (Salazar-Araujo, Morales Trujillo y Martínez Solano, 2020; Valencia y Pinzón, 2021). Ambas investigaciones coinciden en que son las grandes empresas nacionales y extranjeras las que dinamizan las exportaciones (p. 569; p. 25). A esto se suma que la participación exportadora de las pymes es modesta y muy reducida (Mesa y Torres, 2019), lo que concuerda con el informe del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT), revelando que la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas del país al 2020 alcanzaron una participación del 18% en las exportaciones totales de Colombia, lo que permite indicar que el 82% de las exportaciones, lo hacen las grandes firmas (2021).

La literatura ha sido enfática en que las importaciones mejoran claramente la productividad (Halpern, Koren & Szeidl, 2005; Kasahara & Rodrigue, 2008; Kim, Lim & Park, 2009; Vogel & Wagner, 2010; Chen & Steinwender, 2021) y más recientemente; coincide en la necesidad de importar para mejorar los procesos productivos y la calidad de los productos a exportar (González, Mancilla, Mendoza, y Cruz, 2019; Ortiz, 2019; Fallah Jelodar & Sadeghi, 2023).

En Colombia, la región Bogotá es el principal centro empresarial del país, concentra el 32% del total de las empresas a nivel nacional, a diciembre del 2021 había 470.579 empresas matriculadas y renovadas. En el primer semestre de 2022, el 86% de las empresas activas en la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), están ubicadas en Bogotá D. C., así mismo el informe señala que el 99% de las empresas creadas en la región son micro y pequeñas (CCB, 2022).

Por lo anterior, este artículo tiene como objetivo evidenciar la importancia de los procesos de importación, para apalancar la primera exportación de pequeñas empresas del sector manufacturero en Bogotá creadas específicamente en el periodo postpandemia, del 2021 en adelante. Se hace importante resaltar la importancia de la primera exportación concierne varias situaciones, la más significativa es reconocer que los procesos de internacionalización (Melin, 1992), todos inician por una exportación, pero el hecho de que la firma exporte no garantiza su internacionalización (Bilkey & Tesar, 1977; Cavusgil, 1980; Johanson & Vahlne, 1990; Knight & Cavusgil, 1996; Chen y Huang, 2004).

Este estudio empleó la metodología estudio de caso deductivo, a través de investigación aplicada que surge de trasladar conocimientos teóricos a conocimientos prácticos y útiles para la sociedad, respuestas más concretas a escenarios reales como las empresas o las firmas; la intervención se realizó a través de la innovación de proceso, para la primera exportación a las empresas: Th Fiberglass Parts S.A.S y Optimal Sinergia Group S.A.S más los criterios de selección para cada una de las categorías analíticas. Ambos casos permitieron identificar que sin interesar la actividad industrial que desarrollen y las diferencias en valor agregado de los bienes finales, las dos empresas presentaron el patrón, que no podrían realizar exportaciones si previamente no se realizaba la importación de insumos, y/o bienes de capital.

Para presentar los resultados de esta investigación, el artículo se desarrolla en cuatro momentos: (i) revisión de la literatura que acoge la situación actual y la importancia de las importaciones para exportar dentro de la introducción y la internacionalización de las empresas, (ii) una explicación del modelo Uppsala y la importancia de la innovación en los procesos de internacionalización dentro del planteamiento teórico, (iii) la explicación de la investigación aplicada y la innovación de proceso que fue empleada como metodología del estudio de caso, y (iv) los resultados de las dos empresas estudiadas, junto con las conclusiones.

II- Planteamiento Teórico

Los avances teóricos parten desde el planteamiento empleado por Vernon para explicar el comercio y la inversión internacional o internacionalización de las empresas estadounidenses (1966) así como de igual forma lo hizo Kojima con las empresas japonesas (1973). Respecto a la teoría de internacionalización existen varios enfoques, algunos de los más citados es el estudio de la empresa multinacional a partir del trabajo publicado por Buckley y Casson (1985) y el paradigma ecléctico de Dunning que integra diversas explicaciones teóricas de naturaleza económica sobre la presencia de las empresas multinacionales y ensambla diferentes aportes teóricos, como la organización industrial, la teoría de los costos de transacción y las teorías de localización y comercio internacional, con el objetivo de proporcionar una visión completa y coherente de este fenómeno (1981).

Para este estudio resulta determinante situarse en los modelos, dicho de otra forma, en la internacionalización desde la perspectiva del proceso. Son teorías que consideran el proceso de internacionalización con base en la acumulación de conocimientos en el marco de la experiencia-experimentación y en el incremento de los recursos comprometidos (Cardozo, Chavarro, y Ramírez, 2013).

Dentro de los más reconocidos está el modelo Uppsala desarrollado por la Escuela nórdica, señala que la empresa incrementa progresivamente los recursos comprometidos en un país a medida que va adquiriendo experiencia de las actividades que realizan en dicho mercado y se resume en cuatro momentos que constituyen cadena de establecimiento: (i) actividades esporádicas o no regulares de exportación; (ii) exportaciones a través de representantes independientes; (iii) establecimiento de una sucursal comercial en el país extranjero; (iv) establecimiento de unidades productivas en el país extranjero (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975; Johanson & Vahlne, 1990).

Si bien el modelo Uppsala, resulta ser uno de los referentes más recurrentes para internacionalización de las firmas, se queda corto con respecto a procesos de internacionalización, que incurren en procesos de importación y son suficientemente amplios, que dentro del proceso hay etapas intermedias significativas para avanzar y sostenerse en la expansión internacional.

Paralelamente surge inicialmente en Estados Unidos, el conocido modelo de innovación, asumiendo que la internacionalización es un proceso de innovación empresarial, básica para la internacionalización de pequeñas y medianas empresas, este modelo se centra en las decisiones pasadas que condicionarán el futuro, se propone en cinco etapas: (i) mercado

doméstico, (ii) preexportadora, (iii) exportadora experimental, (iv) exportadora activa y (v) exportadora comprometida (Bilkey & Tesar, 1977; Cavusgil, 1980; Reid, 1981; Czinkota, 1982). De igual forma hay teorías orientadas a la internacionalización de pymes, como la teoría de redes sustentan que el proceso de internacionalización como desarrollo lógico de las redes organizativas y sociales de las empresas (Johanson y Mattson, 1998).

En Colombia los estudios coinciden que el enfoque de internacionalización por procesos se explica a través de los modelos relacionados con la innovación (*innovationrelated models*) y el modelo Uppsala (*U-model*). Este último propone que las empresas se internacionalizan bajo la cadena de establecimiento, es decir, dicho proceso parte de una experiencia de exportación incipiente que se basa en la ayuda de agentes intermediarios hasta evolucionar en un proceso de inversión extranjera directa (IED) (Tabares, Anzo, y Estrada, 2014)

Para este caso comparado, las teorías y modelos de internacionalización convergen en que es un proceso, adicionalmente sitúan las exportaciones como una etapa inicial y fundamental para las empresas en su proceso de iniciación en la incursión a mercados internacionales.

III- Metodología

Este trabajo se realizó a través de la metodología estudio de caso, que permite analizar el fenómeno objeto de estudio en su contexto real, utilizando múltiples fuentes de evidencia, cuantitativas y/o cualitativas simultáneamente, con características de índole descriptivo, donde se pretende describir un fenómeno para responder a "qué", "quién", "dónde" y "cómo" (Yin, 1989). A su vez se desarrolla de manera deductiva, ya que se utiliza la teoría existente para investigar el fenómeno, y en el transcurso del estudio esta se confirma o se rechaza (Yin, 1989; Jiménez, 2012).

En concordancia, la investigación aplicada tiene como propósito resolver determinados problemas o planteamientos, centrándose en el estudio y la consolidación del conocimiento para aplicarlo en la vida real. El Manual de Frascati explica la investigación aplicada: "en trabajos originales realizados para adquirir nuevos conocimientos; sin embargo, está dirigida fundamentalmente hacia un objetivo práctico específico, independientemente del área del conocimiento" (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE], 2015; Minciencias, 2019, p. 11).

Dicho en otras palabras, es el proceso en el que se incurre de pasar el conocimiento teórico a un conocimiento práctico y útil para la sociedad, respuestas más específicas sobre escenarios reales, como las empresas. la investigación aplicada está centrada en resolver problemas de manera práctica, en un contexto determinado.

La investigación aplicada se llevó a cabo a través de la innovación de proceso definida por Minciencias, como: "un proceso interno nuevo o mejorado para una o más de las funciones comerciales, que difiere significativamente de los anteriores procesos y que ya ha sido implementado o puesto en marcha dentro de la empresa" (Minciencias, 2019, págs. 34-37). Así otras investigaciones se amparan en la innovación de proceso como investigación aplicada, si bien no es nueva, su aplicación para estudios en Colombia es poco recurrente (Quiroga-Parra, Hernández, Torrent-Sellens, y Felipe Ramirez, 2014).

En este sentido la innovación de proceso puede requerir varios pasos, desde el desarrollo inicial, pruebas piloto en una sola función comercial, hasta la implementación en todas las funciones comerciales relevantes. Las principales funciones desarrolladas en esta investigación fueron: producción de bienes y distribución y logística, dos (2) de las seis que se contemplan en el documento mencionado.

La investigación aplicada se llevó a cabo simultáneamente con la innovación de proceso, siguiendo un proceso de cinco fases mostradas en la figura 1. La relación entre las categorías analíticas y la información recopilada se muestra en la tabla 1.

- Diagnostico empresarial: se realiza con el objetivo de revisar si la firma cumple con los requisitos establecidos en el proyecto: legalidad (constituida por cámara y comercio, con su respectivo número de identificación tributaria - NIT, año de creación, (posterior 2021, postpandemia), producción manufacturera, oferta exportable (clasificada por subpartida arancelaria), grupo NIIF (tamaño de la empresa) y ubicación geográfica (exclusivamente Bogotá D.C.).
- Producto – mercado: incurre en elementos propios de para la innovación de procesos; donde se identifica el bien exportable, clasificación arancelaria, documentos y requisitos para exportación, permisos, país destino, análisis de desgravaciones arancelarias, certificado de origen, registro VUCE, y licencias.
- Primera exportación, se realizará: gestión aduanera que incurre en la distribución y logística, (alistamiento de carga, revisión de ofertas de intermediación aduanera, alistamiento de producto, selección de aduana de salida (puerto o aeropuerto) y despacho específicamente ventas internacionales.

- Acercamiento a internacionalización con la empresa, reconocer la oportunidad exportadora y lo que implica la internacionalización de las firmas, consolidaciones de salida articulado al desarrollo de procesos de exportación.
- Declaración de exportación (DEX) certificado y validación de salida de la mercancía del territorio aduanero nacional, acompañado del certificado empresarial del trabajo realizado para la primera exportación.

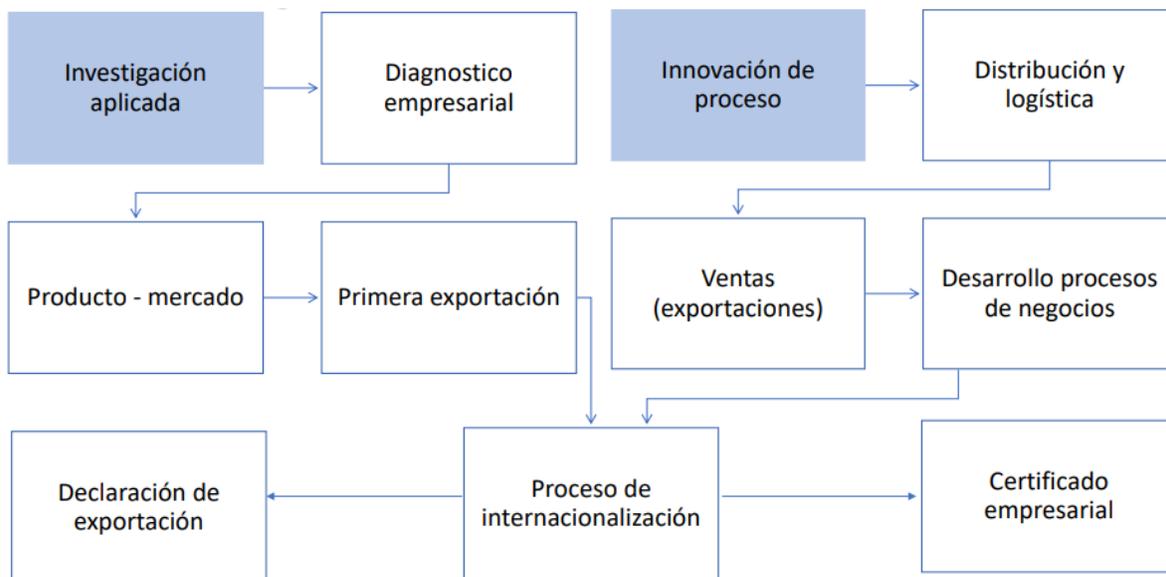


Figura 1. Flujograma de actividades relacionadas en el proceso de investigación aplicada y la innovación de proceso.
Fuente: Elaboración propia de los autores

A continuación, en la tabla 1, se pueden observar las categorías analíticas, descritas en cada una de las cinco fases de la investigación aplicada.

Tabla 1.
Sistematización de categorías analíticas para las empresas

Categorías	Unidad de análisis
Legalidad	Certificado de existencia y representación legal
	Fecha de matricula
	Matricula
	Razón social
	Número de identificación tributaria NIT
	Grupo NIIF
	Dirección del domicilio
	Objeto social declarado
Producto – mercado	Clasificación arancelaria bienes para exportación
	Importación de materias primas, insumo o bienes de capital
	País destino
	Requisitos
Primera importación	Clasificación arancelaria
	Tipo de producto
	Fecha declaración de importación
	Valor CIF
Primera exportación	País destino
	Acuerdo comercial
	Fecha declaración de exportación (DEX)
	Valor CIF

Fuente: Elaboración propia de los autores

El presente estudio de caso reúne las condiciones metodológicas de una investigación aplicada; se utilizan conocimientos de las ciencias de administración de los negocios, a fin de aplicarlas en el proceso de gestión de comercio exterior, para apoyar el primer proceso de exportación de pequeñas empresas manufactureras. Los datos se obtuvieron de trabajar con las empresas estudiadas.

IV- Resultados

En esta sección se presentan los resultados de las dos empresas, Optimal Sinergia Group S.A.S (ahora ※※) y Th Fiberglass Parts S.A.S (ahora ▼●▼). Consolidados en concordancia con las diferentes categorías analíticas, para su análisis, se desagrega la información en tres momentos: (a) legalidad que se observa en la tabla 2, (b) producto y mercado, (c) innovación de proceso para primera importación, como también primera exportación.

4.1 Contexto legal de las empresas

En esta categoría se constató que ambas empresas cuentan con sus respectivos registros de matrícula y certificados de existencia, ubicada en la ciudad de Bogotá D.C., se evidencia la creación de estas desde el 2021, las dos pertenecen a grupo NIIF de microempresas; lo que significa que sus activos totales no superan los 500 SMMLV (USD \$ 100.000), y que cuentan con una planta de trabajadores de máximo 10 personas.

En el caso de ▼●▼ cuenta con un capital autorizado 126 veces mayor al de ※※, sin embargo, en el capital suscrito la diferencia es 13 veces mayor para ▼●▼, redujo el suscrito 8 veces, mientras que para ※※ el autorizado y suscrito se mantiene igual.

Respecto a las actividades económicas que desarrollan, ambas pertenecen al sector manufacturero, donde ※※ se dedica principalmente al diseño, fabricación y comercialización de calzado y marroquinería (4643) y otras actividades de asesoría (7020). Por otra parte, ▼●▼ reporta actividades de fabricación de artículos para deportes náuticos (3230), su segunda actividad, se relaciona directamente con mantenimiento y reparación de buques y embarcaciones de recreo (3315) (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales [DIAN], 2023), que en los dos casos están claramente declarados en su objeto social.

Tabla 2.
Categoría analítica de legalidad de las pequeñas empresas

Subcategorías	※※	▼●▼
Código de certificado de existencia	A212557545AACD	B22424436E25A6
Fecha de matrícula	26-02-2021	11-04-2022
Matrícula	3344208	3513862
Razón social	Optimal Sinergia Group S.A.S	Th Fiberglass Parts S.A.S
Número de identificación tributaria NIT	901.460.720-6	901.586.069-0
Grupo NIIF	Microempresas	Microempresas
Dirección del domicilio	Bogotá D.C.	Bogotá D.C.
Capital autorizado	3.000.000	380.000.000
Capital suscrito	3.000.000	40.000.000
Actividad principal CIU	4643	3230
Actividad principal CIU	7020	3315
Objeto social declarado	Actividades relacionadas con el diseño, fabricación, comercialización de la industria de calzado y marroquinería, y otras.	Importación, exportación, compra, venta, instalación, diseño, mantenimiento y asesoría relacionada con embarcaciones.

Fuente: Elaboración propia de los autores

4.2 Análisis de producto de exportación y mercado destino

En esta categoría se verificó si el proceso de producción del bien destinado para exportación demandaba de importaciones de insumos, materias primas o bienes de capital para el acondicionamiento de la mercancía, respecto a su mercado destino, o

país importador. Las dos empresas requirieron de procesos de importaciones previo a su primera exportación, como se observa en la tabla 3.

En el caso de ※※, requería los modelos de calzado o zapatos, la importación inicialmente fue de muestras sin valor comercial de calzado, y las correas, con fecha de nacionalización de la mercancía (levante) realizado el 21 de septiembre 2022, es decir se utiliza la modalidad de tráfico postal y envíos urgentes, conocido también como *courrier*, en ese despacho venía una maleta que hacía como empaque y embalaje de las muestras, y también sería utilizada como prototipo para el proceso de fabricación. Dentro, la maleta, contenía algunos zapatos únicamente derechos y despiece para la fabricación de futuros artículos en cuero, específicamente calzado. La nacionalización de la mercancía no se logró por la modalidad de muestras sin valor comercial, sino que hubo un cambio de modalidad a importación ordinaria, con pago de tributos aduaneros, evitando el decomiso de la mercancía, el cual ya había sido objeto de sanción 24 de agosto, cuando arribó a territorio nacional, por disposición de la DIAN, en la inspección técnica solicitada por la transportadora.

En este punto se presentaron varias situaciones, inicialmente los precios que traen los zapatos no cumplen con: precio referencia según normatividad, de acuerdo con las partidas arancelarias: 64.05.90, 64.05.20, 64.05.10, y se debían declarar como pares (siendo muestras e importándose únicamente los derechos) por lo tanto la lista de empaque era el referente para realizar la factura y eso implicaba sobrecostos en la operación que no correspondían a la realidad.

La importación contenía dos cajas, con 52 zapatos todos impares, del lado derecho todos de diferentes referencias y tallas, como la maleta. Amparado en un contrato donde la firma concedía la producción de la marca a la firma ※※ en Colombia, sin embargo todos los mecanismos de solución de diferencias fueron inviables, ya que la DIAN determinó el riesgo de la futura importación de los otros impares (los izquierdos), lo que implicó únicamente hacer cambio a modalidad de importación ordinaria, liquidando los zapatos como pares y pagando todos los gravámenes arancelarios más el IVA, de la mercancía por un valor de USD \$ 8 por cada unidad.

Respecto a ▼..► la primera importación es definitiva, correspondiente a insumos, específicamente moldes de plástico para el proceso de manufactura de la embarcación de recreo, se tiene fecha de embarque en la tercera semana de junio, origen Miami, Estados Unidos, medio de transporte vía marítima, valor de los insumos factura comercial USD \$ 5.000, sin embargo, la firma presenta demora en sus determinaciones y acciones sobre distintos procesos previos a la importación y preexportadores.

Respecto al valor agregado, de la importación y el comparado del exportado, en el caso ※※ toda la producción es industria nacional, y la importación fue usada como muestra de diseño en el proceso productivo; de calzado y correas; aunque las subpartidas arancelarias sean las mismas. Para el caso de ▼..► se evidencia que tanto el insumo de moldes de plásticos, son de una subpartida arancelaria de menor categoría que el bien producido para la exportación, que son embarcaciones de recreo, comúnmente conocidos como yates.

Tabla 3.

Categoría analítica del producto de exportación y mercado destino

Subcategoría	※※	▼..►
Importaciones	Calzado muestra	Moldes plásticos
Clasificación arancelaria	6404.20.00.00	3926.90.90.90
País origen	Brasil	Estados Unidos
Fecha de nacionalización	21-09-2022	N/A
Producto para exportar	Calzado	Embarcación de recreo
Clasificación arancelaria	6404.20.00.00	8901.90.11.10
País destino	Guatemala	Estados Unidos

Fuente: Elaboración propia de los autores con información de las declaraciones de importación

4.3 Innovación de proceso para primera importación y exportación

En esta categoría se hace un paralelo entre la innovación del proceso para primera importación, como la innovación de proceso para primera exportación

El diagnóstico empresarial para las dos pequeñas empresas evidenció su constitución legal, su registro en el RUT como exportadores, carpetas de documentación para primera exportación respecto a la firma, como: Registro Único Tributario, representación legal, fotografías de localización geográfica y nombre de la firma, entre otras.

Se evidenció que, para las dos empresas, fue complicado el proceso de facturación para exportaciones, resolviendo en un menor tiempo posible $\times\times$, que $\nabla\cdot\blacktriangledown$; la firma $\times\times$, resolvió a través del outsourcing de facturación electrónica, mientras que $\nabla\cdot\blacktriangledown$ tenía iniciativa de adquirir el software para licencia, diseño y facturación, el cual al cabo de más de un año de trabajar en la producción de la embarcación aun no contaba con su sistema de facturación ni...

Sólo se halló una inconformidad en el diagnóstico, respecto a las actividades económicas en $\nabla\cdot\blacktriangledown$, el CIU de las dos actividades más importantes no se relaciona exactamente la actividad económica que se realiza, el cual es: construcción de embarcaciones diseñadas para la navegación marítima, costera o fluvial (CIU 3011).

Los bienes producidos, por $\times\times$ incurre en un proceso de manufactura de marroquinería y cuero para cinchos y calzado podría tardar hasta 3 meses, en el caso de $\nabla\cdot\blacktriangledown$ las embarcaciones, requiero mayor tiempo, mayor mano de obra y disponibilidad de maquinaria e insumos de mayor complejidad.

En el caso de $\times\times$, reconocía la importación de los modelos para realizar su exportación, sin embargo, no se esperaban múltiples inconvenientes para nacionalización de estos, como: las cajas llegaron en malas condiciones, por tanto el operador de transporte (FEDEX) solicita asistencia técnica aduanera a la DIAN con el fin de determinar futura mala praxis, validación de casos de inconsistencia informática, donde se nos manifiesta que la nueva modalidad era ingresar pares derechos, y posterior realizar el envío de pares izquierdos. Razón por la que la importación de las muestras de calzado fue decomisada.

Si bien se entiende que el decreto 2218, busca la protección de las ramas sensibles de la producción nacional, no hay un proceso de trazabilidad entre la DIAN y futuros exportadores, para tener una mejor aceptación en los mercados internacionales, ya que se requiere de materiales, modelos y diseños que las pequeñas y nuevas empresas no tienen, y deben ser importados.

No se exportan zapatos por la burocracia administrativa de la DIAN, al no saber identificar cargas potencialmente sensibles para la industria nacional, deciden frenar procesos de nacionalización con barreras administrativas y decretos como el decreto 2218 de 2017, en vista de todas las barreras, no se alcanzó a cumplir con los tiempos, desde la llegada de la muestra y la producción, para lograr el despacho, se le indica esto al cliente y acepta el despacho de sólo una referencia, los cinturones (cinchos), la mercancía generó impuestos aproximados de USD \$ 1.000 más bodegajes, lo que la empresa determinó que sale más económico viajar por las unidades o realizar otro envío por otra transportadora.

Respecto a $\nabla\cdot\blacktriangledown$ inició procesos productivos esperando encontrar con mayor disponibilidad y rapidez en la entrega de insumos y servicios necesarios para su proceso productivo, se encontró que solo la actividad del proceso productivo de cortar piezas, que otras empresas las pueden realizar en una semana, desde que se solicitó al proveedor cortar las piezas, tardó 9 meses. Dada esta circunstancia el gerente toma la determinación de comprar de una cortadora industrial de fibra de vidrio, bienes de capital que su costo oscila en los USD \$55.000, por lo cual el equipo de investigación se buscó apoyo gubernamental para pequeñas firmas con valor agregado y en los programas del máximo apoyo era de USD \$ 4.500 (el 12% de la inversión), con fuertes condicionamientos administrativos. Razón por la que el empresario desistió del apoyo, no tenía como completar el resto de la inversión.

Dadas las condiciones del mercado local, en pleno proceso productivo $\nabla\cdot\blacktriangledown$ decide importar los moldes cortados y una máquina aspersora para pintar fibra de vidrio; dados los tiempos de cotización opta por comprar en el mercado nacional la máquina aspersora (usada), e iniciar el proceso de importación de los moldes cortados para los compartimentos de la embarcación, estos moldes realizados en plástico presentan un costo factura comercial de USD \$ 5.000.

Entre el análisis de producto - mercado, se evidenció la dificultad es la clasificación arancelaria, ya que las empresas no tienen el conocimiento por sí mismas a pesar de contar con fichas técnicas o certificados de análisis, las descripción y codificación requiere del apoyo de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN (costos servicio USD \$ 110 y USD \$ 230) la única clasificación válida ante una situación de análisis integral es la que esta entidad emite. Las agencias de aduana tienen una tarifa entre USD \$ 40 y USD \$100 por producto, lo que en ambas situaciones incrementa los costos, y en algunos casos las firmas optan por la tarifa menor, y en algunos casos, posteriormente debe hacer correcciones y adquirir el servicio de la DIAN.

Respecto al mercado los destinos de las exportaciones, para las dos pequeñas empresas, se enfocaron en países con los que Colombia tiene acuerdos comerciales, para el caso de ※※, el destino de su producción es Guatemala, en el marco del Tratado de Libre Comercio con Guatemala (código del acuerdo 082), mientras que ▼·▼ su producto está diseñado para exportarse a Estados Unidos, en el marco del Tratado de libre Comercio con EEUU (código de acuerdo 096), ambos en vigor a la fecha de operaciones de salida.

El proceso de distribución y logística: se da en dos momentos diferentes para cada una de las empresas; el primer momento es de la asesoría y acompañamiento para la primera importación, y el segundo; para la primera exportación. Como bien se ha mencionado, las operaciones de salida penden completamente de insumos como moldes para las dos pequeñas empresas los procesos se caracterizaron por: cotizaciones a mínimo tres agencias de aduana para los procedimientos aduaneros, y así mismo tres agencias de carga para todo lo que tiene que ver con transporte de la mercancía.

Respecto a la importación de moldes para ※※, fue realizada a través de FEDEX, como operador autorizado de transporte internacional, cabe aclarar que los inconvenientes fueron aduaneros y no de logística. Desde el despacho inicial, hasta la entrega de la mercancía tomó 28 días adicionales, lo que imposibilitó cumplir con la producción de calzado para exportación, en la fecha estipulada.

En cuanto al proceso de exportación ※※, inicialmente la orden de compra estaba por calzado y cinturones, dadas las demoras en los moldes para la elaboración de calzado, se exportan únicamente cinturones de la subpartida (4202.99.90.00) en tres colores diferentes, por un valor FOB de USD \$2.260 por 219 unidades, con un peso neto de 39 kilos en 3 cajas, vía aérea con origen Bogotá el Dorado, con destino a La Aurora en Ciudad de Guatemala. El comprador fue la empresa Importadora y exportadora Santa Rita S.A, para el despacho logístico se contrató Unión Cargo Logistics, como agencia de carga internacional. La autorización del embarque se dio el 29 de noviembre del 2022, la salida de la mercancía del territorio aduanera nacional se da el 20 de diciembre del 2022, vía aérea a través de la Compañía Panameña de Aviación, con bandera de Panamá, y fecha del manifiesto de carga el 15 de diciembre del 2022.

La firma ※※, al 2 de junio cuenta con la autorización de embarque para la exportación de zapatos, cancelada en diciembre, lo que confirma que sigue direccionando sus esfuerzos a la exportación, y que en un periodo de seis meses es su segunda venta internacional.

En cuanto a ▼·▼ el proceso logístico de importación al mes de junio cuenta con la mercancía disponible para embarque en fábrica de Miami, en un contenedor de 40 pies, mientras en Colombia cuenta desde mediados de marzo con tres cotizaciones de diferentes agencias de aduana y de carga, aun no toma una decisión a través del cual hará la importación que se efectuará el mes de julio. El gerente percibe que los términos utilizados por las transportadoras como: recargos por diferentes tiempos, y la terminología aduanera tienden a confundir los clientes, específicamente: los diferentes precios sobre recargos de uso de contenedor en destino para la entrega, sin embargo las cotizaciones del proceso logístico oscilan entre los USD \$ 4.800 y USD \$ 5.200, el medio de transporte es marítimo, ruta Miami – Cartagena, y posteriormente vía terrestre Cartagena – Bogotá. Respecto a la futura exportación, ▼·▼ cuenta con un anticipo del cliente en Miami, Estados Unidos de con fecha posible de despacho en noviembre 2023.

Desarrollo del proceso de negocios, si bien las empresas tienen una clara vocación exportadora y para eso crearon sus empresas, reconocen que los procedimientos internos desde la practica legislativa, la excesiva burocracia para permisos y normas de cumplimiento, dificultan el cumplimiento de las entregas y los tiempos pactados.

Dentro del cierre de la investigación aplicada, se obtuvo la declaración de exportación 6007707094201 por parte de la firma ※※ dedicada a la producción de cuero y sus manufacturas, y el certificado; mientras que por ▼·▼ continúa en la innovación de proceso, tanto para importación como para exportación.

Los empresarios manifiestan expresamente que para los procesos de producción con requerimiento para exportar no todo se encuentra en el país, que para dar cumplimiento a las necesidades de los clientes requieren importar; ya sea por costos, por escasas de insumos o simplemente por solicitud especial del comprador. Aunque Colombia cuenta con disponibilidad de bienes intermedios, los tiempos de elaboración o costo de servicios de maquinaria para impresión 3D o corte a gran escala, son muy demorados.

Respecto a las exigencias más difíciles, refieren en primera instancia Copia del RUT actualizado, con fecha de impresión no mayor a 1 mes. (Casilla 54 código 23 Importaciones y código 22 exportaciones) ya que normalmente si proyectan exportar,

no conciben importar en primera instancia, así también el certificado de existencia y representación legal de la persona Jurídica expedido por la Cámara de Comercio, cuando la vigencia no supera el mes, por tanto este se debe actualizar frecuentemente.

V- Conclusiones

El estudio de los dos casos permite evidenciar que las firmas manufactureras en Colombia presentan, desde su iniciación, una vocación exportadora. Sin embargo, para el primer proceso de exportación de estas pequeñas firmas en Bogotá, D.C., fue imprescindible realizar procesos de importación previos. Esto se debe a la limitada oferta nacional de maquinaria y bienes de capital necesarios para elaborar los moldes o prototipos a nivel nacional, así como a la escasez de algunos bienes intermedios. Esta característica común se reflejó en las dos empresas, a pesar de tener diferentes actividades industriales, tanto en la elaboración de calzado y cinturones de cuero como en la fabricación de embarcaciones de recreo.

Adicionalmente se percibe que la excesiva normatividad para bienes sensibles que afectan la producción nacional, obstaculizan los procesos de exportación, por falta de concordancia entre la trazabilidad de la legislación y su aplicabilidad en la gestión de las operaciones de comercio exterior.

Las apuestas exportadoras de manufacturas tienen como destino países con los que Colombia ha firmado Tratados de Libre Comercio, para el caso de marroquinería a Guatemala, acuerdo en vigor a través del TLC Colombia – Triangulo del Norte amparado en el acuerdo 082 desde enero del 2014. Y para el caso de las embarcaciones con destino Estados Unidos, amprado en el TLC Colombia- EE. UU vigente desde el 15 de mayo del 2021.

Con respecto al modelo de internacionalización Uppsala, las dos firmas del estudio de caso se encuentran en el nivel de exportaciones esporádicas, lo que significa que se encuentran en el primer escenario. Por otro lado, la firma de manufacturas de cuero se sitúa en el escenario tres como exportadora experimental, en el ámbito de la innovación empresarial. Mientras, la firma fabricante de embarcaciones se encuentra en el segundo escenario, es decir, en el nivel preexportador.

Cobra significancia que los conocimientos académicos y científicos, revitalicen la confianza emprendedora de las diferentes apuestas productivas de las pymes colombianas, no solo por el acompañamiento de la innovación de proceso sino por apuestas que diversifiquen la canasta exportadora, siendo agentes dinamizadores del PIB y la generación de empleo.

VI- Referencias

- Banco Interamericano de Desarrollo. (2023). *Se consolida desaceleración de las exportaciones de América Latina y el Caribe*. Obtenido de <https://www.iadb.org/es/noticias/se-consolida-desaceleracion-de-las-exportaciones-de-america-latina-y-el-caribe>
- Bilkey, W., & Tesar, G. (1977). The export behavior of smaller-sized Wisconsin manufacturing firms. *Journal of international business studies*, 8. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490783>
- Buckley, P. J., & Casson, M. (1985). *The economic theory of the multinational enterprise*. Springer.
- Cardozo, P. P., Chavarro, A., y Ramírez, C. A. (2013). Teorías de internacionalización. *Panorama*, 1(3), 4-24. <https://doi.org/10.15765/pnrm.v1i3.264>
- Cavusgil, S. (1980). On the internationalization process of the firm. *European Research* 8(6), 273-281.
- Chen, C., & Steinwender, C. (2021). Import competition, heterogeneous preferences of managers, and productivity. *Journal of International Economics*, 133, 103533. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2021.103533>
- Chen, H., & Huang, Y. (2004). The establishment of global marketing strategic Alliances by small and medium enterprises. *Small Business Economics*, 22(5), 365-377. <https://doi.org/10.1023/B:SBEJ.0000022207.90510.46>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2022). *Dinámica empresarial*. Bogotá: Camara Comercio Bogotá - CCB. Recuperado de <https://www.ccb.org.co/informacion-especializada/observatorio/dinamica-empresarial>
- Comisión Económica para América Latina. (2023). *En 2023 el crecimiento será más lento en América Latina y el Caribe: así es como se puede revertir el ciclo*. Recuperado de <https://es.weforum.org/agenda/2023/01/en-2023-el-crecimiento-sera-mas-lento-en-america-latina-y-el-caribe-asi-es-como-revertir-el-ciclo/>
- Czinkota, M. (1982). *Export development strategies: US promotion policies*. Nueva York: Praeger.

- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2023). *Exportaciones*. Recuperado de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones>
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (2023). *Código CIU*. Bogotá D.C.: <https://dian-rut.com/codigo-ciui/>
- Dunning, J. (1981). *Internacional production and the multinacional enterprice*. London: Allen y Urwin.
- Giordano, P., y Michalczewsky, K. (2022). *Estimaciones de las tendencias comerciales para América Latina y el Caribe - Edición 2022: Actualización IT*. Washington D. C: Banco Interamericano de Desarrollo - BID. <http://dx.doi.org/10.18235/0004273>
- González, J. L., Mancilla, A. D., Mendoza, E. J., y Cruz, M. A. (2019). Beneficios de la importación de materia prima para la producción nacional en Ecuador. *Observatorio de la Economía Latinoamericana* (6). <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/06/importacion-materia-prima.html>
- Halpern, L., Koren, M., & Szeidl, A. (2005). Imports and productivity. *CEPR Discussion Paper No. 5139*. <https://ssrn.com/abstract=785127>
- Jiménez, V. E. (2012). El estudio de caso y su implementación en la investigación. *Revista Internacional de Investigación en Ciencias Sociales*, 8(1), 141-150. <http://revistacientifica.uaa.edu.py/index.php/riics/article/view/18>
- Johanson, J., & Mattson, L. (1998). Internationalization in industrial systems. A network approach. En N. Hood, y y. V. J, *Strategies in global competition*. London: Croom Helm.
- Johanson, J., & Vahlne, J. (1990). The mechanism of internationalization. *International Marketing Review*, 7(4). <https://doi.org/10.1108/02651339010137414>
- Johanson, J., & Wiedersheim-Paul, J. (1975). The internationalization of the firm. Four swedish cases. *Journal of management studies*, 12(3). <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1975.tb00514.x>
- Kasahara, H., & Rodrigue, J. (2008). Does the use of imported intermediates increase productivity? Plant-level evidence. *Journal of development economics*, 87(1), 106-118. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2007.12.008>
- Kim, S., Lim, H., & Park, D. (2009). Imports, exports and total factor productivity in Korea. *Applied Economics*, 41(14), 1819-1834. <https://doi.org/10.1080/00036840601032243>
- Knight, G.A. & Cavusgil, S.T. (1996). The Born Global Firm: A Challenge to Traditional Internationalization Theory. *Advances in International Marketing*, 8, 11-26.
- Kojima, K. (1973). A Macroeconomic approach to foreign direct investment. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 14(1). <http://www.jstor.org/stable/43295560>
- Fallah Jelodar M., & Sadeghi S. (2023). Driving factors of changes in energy intensity: A comparison between energy exporting and importing countries. *Бизнес-информатика - Business Informatics*, 17(1), 86-100. <http://dx.doi.org/10.17323/2587-814X.2023.1.86.100>
- Melin, L. (1992). Internationalization as a strategy process. *Strategic Management journal*, 13, 99-118. <http://www.jstor.org/stable/2486368>
- Mesa, F., y Torres, R. (2019). Pymes manufactureras exportadoras en Colombia: un análisis de su actividad real. *Lecturas de Economía* (90), 127-157. <https://doi.org/10.17533/udea.le.n90a05>
- Minciencias. (2019). *Tipología de proyectos calificados como de carácter científico, tecnológico y de innovación*. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación. Bogotá D.C.: Minciencias. Recuperado de [https://minciencias.gov.co/sites/default/files/upload/paginas/documento de tipologias - version 5.pdf](https://minciencias.gov.co/sites/default/files/upload/paginas/documento_de_tipologias_-_version_5.pdf)
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2021). *En dos años, Mipymes aumentan su participación en las exportaciones de Colombia*. Bogotá D.C.: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Recuperado de <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/mipymes-aumentan-participacion-en-la-exportacion>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2015). *Frascati Manual 2015: Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities*. OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264239012-en>
- Observatorio de Complejidad Económica. (2023). *Colombia*. Recuperado de <https://oec.world/es/profile/country/col>

- Organización Mundial del Comercio. (2023). *Perspectivas y estadísticas del comercio mundial*. Ginebra: Organización Mundial de Comercio. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/trade_outlook23_s.pdf
- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial. (2021). *Industrial Development, Report 2022: The Future of Industrialization in a Post-Pandemic World*. Viena: Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial. Recuperado de <https://www.unido.org/sites/default/files/files/2021-11/IDR%202022%20-%20EBOOK.pdf>
- Ortiz, M. C. (2019). *Austeridad o crecimiento: un dilema por resolver* (Ediciones Abya Yala ed.). Quito: CONGOPE - Consorcio de Gobiernos Autónomos Provinciales del Ecuador. Obtenido de <https://biblio.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/57966.pdf>
- Quiroga-Parra, D., Hernández, B., Torrent-Sellens, J., y Felipe Ramirez, J. (2014). La innovación de productos en las empresas Caso empresa América Latina. *Cuadernos del CENDES*, 31(87), 63-85.
- Reid, S. (1981). The decision maker and export entry and expansion. *Journal of international business*, 12(2), 101-112. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490581>
- Salazar-Araujo, E. J., Morales Trujillo, K. A., y Martínez Solano, J. M. (2020). Análisis de las exportaciones del sector manufacturero en los departamentos con mayor índice de desarrollo industrial en Colombia. *Revista Venezolana De Gerencia*, 25(90), 564-578. <https://doi.org/10.37960/rvg.v25i90.32401>
- Tabares, S., Anzo, E., y Estrada, L. M. (2014). La cooperación internacional en la internacionalización de pequeñas y medianas empresas de Medellín: un estudio de caso comparado. *Estudios Gerenciales*, 30(132), 314 - 324. <http://dx.doi.org/10.1016/j.estger.2014.04.001>
- Valencia, C., y Pinzón, C. A. (2021). Empresas colombianas dinamizadoras del comercio internacional en la Alianza del Pacífico. *Pensamiento y gestión* (50), 186-216. <https://doi.org/10.14482/pege.50.658.155>
- Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics* 80, 190-207.
- Vogel, A., & Wagner, J. (2010). Higher productivity in importing German manufacturing firms: self-selection, learning from importing, or both? *Review of World Economics*(145), 641-665. <https://doi.org/10.1007/s10290-009-0031-4>
- Yin, R. K. (1989). Case Study Research: design and Methods. En *Newbury Park CA: Sage*.

Contribución de los autores

CVG: conceptualización, análisis formal, administración del proyecto, responsabilidad de supervisión, validación, preparación del trabajo publicado, redacción del borrador inicial.

EPR: suministro de materiales de estudio, actividades de gestión en la innovación de proceso, ejecución de actividades de investigación aplicada, conservación de datos.

Financiación: este resultado de investigación es derivado del proyecto: Innovación de procesos en las firmas colombianas, una investigación aplicada para el fomento de las exportaciones (INV-2023B-500) financiado por la Universitaria Agustiniiana - UNIAGUSTINIANA en Bogotá Colombia.

Agradecimiento: Optimal Sinergia Group S.A.S y Th Fiberglass Parts S.A.S empresarios colombianos con apuestas productivas en el sector manufacturero postpandemia para la exportación que depositan su confianza en la consultoría empresarial a través de la Universitaria Agustiniiana – UNIAGUSTINIANA.