



NOVIEMBRE DE 2023.

Boletín OIER

Observatorio de Internacionalización Empresarial y Regional.

PRESENTADO POR:
Observatorio de Internacionalización
Empresarial y Regional.
Correo: oier@ceipa.edu.co.

Contenido

Presentación	pág. 2
Columnista invitado: Colombia y Argentina con problemas de inserción comercial global	pág. 3
Análisis de comercio internacional	pág. 5
Separata especial: Cifras de Comercio internacional entre Colombia – Palestina – Israel	pág. 10
Internacionalización empresarial: Multilatinas: El motor económico de América Latina en la escena Global	pág. 12
Internacionalización regional: La estrategia de internacionalización de Cuenca, Ecuador 2021-2025	pág. 14
Entorno financiero internacional: Riesgos financieros en América Latina	pág. 17
Perspectivas globales: La influencia de la geopolítica mundial en los negocios. Un nuevo conflicto conmociona al mundo.	pág. 18

Presentación

Presentamos una nueva edición del Boletín del Observatorio de Internacionalización Empresarial y Regional (OIER), una herramienta para la presentación de datos, contactos, casos y herramientas que resultan útiles para el tejido empresarial y el fortalecimiento de sus capacidades empresariales, para la comunidad académica y empresarial de la región.

Esta edición, correspondiente al mes de noviembre, es una edición concentrada en la región de Latinoamérica y el Caribe. Además, contiene una separata especial que incluye las cifras de comercio exterior entre Colombia y Palestina e Israel, a propósito del escalamiento del conflicto en esta región del mundo.

Este boletín se divide en siete secciones de análisis de la internacionalización. En la primera sección se incluyó el aporte de columnista invitado del Mgrt Gustavo Scarpetta, de la Universidad Siglo 21 de Argentina, en la que se analizó los problemas de inserción comercial global de Colombia y Argentina. La segunda sección está dedicada al análisis del comercio internacional de Colombia con el mundo, en este número se analizó el comportamiento de las exportaciones e importaciones del país con sus pares en Latinoamérica y el Caribe en el periodo enero-julio de 2023. Esto con la intención de determinar el nivel de intercambio comercial con esta región de 42 territorios, en la que la cercanía cultural y geográfica es el común denominador. Se analizó también en esta segunda sección, las cifras de comercio entre Antioquia y esta región.

En la tercera sección se incluyó la separata de cifras de comercio exterior de Colombia con Palestina e Israel, en clave de generar espacios informativos para que los empresarios de los sectores más comprometidos con el escalamiento del conflicto desarrollen acciones de mitigación de riesgos geopolíticos.

La cuarta y quinta sección abordan análisis de casos de internacionalización, uno empresarial, dedicado al caso de las denominadas Multilatinas, realizado por la Dra. Ana María Gómez-Trujillo. Posteriormente, se desarrolla el caso de internacionalización territorial, dedicado al análisis de la estrategia internacional de la ciudad de Cuenca, Ecuador, por el Dr. Juan Camilo Mesa Bedoya.

Además, para ambas secciones se incluyen seguimientos de medios, sobre las principales noticias de estas áreas que tuvieron lugar en el mes de octubre. Se dedicó un espacio especial a la referencia de publicación de una guía y un manual de internacionalización territorial.

En la sexta sección se aborda el tema “Riesgos financieros en América Latina” en el habitual análisis del entorno financiero internacional por el Mgrt. Juan Sebastián Rodríguez Jiménez. Por último, la séptima sección contiene el análisis de perspectivas globales, en la que el Dr. Daniel Bonilla-Calle abordó la influencia de la geopolítica mundial en los negocios, con énfasis en el nuevo conflicto que conmociona al mundo y las elecciones en Latinoamérica.

Esperamos sea agradable su lectura y valiosas las contribuciones para su quehacer académico y empresarial.

Equipo OIER.

Columnista Invitado

Colombia y Argentina con problemas de inserción comercial global

Por: Gustavo Scarpetta Mgtr

El colombiano García Márquez decía que el coronel no tenía quien le escribiera, y parafraseando al escritor colombiano podemos decir que Sudamérica no tiene quien exporte.

La región es cerrada al mundo, no participa dinámicamente de las Cadenas Globales de Valor (CGV), está lejos de los mercados y tiene altos costos logísticos.

La región representa sólo 3,6 de cada 100 dólares que se comercian en el mundo, para compararnos con México que abarca 2,4 dólares de cada 100 vendidas globalmente.

En el mundo, el promedio es que el comercio exterior de los países participa en un 30,6% de cada economía nacional. Los países que tienen un porcentaje menor a ese, se los considera cerrados o muy cerrados, y por otro lado los que están muy por arriba con abiertos o muy abiertos.

Sudamérica está aislada del mundo, como región está 11 puntos por debajo del promedio mundial -30,6%- respecto a la importancia del comercio exterior en su economía, y sus dos mayores economías están dentro del triste ranking de las diez economías más cerradas del globo según el Banco Mundial.

Para Brasil este indicador es 20 -USD 20 de cada 100 se vinculan al comercio internacional) contra solo 16,8% de Argentina para el año 2022, mientras que Chile tiene un 35,7%. Otro país con el que nos solemos comparar por producción y ubicación geográfica es Australia cuya participación es de 25,7%.

Por esos datos, se considera que Argentina y Brasil son dos de las economías más cerradas del mundo.



Nuestro ranking

El ranking de mayores países exportadores de Sudamérica está liderado por Brasil con 334 mil millones de dólares, segundo es Chile con 102, Argentina está tercero con 88 y cuarto es Perú con 60 mil millones de dólares. Luego viene Colombia, Ecuador, Bolivia, Uruguay y Paraguay.

Menos de una quinta parte del comercio de la región tiene lugar dentro de la misma. No hay un país que haya tomado el papel de Alemania en Europa o lo que fuera Japón en Asia y eleve el nivel del comercio internacional. Por lo tanto, el flujo comercio dentro de la región es bajo y los mercados principales terminan quedando lejos, con una logística cara, lo que genera una inserción internacional muy complicada.

Parte de este deterioro relativo se observó en el ciclo 2018-2022. En ese período, las exportaciones globales crecieron un 7% mientras que Chile logró casi duplicar esa cifra, con un aumento de sus ventas externas de 13%. Brasil aumentó sus exportaciones en un 11% y Perú un 9%, todos por arriba del promedio global. El único que lo hizo por debajo de la cifra mundial (7%) fue Argentina con un 6%.

Extendiendo el análisis a los últimos veinte años, observamos diferencias notables. Las exportaciones del mundo crecieron 226% en ese periodo. La de los países de América Latina - incluido México- subieron un 268%, o sea más que el promedio global.

Las mayores diferencias se detectan cuando se compara país a país.

El líder es Bolivia, cuyas exportaciones crecieron 715% en los últimos veinte años, seguida por Perú 544%. Bolivia exporta actualmente más que Uruguay y Paraguay.

Detrás de Perú, viene Ecuador cuyas exportaciones subieron un 485%, Uruguay 406%, Chile 371%, Brasil 360% y Paraguay 285%, todos estos países aumentaron sus ventas al mundo por arriba del promedio global (226%).

Los dos países de Sudamérica cuyas exportaciones crecieron menos que el promedio mundial fueron Colombia (197%) y Argentina (195%).

El Informe de la revista Americas Quartely sobre exportaciones en la región indica que “la mayor parte de América Latina no se ha globalizado ni siquiera internacionalizado” y como indicador muestra que de 4 millones de empresas que posee Brasil solo 24 mil exportan sus bienes o servicios. Brasil representa el 1,1 de las exportaciones globales y vende al mundo la mitad de lo que exporta México.

Colombia y Argentina

Le preguntamos a Chat GPT porque la región tenía tantos problemas para exportar e indicó 8 puntos: estructura económica, pocas mercaderías, falta de tecnología, logística e infraestructura, inestabilidad, barreras aduaneras, competencia global y pocos acuerdos aduaneros.

Argentina y Colombia han tenido similar comportamiento exportador en los últimos años. Comparando el periodo de los últimos diez años (2012-2022), las exportaciones de Argentina eran de 80 mil millones de dólares y de 60 mil para Colombia en 2012. Diez años después, las exportaciones de ambos países habían caído a 54.883 para el caso de Argentina y a 31.045 millones en Colombia.

En ambos países cayeron las exportaciones en forma importante durante el período analizado, en un contexto de crecimiento del comercio global.

Colombia ha realizado diferentes acciones respecto a Argentina, habiendo firmado múltiples acuerdos de integración como por ejemplo con Estados Unidos y la Unión Europea, además de haber trabajado fuerte en mejoras logísticas y facilitación del comercio.

Sus principales socios comerciales son EE.UU, Panamá, India y China, por lo que no pareciera que sus convenios con la Unión Europea y Mercosur han dado los resultados esperados.

Sin embargo, al estar concentradas sus exportaciones en tres productos (Petróleo, café y oro), dependientes de precios internacionales debilita la inserción internacional del país.

Argentina no ha firmado acuerdos internacionales -debería hacerlo a través del Mercosur- y tampoco ha encarado reformas importantes que impulsen el comercio exterior, y su volumen exportador también ha caído durante el periodo analizado, vinculado a menores precios de los productos exportados y una más débil demanda de estos relacionado con la economía de sus socios comerciales.

Sudamérica está lejos de los principales mercados, produce bienes de bajo valor agregado y ha logrado una pequeña inserción comercial global. En ese contexto, Colombia y Argentina son dos importantes casos de estudio para profundizar el análisis respecto a las debilidades de la región.

Análisis de comercio internacional

Los indicadores de comercio internacional desempeñan funciones diversas que abarcan desde la evaluación de la posición comercial de un país, hasta la identificación de ventajas comparativas. Además, permiten profundizar en el análisis de aspectos como la diversificación o concentración en cuanto a productos y destinos comerciales.

Para una mayor comprensión de los indicadores acá presentados, recomendamos la lectura de esta misma sección en el [BOLETÍN OIER | AGOSTO DE 2023](#).

Esta sección se concentra en el análisis de estos indicadores en la relación comercial entre los estados de Latinoamérica y el Caribe, y Colombia.

Análisis de los indicadores a nivel país

Para el periodo Enero - Julio 2023, el comportamiento del comercio internacional colombiano con respecto a la región de Latinoamérica y el Caribe se desarrolló de la siguiente manera:

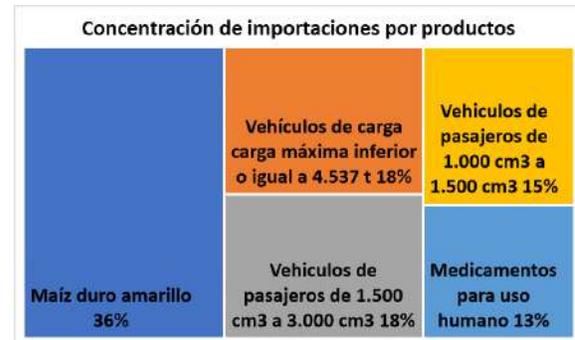
Variable	Enero - Julio
Exportaciones totales (FOB)	\$ 37.442,70
Importaciones totales (FOB)	\$ 31.596,10
Balanza comercial	\$ 5.846,60

Nota: Elaboración propia con datos de Legiscomex. Cifras en miles de millones de pesos colombianos

El índice de concentración por productos en importaciones desde los países de esta región hacia Colombia obtuvo un resultado para el periodo analizado de 16,61%. Por otro lado, en cuanto al índice de concentración por productos en exportaciones desde Colombia hacia la región en análisis obtuvo un resultado de 37,98%; sin embargo, si se excluyen las exportaciones minero-energéticas, esta concentración se reduce a un 7,61%.

Las cifras analizadas indican que tanto el portafolio de importaciones como el de

exportaciones se encuentra ampliamente diversificado. Los cinco productos de concentración de importaciones y exportaciones para el periodo analizado son los siguientes:



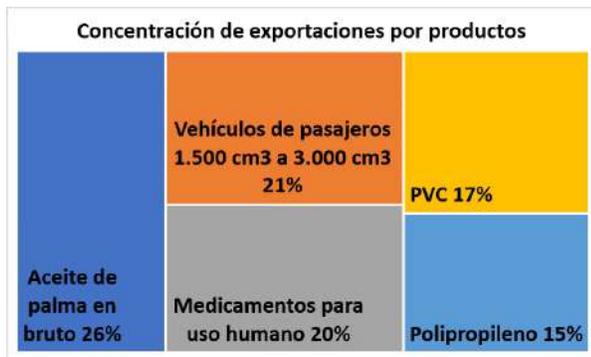
Entre los productos más importantes desde el continente Latinoamérica y el Caribe, sobresale el maíz duro amarillo, utilizado en diversas industrias, especialmente la alimentaria y la agrícola. Por otro lado, las importaciones de vehículos representan un 51% de la concentración en productos; sin embargo, al ser un portafolio importador tan ampliamente diversificado, estos productos representan solamente el 8% de las importaciones totales del país desde dicha región. Esta diversificación de productos importados puede ser beneficiosa para Colombia, ya que no está excesivamente dependiente de un solo tipo de producto y, por lo tanto, está menos expuesta a riesgos en un solo sector.



En cuanto a las exportaciones, si bien, en ambos casos nos encontramos ante un portafolio diversificado, es claro que existe una amplia tendencia a la exportación de productos del sector minero energético. Los cinco principales productos de exportación de Colombia a la región

de Latinoamérica y el Caribe pertenecen a este sector. Estos cinco productos representan, a su vez, el 38% de las exportaciones totales del país hacia los países en análisis.

La alta concentración de las exportaciones en productos relacionados con el petróleo y la energía térmica puede exponer a Colombia a riesgos relacionados con la volatilidad de los precios del petróleo en los mercados internacionales. Diversificar las exportaciones hacia otros sectores y productos puede ser una estrategia importante para reducir esta vulnerabilidad y fomentar un crecimiento económico sostenible.



Por otro lado, excluyendo los productos minero energético, sobresalen en este caso un portafolio de productos bastante diversos.

El índice de concentración de productos en este caso es del 8%, lo que indica una menor concentración en comparación con las exportaciones totales, lo que es positivo ya que implica una mayor diversificación de productos.

El aceite de palma en bruto es un producto vegetal utilizado en la industria alimentaria, química y cosmética. Colombia exporta una cantidad significativa de este aceite a países de América Latina. Los vehículos de pasajeros y los medicamentos para uso humano son una categoría importante en la exportación de productos manufacturados. Destacan también en esta categoría el PVC (policloruro de vinilo), un tipo de plástico ampliamente utilizado en diversas aplicaciones, como la construcción y la fabricación de productos químicos y el

polipropileno, otro tipo de plástico con diversas aplicaciones, incluyendo envases, textiles y productos industriales. La diversificación de las exportaciones es una estrategia clave para reducir la vulnerabilidad de la economía a cambios en la demanda global de productos específicos



La comparativa de los índices de concentración por destino en exportaciones e importaciones en el periodo analizado, proporciona información valiosa sobre la diversificación de los destinos de exportación e importación de Colombia con respecto a los países latinoamericanos y del Caribe.

A pesar de que tanto las importaciones como las exportaciones presentan una alta concentración en destino y origen, vale la pena mencionar los productos colombianos llegan a 39 destinos en la región analizada, más del 90% de ésta.





Los principales socios en materia de exportaciones colombianas son estos:



En cuanto a las importaciones se observa el siguiente comportamiento.



Un claro reflejo de que la balanza comercial de Colombia con respecto a sus socios de la región analizada es superavitaria, es que, si bien en las exportaciones se llega a 39 destinos, las importaciones proceden de 33 países.

7

Del total de las importaciones que provienen de Latinoamérica y el Caribe, el 35% de estas proceden de Brasil, seguidas por un 25% de México. En tercer lugar, se encuentra Argentina, con 12% de las importaciones. Perú y Ecuador se encuentran en cuarto y quinto lugar, con un 6% cada uno.



Análisis de los indicadores a nivel departamental: Antioquia

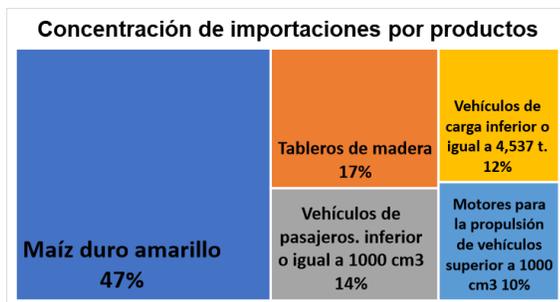
Ahora bien, para tener una visión más regional, se analizaron los datos de exportación e importación hacia Latinoamérica y el Caribe con énfasis en el Departamento de Antioquia. Se obtuvieron los siguientes resultados.

Variable	Enero - Julio
Exportaciones totales (FOB)	\$ 4.518,2
Importaciones totales (FOB)	\$ 4.275,6
Balanza comercial	\$ 243

Nota: Elaboración propia con datos de Legiscomex. Cifras en miles de millones de pesos colombianos

Independientemente del volumen del comercio entre estas regiones, el índice de concentración por productos en importaciones desde Latinoamérica y el Caribe hacia Antioquia obtuvo un resultado para el periodo analizado de un 30,49%. Por otro lado, en cuanto al índice de concentración por productos en exportaciones desde Antioquia hacia la misma región, obtuvo un resultado de 28,01%. Es decir, que tanto el portafolio de importaciones como exportaciones se encuentra bastante diversificado en productos.

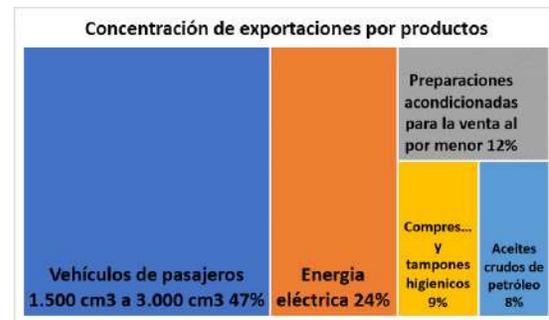
Los cinco productos de concentración de importaciones y exportaciones para el periodo analizado son los siguientes:



En relación con los productos importados se destacan las importaciones de maíz amarillo, siguiendo la misma lógica del nivel nacional, lo que indica una fuerte demanda en el sector agroindustrial de Antioquia. Este producto no solo es el 47% del indicador de concentración, sino que, además, es el 14% de las importaciones totales del departamento.

La importación de tableros de madera está directamente relacionada con la industria de la construcción, a pesar de la contracción que se evidencia en este sector desde periodos anteriores. Es muy representativo que el 36% de la concentración de importaciones de Antioquia esté relacionado con el sector automotriz, representados en los vehículos de pasajeros de bajo cilindraje, vehículos de carga y motores para vehículos.

Por otro lado, Antioquia exporta una variedad de productos a Latinoamérica y el Caribe, desde vehículos y energía eléctrica hasta compresas y tampones higiénicos.



La exportación de vehículos de pasajeros y la energía eléctrica son notables en esta lista, lo que destaca la fortaleza de la industria automotriz y el sector energético en Antioquia. Estas dos categorías representan el 71% de la concentración de exportaciones y el 20% de las exportaciones totales del departamento.

Es, sin duda, un punto muy positivo que el portafolio de exportaciones del departamento de Antioquia hacia Latinoamérica y el Caribe sea diversificado, lo que contribuye a reducir riesgos para la industria local y mejora la competitividad en diversos sectores.

En relación con la comparativa de los índices de concentración por destino en exportaciones e importaciones en el periodo analizado entre Antioquia y Latinoamérica y el Caribe, proporciona información valiosa sobre la diversificación de los destinos de exportación e importación de Antioquia con respecto a dicha región. A continuación, se analiza esta dinámica:



Los destinos de las exportaciones antioqueñas se encuentran ampliamente diversificados. Los empresarios antioqueños han internacionalizado sus productos a 37 destinos en dicha región, aproximadamente el 88% de los países. Lo que aquí se observa una valiosa oportunidad para las empresas antioqueñas de llegar, por lo menos, a otros 2 destinos adicionales en esta región.

16%, Perú con el 13%, Brasil con el 7% y Ghana con el 6%.



Es importante destacar que existe una altísima concentración de importaciones por país de procedencia en el caso de los países latinoamericanos y caribeños hacia Antioquia, con un 88,97%, provenientes de 27 países, es decir, el 54% de la región.



Los principales socios en materia de exportaciones antioqueñas a la región en análisis son Ecuador, que representa el 24%, México el



Lo que acá se observa también es una oportunidad para los empresarios Antioqueños, para que observen posibles socios para sus iniciativas de internacionalización por la vía de importaciones ya sea para abastecimiento o comercialización.

Brasil, México, Ecuador, Argentina y Chile, son los cinco principales países de procedencia de las importaciones antioqueñas desde esta región, concentrando Brasil el 46% de estas.



Separata especial

Cifras de Comercio internacional entre Colombia – Palestina – Israel

El conflicto entre Israel y Palestina, que se ha recrudecido en los últimos meses, ha generado una serie de incertidumbres en el ámbito económico, tanto para los países de la región como para el resto del mundo, y ha generado afectaciones tanto para las empresas que operan allí como para las que realizan operaciones de exportación e importación con esta región.

Esta separata especial se centra en el comercio entre Colombia, Israel y Palestina, y tiene como objetivo proporcionar información valiosa para las empresas colombianas que operan en estos mercados o están considerando expandirse hacia allí. El contexto actual destaca la importancia de comprender las dinámicas comerciales en la región y, al mismo tiempo, resaltar las oportunidades y desafíos que este escenario presenta.

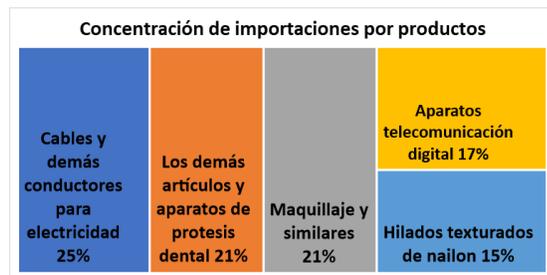
Para el periodo Enero - Julio 2023, el comportamiento del comercio internacional colombiano con respecto a Israel y Palestina se desarrolló de la siguiente manera, siendo Israel, por razones más que obvias, el principal socio colombiano en materia de comercio exterior.

Variable	Enero - Julio
Exportaciones totales (FOB) Israel	\$ 1.552,02
Importaciones totales (FOB) Israel	\$ 225, 86
Balanza comercial Colombia Israel	\$ 1.326,14
Exportaciones totales (FOB) Palestina	\$1,21
Importaciones totales (FOB)	\$0,00
Balanza comercial	\$ 1,21

Nota: Elaboración propia con datos de Legiscomex. Cifras en miles de millones de pesos colombianos

Para el periodo Enero - Julio 2023, el comportamiento del comercio internacional colombiano con respecto a Israel y Palestina se desarrolló de la siguiente manera, siendo Israel, por razones más que obvias, el principal socio colombiano en materia de comercio exterior.

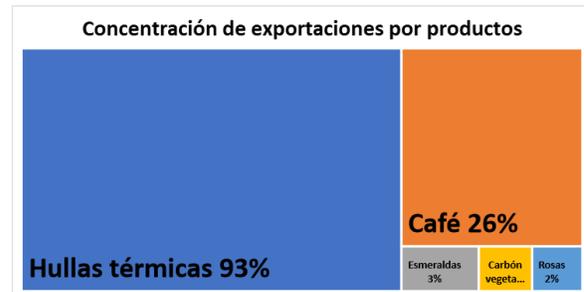
El índice de concentración de productos, que fue del 27.36%, sugiere que Colombia ha establecido relaciones comerciales con ambas partes en la región y ha diversificado sus importaciones. Esto es una señal positiva para el país, ya que una diversificación en las importaciones puede reducir la vulnerabilidad a cambios en el suministro de un solo producto o país. No obstante, las industrias que importan productos de Israel, especialmente las industrias de infraestructura, tecnología, confección y textiles podrían verse afectadas por el conflicto.



Los cables y conductores para electricidad son fundamentales en una variedad de industrias, desde la construcción hasta la electrónica, tienen una demanda en los sectores de infraestructura y tecnología en Colombia, representando el 25% de la concentración y el 7% de las importaciones totales. Los artículos y aparatos de prótesis dental y los productos de maquillaje y similares representan el 21% de la concentración y el 6% de las importaciones. Son comunes también las importaciones en aparatos de telecomunicación digital, relacionados con el sector de tecnología del país, y los productos a partir de hilados texturados de nailon, bastante relevantes en la industria de la confección y textiles, especialmente para el sector de la moda en Colombia.

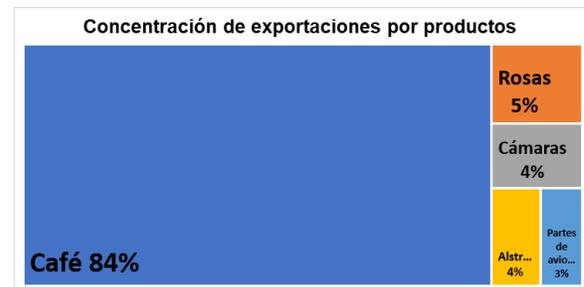
Ahora bien, en relación con las exportaciones hacia estas dos regiones, es importante revisar la concentración en productos, tanto de manera general, como excluyendo los bienes del sector minero energético. En el primero de los casos, el portafolio exportador se concentra en un 21,2%, siendo las hullas térmicas el principal producto exportado. En este mismo paquete se encuentran las esmeraldas y el carbón vegetal.

La combinación de estos productos representa el 97% de los principales productos exportados y el 16% del total de las exportaciones colombianas hacia la región en análisis. El café y las rosas también están en este paquete, siendo el 26% y 2% de la concentración, respectivamente, y el 6% de las exportaciones totales.



11

Excluyendo los bienes minero-energéticos, la concentración de exportaciones es del 6,7%. El café es el producto con mayor concentración. En este paquete se encuentran también las rosas y astromelias, es decir, el principal sector exportador es el agropecuario. Sobresalen también las cámaras y partes de aviones.



El conflicto podría afectar las exportaciones de estos productos por interrupciones en las cadenas de suministro y cambios en la demanda.

Se recomienda desarrollar las siguientes acciones para mitigar el riesgo:

- Diversificación de proveedores.
- Desarrollar planes de contingencia.
- Mantener una comunicación constante con los proveedores y clientes.
- Revisar opciones de aseguramiento de créditos y deuda.
- Realizar operaciones de cobertura

Internacionalización empresarial

Multilatinas: El motor económico de América Latina en la escena Global

Por: Ana Maria Gomez-Trujillo – PhD

Las multilatinas se definen como empresas de origen latinoamericano, con presencia en diferentes países de la región y con operaciones relevantes fuera de las fronteras de su origen¹. Estas empresas representan uno de los casos más destacados de expansión internacional en los últimos años, ya que se han convertido en protagonistas del comercio internacional compitiendo al mismo nivel de empresas provenientes de países desarrollados.

Este exitoso resultado puede estar relacionado con factores como las reformas económicas en algunos países de la región, la necesidad de diversificar riesgos, la saturación de los mercados locales, y a la expansión financiera internacional. Otros factores que pueden considerarse en su auge son: El empleo de estrategias centradas en el cliente que permiten generar una conexión más íntima con los consumidores, conocer los desafíos fiscales y regulatorios de la región para superar las complejidades de la cadena de valor, inversiones en I+D que resultan en el desarrollo de nuevos productos y soluciones, altas inversiones en fusiones y adquisiciones que les han permitido impulsar su crecimiento y alcance geográfico, y la implementación de programas de capacitación para la formación y atracción de talento en la región.

En este sentido, es posible analizar que estas empresas son una fuente importante de innovación y desarrollo del capital humano en la región ya que tienen la habilidad de convivir en ambientes cambiantes y desafiantes, lo que les

permite el desarrollo de ventajas competitivas superiores en comparación a empresas que no enfrentan estas situaciones en sus países de origen. Sin embargo, aún se presentan algunos desafíos por superar, como es el caso del desarrollo tecnológico en la región y su acceso a la industria 4.0. A pesar de esto, estas empresas son expertas en la búsqueda de eficiencia, aprovechamiento de activos estratégicos y en la explotación de capacidades a los países en donde llegan.



Si se revisa a detalle cada una de estas empresas, se encuentra que México es el país con mayor representación de empresas latinoamericanas en el ranking de 100 multilatinas desarrollado por América Economía. Puntualmente, para el ranking del 2021, un tercio de las empresas provienen de México, seguido por Brasil y Chile.

Este ranking considera empresas de origen latinoamericano con ventas superiores a US\$ 230 millones anuales y con operaciones relevantes en al menos dos países diferentes a su país de origen². De esta manera, el índice multilatinas se compone de cuatro dimensiones a saber:

¹ MAPFRE (2023). Multilatinas: De América Latina al mundo. Recuperado de: <https://www.mapfreglobalrisks.com/gerencia-riesgos-seguros/articulos/multilatinas-de-america-latina-al-mundo/#:~:text=Las%20Multilatinas%2C%20como%20se%20puede,las%20fronteras%20de%20su%20origen.>

² América Economía (2022). Ranking Multilatinas 2021: la globalización no se detiene. Recuperado de: <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/multilatinas/ranking-multilatinas-2021-la-globalizacion-no-se-detiene>

- Fuerza comercial (25%): Porcentaje de ventas generadas fuera del país de origen
- Empleados en el exterior (25%): Porcentaje de empleados fuera del país de origen
- Cobertura geográfica (20%): Se ponderan de acuerdo con la dificultad de entrada en las diferentes regiones del mundo
- Expansión (30%): Condicionantes que facilitan la expansión (volumen venta, índice de liquidez, margen neto)

En la última medición, se encuentra que el top cinco de empresas multilatinas está conformado por: Orbia (México), Bimbo (México), Cemex (México), Vale (Brasil) y América Móvil (México).

Por su parte, Colombia cuenta con una participación de 11 empresas con un crecimiento de 120% en comparación con 2009. Este listado está compuesto por: Avianca, Bancolombia, Ecopetrol, Empresas Públicas de Medellín, Grupo Argos, Grupo Aval, Grupo Bolívar, Grupo Energía de Bogotá, Grupo Nutresa, Interconexión Eléctrica (ISA), y Sura.

Esto demuestra el potencial de empresas colombianas y su sólida reputación de confiabilidad en la comunidad empresarial, además de su capacidad de expansión internacional y resiliencia en un mundo cada vez más volátil y cambiante.

Monitoreo de medios en internacionalización empresarial

En esta sección se presentan sucesos relevantes de carácter regional en materia de internacionalización empresarial.

Hora del cannabis medicinal: así se explicará la primera fase de su ruta de internacionalización

El Macro Sector de Salud & Químicos de la Cámara de Comercio de Bogotá y el Observatorio Colombiano de la Industria del Cannabis presentarán, la primera fase de la Ruta de Internacionalización del Cannabis Medicinal, una iniciativa destinada a potenciar la exportación de

bienes y servicios aplicables al segmento de cannabis medicinal.

Enlace de la noticia: <https://acortar.link/3HN5ov>

Foro reúne a empresas para aplicar la Inteligencia Artificial en su internacionalización

Explorar cómo la Inteligencia Artificial (IA) puede contribuir a que las empresas mejoren sus procesos de internacionalización es el objetivo del foro de empresas "Cámara Exporta" organizado por la Cámara de Comercio de Almería

Enlace de la noticia: <https://acortar.link/T1qIKu>

Se cayó el plan de internacionalización para los usuarios antiguos de zona franca

La Corte Constitucional se pronunció a través de un comunicado el pasado 2 de octubre sobre varios artículos demandados por inconstitucionalidad en contra de la reforma tributaria de 2022, la Ley 2277. Resalta entre los anteriores, el artículo 11 que modificó la forma de determinar el impuesto sobre la renta de los usuarios industriales de zona franca y que empezaría a regir desde el 2024.

Enlace de la noticia: <https://acortar.link/UmGexi>

de relacionamiento y posicionamiento internacional.

La estrategia resalta la importancia del involucramiento de múltiples actores en la internacionalización de Cuenca. Además del gobierno local, participan el sector privado, académico, cultural y grupos ciudadanos. La colaboración entre estos actores es fundamental para el éxito de la estrategia y refleja la naturaleza multiactor de la acción internacional en la actualidad. Este enfoque multiactor es esencial para abordar cuestiones de equidad de género y otros desafíos de manera integral y colaborativa.

La estrategia se desarrolló a través de un proceso participativo que involucró entrevistas, grupos focales y una encuesta ciudadana. Esta aproximación inclusiva permitió recopilar una amplia gama de opiniones y percepciones sobre la internacionalización de la ciudad, lo que contribuye a su legitimidad y sostenibilidad.

La visión y misión establecidas en la estrategia son ambiciosas y aspiracionales. La visión busca convertir a Cuenca en un referente de calidad de vida, cultura y creatividad, mientras que la misión busca atraer a Cuenca como un destino atractivo para vivir, trabajar, estudiar, invertir y visitar. Los objetivos generales, por su parte, buscan mejorar el posicionamiento internacional de la ciudad y contribuir a la solución de problemas globales.

La estrategia establece principios fundamentales que guían la acción internacional, como la inclusión, la perspectiva cantonal, la resiliencia post-COVID-19 y la solidaridad planetaria. Además, se identifican ejes prioritarios que se alinean con las ventajas y particularidades de la ciudad, lo que contribuye a su atractivo y prosperidad.

Se identifican regiones prioritarias para la internacionalización, como América Latina, Europa, Norte América y Asia. Asimismo, se destacan socios estratégicos, desde ciudades de tamaño similar hasta organismos internacionales y gobiernos extranjeros activos en cooperación internacional. Esta elección refleja la importancia

de la diversificación geográfica y el aprovechamiento de oportunidades diversas.

Recomendaciones:

La estrategia presenta diez recomendaciones que van desde el liderazgo político hasta la evaluación del impacto. Estas recomendaciones son fundamentales para profesionalizar y hacer sostenible la acción internacional de Cuenca. Su implementación efectiva garantizará que la estrategia sea más que un documento de política y se traduzca en acciones concretas, me permitiré copiarlas textualmente, dada su pertinencia para que sean fácilmente aplicadas por otros gobiernos locales:

1. **Liderazgo:** garantizar el liderazgo de las máximas autoridades políticas.
2. **Legalidad:** actualizar el marco legal e institucional de las relaciones internacionales en el Gobierno de Cuenca.
3. **Recursos:** dotar a la Estrategia de recursos financieros y en especie, públicos y privados.
4. **Institucionalidad:** fortalecer institucionalmente al gobierno local en temas internacionales.
5. **Participación:** formalizar la participación ciudadana y del sector no gubernamental en temas internacionales.
6. **Coherencia:** garantizar la coherencia entre los diferentes marcos programáticos de la ciudad.
7. **Alineamiento:** garantizar la coherencia de la Estrategia con las agendas globales.
8. **Promoción:** promover la visibilidad de Cuenca a nivel internacional.
9. **Comunicación:** comunicar y sensibilizar a la ciudadanía sobre la importancia de la acción internacional de la ciudad.
10. **Impacto:** evaluar cómo la Estrategia internacionalización contribuye a mejorar la calidad de vida de los cuencanos, a través de indicadores.

La Estrategia de Internacionalización de Cuenca 2021-2025 representa un caso de éxito en la gestión de la acción internacional a nivel local. Su enfoque participativo, la inclusión de diversos

actores, el marco jurídico favorable y una visión ambiciosa son ejemplos de buenas prácticas en el campo de las relaciones internacionales de las ciudades. Esta estrategia tiene el potencial de posicionar a Cuenca como un actor protagónico en la solución de problemas globales y mejorar la calidad de vida de sus habitantes. Su sostenibilidad dependerá de la implementación efectiva de las recomendaciones y la colaboración constante entre los actores involucrados. En última instancia, Cuenca demuestra que las ciudades de tamaño medio también pueden tener un impacto significativo en la escena internacional.

Monitoreo de medios en internacionalización territorial

En esta sección se presentan sucesos relevantes de carácter regional en materia de internacionalización territorial.

Lanzamiento de Guía de acción internacional para gobiernos locales



El equipo de Paradiplomacia.org, en cabeza de su director ejecutivo Nico Mancini, en conjunto con la Fundación Konrad Adenauer Argentina han hecho el lanzamiento de este instrumento clave para planificar una internacionalización eficaz al servicio de las metas del gobierno y el territorio.

Enlace de la noticia: <https://acortar.link/CyKxPu>

Enlace de descarga: <https://t.co/IZLBP49Ue>

Lanzamiento del Manual para la Internacionalización de los Gobiernos Locales: Una mirada desde Argentina



El libro, compilado por las Doctoras Mariana Calvento y Julieta Nicolao, acompañadas presenta una amplia y diversificada gama de recursos que facilitan la comprensión integral del fenómeno de la internacionalización de los gobiernos locales. Incluye aspectos que abarcan desde las causas a nivel global, los marcos regulatorios nacionales, antecedentes específicos en Argentina, diversos enfoques de estrategias y herramientas de internacionalización, los principales actores de cooperación internacional, las capacidades estatales implicadas, así como ejemplos de buenas prácticas y experiencias identificadas en todo el país.

Enlace de la noticia: <https://acortar.link/9xETBT>

Enlace de consulta: <https://acortar.link/3R3sLQ>

Entorno financiero internacional

Riesgos financieros en América Latina

Por: Juan Sebastián Rodríguez Jiménez - Mgtr

El inicio del presente lustro (2020-2025) sin duda ha sido uno de los más retadores en la historia reciente para las economías latinoamericanas, siempre vulnerables a los vaivenes propios de un mundo globalizado y en el cual particularmente representamos un rol de alta fragilidad e incertidumbre dada nuestra alta dependencia a los precios internacionales de la diversidad de commodities que comerciamos, y de los cuales dependen en gran medida nuestras economías, le sumamos el evento de la pandemia global del COVID-19 como la gran apertura de esta década como si no fueran ya suficientes los elementos a los cuales nos debemos enfrentar y que de por sí son bastante complejos de maniobrar.



Nuestra realidad histórica y la suma de eventos “sorpresa” han tenido un gran impacto en el desarrollo económico y previsiones de crecimiento, lo que a su vez enmarca el cuadro de riesgo y percepción a futuro de nuestro “retrato familiar” latinoamericano. Imagen que los actores económicos y financieros tienen de nosotros y utilizan para las proyecciones y apuestas (para

nada azarosas) a futuro, y basados en la cual en muchas ocasiones nos generalizan y confunden en la misma alforja, sin detenerse a analizar la realidad particular y las variables específicas de cada miembro representado en ese retrato. En algunas ocasiones nos simplifican incluso aún más, incluyéndonos en una pintura que denominan con cierto matiz peyorativo, como simplemente los emergentes.

Pero cuidado, el problema no es la denominación y visión que tienen otros de nuestro retrato familiar y la infinidad y diversidad de eventos que pueden afectarnos, el quid del asunto radica en los trazos que como miembros de Latinoamérica dibujamos, no para cambiar nuestra realidad (sería desagradecido renegar de nuestros regalos naturales) sino para fortalecer y complementar la misma, lo cual proyectaría de nosotros un avatar completamente distinto y mucho más fortalecido, que tendría un impacto muy grande en la calificación que los “curadores, críticos y expertos” internacionales harían de nuestro gran mural latinoamericano.

Desde el inicio de la pandemia constantemente nos vemos evaluados y castigados en nuestra calificación de riesgo región y país, a esto desafortunadamente le adicionamos decisiones arriesgadas y temerarias que se están volviendo habituales y cada vez más frecuentes en nuestros países, proyectando una imagen de inestabilidad, desconocimiento, improvisación e incoherencia que no ayuda para nada a exponer nuestras obras particulares en la gran galería mundial, conduciendo lo anterior, a que las reseñas de nuestro arte no sean muy positivas y por el contrario, seamos calificados como expresiones de alto riesgo, realizadas por artistas poco experimentados y para las cuales es mejor ser cautos en la inversión.

Atraer compradores e inversionistas a nuestras exposiciones no puede seguir dependiendo exclusivamente del clima y la tendencia artística del momento, es innegable que lo anterior facilita o dificulta la asistencia e incrementa o reduce el apetito de inversión y demanda de los

compradores e inversionistas, y es por esto que debemos convertirnos en expresiones en las cuales las calificadoras no vean un alto riesgo y volatilidad en la inversión, sino por el contrario, talleres a los cuales se les puede llevar materiales para la creación de valor y en los cuales se puede invertir más allá del movimiento artístico predominante del momento, evitando así que los inversores golondrina al irse en desbandada, generen un mayor daño que el beneficio percibido a su llegada.

Perspectivas globales

La influencia de la geopolítica mundial en los negocios

Un nuevo conflicto conmociona al mundo.

Por: Daniel Bonilla-Calle - PhD

Durante el mes de octubre fuimos testigos de una nueva escalada en el conflicto palestino-israelí, el cual ha tenido un impacto significativo en la región, desencadenando una crisis humanitaria en Gaza que dejó a miles de personas sin hogar y sin acceso a servicios esenciales. Asimismo, generó una escalada de tensiones entre Israel y sus vecinos árabes, quienes condenaron enérgicamente los ataques israelíes.



Para las empresas que operan en esta región, la reciente escalada del conflicto palestino-israelí plantea una serie de riesgos geopolíticos que no pueden pasar por alto. Estos riesgos abarcan:

- Aumento de la inestabilidad política: El conflicto puede exacerbar la inestabilidad política en la región, lo que, a su vez, podría complicar el funcionamiento de las empresas.
- Deterioro de la seguridad: El conflicto puede socavar la seguridad en la región, lo que aumenta el riesgo de ataques terroristas y otros actos violentos.
- Interrupción de las cadenas de suministro: La situación conflictiva puede interrumpir las cadenas de suministro, impactando a las empresas que dependen de importaciones o exportaciones en la región.

Para mitigar estos riesgos, las empresas que operan en la región deben implementar las siguientes medidas:

- Evaluación de riesgos: Es imperativo que las empresas realicen una evaluación de riesgos para identificar las amenazas geopolíticas específicas a las que están expuestas.
- Desarrollo de planes de contingencia: Las empresas deben establecer planes de contingencia que les permitan reaccionar eficazmente ante eventos geopolíticos inesperados.
- Monitoreo constante de los acontecimientos: Mantener una vigilancia continua de los sucesos geopolíticos en la región es esencial para estar preparados ante cualquier cambio repentino.

La reciente escalada del conflicto palestino-israelí es un claro recordatorio de que las empresas que operan en esta región, o que su operación depende de la exportación o importación de productos desde estos territorios, deben estar preparadas para enfrentar riesgos geopolíticos. La adopción de las medidas adecuadas puede ayudar a las empresas a mitigar estos riesgos y proteger sus operaciones de manera efectiva.

Para tener en el radar:

- Tras las elecciones locales en Colombia y el triunfo de candidatos de centro y derecha en las principales ciudades del país, se avizora

un complejo panorama para el para el gobierno del presidente Gustavo Petro, en lo que muchos analistas han denominado “la derrota electoral de la izquierda”. Este resultado muy probablemente repercutirá en la gobernabilidad del Presidente Petro en el futuro, ya que algunos partidos tradicionales ganarán mayor capacidad de negociación en relación con las reformas clave del gobierno.

- En las elecciones presidenciales de Ecuador, Daniel Noboa, del Movimiento Alianza Democrática Nacional, ganó en la segunda vuelta con el 52.28% de los votos frente al 47.72% de Luisa González de la Revolución Ciudadana. Los resultados de las elecciones en Ecuador tienen un impacto significativo en el país y en la región. En el ámbito interno, los resultados suponen un cambio de rumbo para Ecuador, ya que se aleja de las políticas de la Revolución Ciudadana. En el ámbito regional, los resultados podrían tener un impacto en la relación entre Ecuador y otros países de la región, como Colombia y Venezuela.
- El resultado de la primera vuelta electoral en Argentina fue un sorpresivo segundo lugar para Javier Milei, el candidato ultraliberal que ha ganado popularidad en los últimos meses. La segunda vuelta electoral en Argentina se celebrará el 19 de noviembre. El candidato más votado en la primera vuelta, Sergio Massa, tendrá que enfrentarse a Javier Milei, un candidato con un discurso populista e incendiario. El resultado de la segunda vuelta electoral en Argentina tendrá un impacto significativo en el país. Si Massa gana, se mantendrá la continuidad política con amplios cuestionamientos sobre la situación económica del país y el manejo de la

inflación. Si Milei gana, se producirá un cambio radical en el rumbo del país, con muchos interrogantes sobre el manejo del Estado, y el panorama del comercio exterior y la inversión extranjera en Argentina.



Boletín OIER

Observatorio de Internacionalización Empresarial y Regional.

Daniel Bonilla Calle,
Director OIER
daniel.bonilla@ceipa.edu.co



CEIPA

Powered by **Arizona State University**