

Colombia y Emiratos Árabes Unidos. Una visión desde la integración económica y los negocios internacionales*

Colombia and the United Arab Emirates. A vision from economic integration and international business

Recibido: Mayo 19 de 2021 - Evaluado: Agosto 21 de 2021 - Aceptado: Noviembre 28 de 2021

Faridash Esmir Casanova Al Attrach**

Jesús Alfonso Omaña Guerrero***

Para citar este artículo / To cite this Article

Casanova Al Attrach, F. E., & Omaña Guerrero, J. A. (2022). Colombia y Emiratos Árabes Unidos. Una visión desde la integración económica y los negocios internacionales. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 7(13), **Rango de páginas del artículo**.

Resumen

El objetivo de esta investigación es proponer alternativas que, desde la teoría de negocios internacionales, propicien el establecimiento de estrategias de integración comercial entre Colombia y Emiratos Árabes Unidos. La investigación comprende dos fases. La primera la revisión de fuentes de datos relacionados con el comercio bilateral entre los años 2009-2021 además de la información recopilada en el pabellón Oportunidad de Colombia durante el desarrollo de la Expo Dubái 2020, con la presencia de empresarios de todos los sectores interesados en el mercado árabe. La segunda fase de la investigación se corresponde con un estudio de naturaleza cualitativa, de diseño de campo y tipo descriptivo, en el cual se cuenta con representantes de la sección consular de la Embajada de Colombia como informantes claves. Para el análisis de la información recopilada durante esta fase se utiliza el software de análisis cualitativo Atlas Ti en el cual se valoran las categorías de integración comercial y negocios internacionales. Del análisis de información se tiene como hallazgos principales que los Emiratos Árabes Unidos es un nuevo mercado para Colombia y sus multilatinas. El Emirato es un excelente territorio para proyectar a Colombia como marca país al ser un mercado con un alto poder adquisitivo y baja aversión al consumo de productos innovadores para su cultura. Además, es una fortaleza para Colombia establecer relaciones sostenibles con un estado con limitadas condiciones climáticas y geográficas para la producción de bienes y servicios razón por la cual importa el 80,00% de lo que se consume.

Palabras Clave: Negocios Internacionales, Integración Económica, Balanza Comercial, Nuevos Mercados, Importación, Exportación, Inversión Extranjera

* Artículo inédito. Artículo de investigación e innovación. Artículo de investigación. Proyecto de investigación a la Especialización en Negocios Internacionales de la Universidad Libre Colombia Seccional Cúcuta.

** Profesional en Comercio Internacional por la Universidad Antonio Nariño. Email: farialat@hotmail.com

*** Ingeniero Industrial y Magister Gerencia de Empresas por la Universidad Nacional Experimental del Táchira, Venezuela; Doctor en Pedagogía por la Universidad de Los Andes, Venezuela; Profesor de Kansas University, Estados Unidos. Email: alfonsomana@ku.edu

Abstract

The purpose of the research is to generate international business alternatives that promote commercial integration strategies between Colombia and the United Arab Emirates. The study has two phases. The first, the review of data sources related to bilateral trade between the years 2009-2021. In addition, information collected in the Oportunidad de Colombia pavilion during the Expo Dubai 2020, through the meeting of businessmen from all sectors interested in the Arab market. The second phase of the research corresponds to a qualitative approach study, under a field research design, and descriptive type, in which the representatives of the consular section of the Colombian Embassy are the key informants. For the analysis of the information in this phase, the qualitative analysis software Atlas Ti is used. Trade integration and international business are assumed as categories. The main findings show that the United Arab Emirates is a new market for Colombian multinationals. The Emirate is an excellent territory to project Colombia as a country brand because it is a market with high purchasing power and low aversion towards the consumption of products from different and innovative cultures. In addition, it is a strength for Colombia to establish sustainable relationships with a state with limited climatic and geographical conditions to produce goods and services, because the Emirate must import 80,00% of the products that are consumed.

Keywords: International Business, Economic Integration, Trade Balance, New Markets, Imports, Exports, Foreign Investment.

SUMARIO

INTRODUCCIÓN. - ESQUEMA DE RESOLUCIÓN. - I. Problema de investigación. - II. Metodología. - 1. Tipo de investigación. - 2. Diseño de investigación. 3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos. - 4. Población y muestra. - 5. Análisis de información. - III. Plan de redacción. - 1. La integración económica. - 2. Los negocios internacionales. - 3. Resultados de investigación. - 3.1 Emiratos árabes Unidos y el comercio internacional. - 3.2 Resultados de la entrevista.- CONCLUSIONES. - REFERENCIAS.

Introducción

Desde el año 2009 el gobierno colombiano ha buscado un acercamiento comercial con Emiratos Árabes Unidos justificado en los avances relacionados con proyectos de ingeniería, arquitectura, excentricidades y lujos. Adicionalmente, se considera un atractivo los hábitos de consumo de un mercado que evidencia una concentración de riquezas en una población relativamente pequeña representada por cerca de dos millones de habitantes.

Para contextualizar las relaciones del comercio bilateral entre Colombia y el Emirato, tabla 1 muestra la descripción de bienes y servicios sujeto de intercambio además de los volúmenes ponderados correspondientes al año 2020.

La tabla 1 evidencia que, a pesar del impacto del COVID sobre el intercambio comercial y los mercados de consumo, las relaciones Colombia-EAU fue satisfactoria al presentar una balanza comercial positiva por 120,7 millones de dólares, con un intercambio comercial total de 258,4

millones de dólares. Entre los productos y servicios que presentan mayor volumen de exportación se tienen: las perlas, piedras preciosas y oro el 86,31%, las carnes bovinas 4,49% y café por 1,81%. Con relación a las importaciones, cerca de 68.8 millones de dólares corresponden a derivados del petróleo con 29,00%, vehículos y partes con 14,29%, además de plásticos y productos derivados con 14,10%.

Tabla 1. Comercio bilateral entre Colombia y Emiratos Árabes Unidos en 2020

COLOMBIA IMPORTA DESDE EMIRATOS ARABES UNIDOS			COLOMBIA IMPORTA DESDE EMIRATOS ARABES UNIDOS			BALANZA COMERCIAL
Descripción del producto	Valor 2020, en miles de US\$		Descripción del producto	Valor 2020, en miles de US\$		Valor 2020 en miles de US\$
Todos los productos	68.858,00	%	Todos los productos	189.584,00	%	120.726,00
Combustible minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materiales bituminosas,...	22.010,00	29,57	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos,...	166.320,00	86,31	
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	10.674,00	14,29	Carnes y despojos comestibles	8.849,00	4,59	
Plásticos y sus manufacturas	10.493,00	14,10	Café, té, yerba mate, especias	3.497,00	1,81	
Manufacturas diversas de metal común	6.978,00	9,38	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	2.090,00	1,08	
Fundición, hierro y acero	4.017,00	5,40	Plantas vivas y productos de la floricultura	2.021,00	1,05	
Barcos y demás artefactos flotantes	3.294,00	4,43	Maquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas..	1.318,00	0,68	
Aluminio y sus manufacturas	2.539,00	3,41	Azucares y artículos de confitería	972,00	0,50	
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas...	1.770,00	2,38	Maquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes, aparatos de grabación o reproducción...	883,00	0,43	
Manufacturas de fundición de hierro y acero	1.556,00	2,09	Productos farmacéuticos	554,00	0,29	
Otros productos	5.570,00	7,00	Otros productos	3.117,00	2,00	

Fuente: Casanova (2021). Datos tomados de www.trademap.org

El interés del gobierno colombiano hacia la consolidación de relaciones comerciales con EAU se fundamenta en las características políticas, económicas y geográficas de interés estratégico. Al ser un país joven, de apenas 50 años de independencia de la Commonwealth, una estructura de gobierno monárquica no democrática, con recursos económicos superiores al promedio regional y global, representa un atractivo importante concentrar el intercambio en áreas de alto interés como lo son la explotación petrolera y el auge en arquitectura además de la investigación y desarrollo de proyectos futuristas relacionados con la astronomía y la tecnología aeroespacial, pues UEA se encuentra desarrollando estudios en el planeta Marte además de contar con la red de internet más rápida del mundo.

Es importante destacar que en el año 2016 se iniciaron los acercamientos entre los dos gobiernos con el establecimiento de sedes diplomáticas. Sobre esta base, en el año 2019 se firma el acuerdo de supresión de visas de turistas para ciudadanos de cada país en fin de contribuir con el desarrollo turístico y de integración.

Para los años 2020 y 2021 los gobiernos se encuentran en la fase conocida como diplomacia comercial, definida por Naray (2008) como una actividad conducida por representantes del estado, con estatus diplomático, que busca la promoción de negocios entre un país acreditante y uno receptor, con el objetivo de fomentar el desarrollo de negocios a través de una serie de actividades, promoción y facilitación de los negocios.

Con relación a esta etapa de las relaciones, el autor afirma que se caracteriza por la aplicación de las herramientas de la diplomacia para ayudar a alcanzar beneficios comerciales específicos. Entre estos beneficios se destacan la promoción de las exportaciones, la atracción de inversión local y foránea para la conformación de alianzas público-privadas, y en el marco de la reciprocidad propiciar las oportunidades de inversión en el exterior así como el fomento de la transferencia tecnológica y de conocimiento.

Adicionalmente, Naray (2008) sostiene que los mecanismos o actividades que dinamiza la diplomacia comercial se agrupan en cinco categorías: a. actividades de inteligencia; b. comunicación; c. remisión; d. jurisprudencia; e. coordinación y logística. Estas actividades se aplican en áreas funcionales tales como: comercio (incluido el turismo), inversión extranjera directa, protección de la propiedad intelectual, promoción marca país, imagen de las compañías nacionales, cooperación en ciencia y tecnología.

Con relación a los eventos para el acercamiento entre el alto gobierno de Colombia y EAU, el 01 de octubre del 2021 se inició en Dubái la Expo mundial 2020, en la cual Colombia participa con un Pabellón de 2.400 metros cuadrados, con exposiciones permanentes de sectores estratégicos como artesanía, flores, gastronomía y turismo. Un punto a destacar de la agenda de eventos surgió el 05 de noviembre con la presencia del Presidente de Colombia, Dr. Iván Duque, visita durante la cual sostuvo importantes encuentros siendo el más importante la reunión con el Príncipe Heredero de Abu Dhabi, su Alteza Mohamed Bin Zayed. Este encuentro permitió establecer un acuerdo de entendimiento para localizar en Colombia un HUB o centro de operaciones del Emirato, siendo este la primera iniciativa bilateral para convertirla en uno de sus principales socios comerciales en América. Este Hub ayudará a Colombia a impulsar la inversión en proyectos de sostenibilidad medioambientales e intercambios en innovación, tecnología y turismo.

Como resultado de esta reunión, ProColombia y la Cámara Colombo Árabe han iniciado el desarrollo de mesas de trabajo con la participación de empresas privadas e instituciones del sector público dentro de las cuales se destaca la empresa vallecaucana Forsa. Como representante del sector construcción, Forsa presenta una propuesta innovadora en el uso de materiales amigables con el medioambiente para el desarrollo de obras civiles aplicados a uno de los sectores de mayor auge en el Emirato.

En el nivel operativo, la Cámara Colombo Árabe junto con 34 empresarios del Departamento de Boyacá participaron en una gira comercial tanto por la Zona Libre de Jabel, ubicada en el Emirato

de Dubái, como por la Cámara de Comercio de Sharhaj. Esta última ofrece incentivos comerciales a las empresas que se establezcan dentro del Emirato.

En Noviembre de 2021 se desarrolló la rueda de negocios con el sector minero energético en la cual se propuso para 2022 el lanzamiento de la Ruta de Oro, como proyecto de adjudicación de áreas estratégicas para la explotación del metal de acuerdo con las siguientes premisas:

- La implementación del *Blockchain* como nuevo estándar de transparencia y trazabilidad.
- El Token como agrupación de capital para atraer nuevos inversores.
- Los contratos inteligentes, provistos de una mayor seguridad y transparencia.

Durante ese mismo mes, el presidente Duque se reunió con el círculo Abrahámico de Negocios con el fin de promover la inversión extranjera directa y la diplomacia económica en Colombia.

De la misma manera, se realizó la macro rueda de negocios en la Expo Dubái 2020 destacando entre los productos más apetecidos el café en todas sus variedades y las frutas. Este encuentro permitió a Colombia establecer junto con el Emirato el plan Visión 2030, a través del cual se propuso como objetivo alcanzar la meta de intercambio en 130 millones de dólares.

Finalmente, el sector turismo también se consideró como eje de los acuerdos. Se propuso el fortalecimiento de la infraestructura de aeropuertos con el objetivo de incrementar la conectividad entre Colombia y el Emirato como conexión al medio oriente. Este acuerdo tiene como propósito construir una ruta directa entre Bogotá y Dubái a través de la línea aérea Emirates, la cual beneficiaría significativamente tanto al sector turismo como la capacidad exportadora de las empresas colombianas.

Esquema de Resolución

1. Problema de investigación

¿Cómo la integración económica entre Colombia y Emiratos Árabes Unidos promueve los negocios internacionales de las empresas?

2. Metodología

2.1 Tipo de investigación

La presente investigación se enmarca en el paradigma cualitativo. Según Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio (2014) el paradigma cualitativo consiste en aquellos estudios que tienen como propósito describir, comprender e interpretar los fenómenos a través de percepciones y significados producidos por las experiencias de los informantes claves o testigos privilegiados como participantes. Este paradigma permite indagar en los miembros del cuerpo diplomático su percepción acerca de la integración económica de Colombia y EAU tomando como referencia las oportunidades de las empresas de ambos países en los negocios internacionales.

2.2 Diseño de investigación

Con respecto al diseño de la investigación es considerado de campo. Según Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio (2014) como la recopilación de información en ambientes naturales que forman parte de la cotidianidad de los informantes claves como unidades de análisis por. El tipo de estudio es descriptivo pues busca especificar propiedades y características importantes de los fenómenos identificando una tendencia o patrón de comportamiento. El estudio de campo permite acudir a los miembros de la representación diplomática, in situ, para recopilar información de interés para la investigación y tiene como propósito describir como los procesos de integración económica generan oportunidades para las empresas colombianas en su introducción a los negocios internacionales.

2.3 Técnica e instrumento de recolección

El proceso de recolección de información se desarrolla bajo un guion de entrevista definido por Palella & Martins (2012) como aquel que se basa en un listado fijo de preguntas abiertas con un orden y redacción que permiten su aplicación ágil y rápida para captar información con la mayor veracidad. Además, la investigación se enmarca en la entrevista a expertos con el abordaje de temas relacionados con su área de experticia. Las preguntas del guion se fundamentan en las categorías de integración económica y negocios internacionales, haciendo énfasis en el acuerdo de cooperación conjunta firmado por ambos mandatarios en noviembre de 2021.

2.4 Población y muestra

Al ser la población objeto de estudio, en palabras de Palella Stracuzzi & Martins Pestana (2012) el conjunto de unidades de las cuales se desea obtener información, la presente investigación asume los miembros del cuerpo diplomático como informantes claves y muestra no probabilística e intencional definida por los autores como aquella que establece el investigador previamente bajo el criterio de experticia necesario para el cumplimiento de los objetivos del estudio.

2.5 Análisis de información

El software utilizado para el análisis de la información recopilada es el Atlas Ti, el cual utiliza como base de análisis las redes de interrelación con base a las categorías de integración económica y negocios internacionales.

3. Plan de redacción

3.1 La integración económica

históricamente el término integración económica se origina en la definición del comercio internacional desde la perspectiva de los procesos y estado de la situación planteado por Balassa (1962) a través del surgimiento del mercantilismo y la teoría del superávit de los siglos XVI al XVIII. Este enfoque propone que el intercambio comercial genera beneficios sustanciales para cualquier país en la balanza comercial al estimular el incremento de las exportaciones y diversificar las importaciones estratégicas de acuerdo con la escasez de recursos locales razón por la cual el

intercambio es una fortaleza para compensar las debilidades internas a través de las oportunidades externas.

Para este propósito, los Estados requieren intervenir desde las políticas comerciales a través de medidas proteccionistas como las barreras arancelarias para favorecer el desarrollo local, el incremento al producto interno bruto (PIB) y el estímulo a las exportaciones. En el surgimiento de estas nacientes estrategias del comercio internacional emerge la inequidad y la desigualdad comercial en la cual se socava las oportunidades de una de las partes, maximizando el beneficio para la otra.

En contraposición al Mercantilismo, surge la Escuela Clásica del Pensamiento Económico, de finales del siglo XVIII e inicios del siglo XIX, en la cual emerge el libre comercio como referente de beneficio en el intercambio entre países. Entre las publicaciones de mayor relevancia en la teoría de comercio internacional se encuentran *La Riqueza de las Naciones* de Adam Smith (1776) y *Principios de Economía Política y Tributación* de David Ricardo (1817).

Para Smith las ventajas de las naciones se fundamentan en la capacidad para la transformación de materias primas a través de procesos productivos de alta eficiencia que determinan las fortalezas del país apalancando las necesidades de intercambio sobre aquellos procesos en los cuales se evidencia una menor eficiencia. El enfoque de Ricardo parte de la base de las ventajas comparativas como determinantes para establecer los intereses mutuos entre dos naciones y que estimula el intercambio como parte de la complementariedad de los niveles de especialización en la producción y exportación de bienes debido a los niveles de eficiencia que implican menores costos.

Sobre la base de Ricardo Jhon Stuart Mill publica en los *Principios de Economía Política* (1848) bajo la premisa de la oferta y la Ley de Demanda Recíproca, este novedoso enfoque considera el precio del intercambio internacional como una variable que está regulada por el acuerdo entre lo ofertado por un país y lo demandado por otro, con lo cual se abandona el enfoque del precio relativo nacional para ajustarse a las necesidades y expectativas entre las partes.

Posterior al enfoque de Mills surgen nuevas corrientes asociadas a la Escuela Neoclásica del Pensamiento Económico bajo la cual se plantea la Teoría del Valor que tiene como fundamento la utilidad de los bienes y el modelo de equilibrio económico general. Adicionalmente, a inicios del siglo XX el Modelo de Hecksher-Ohlin fundamenta el intercambio comercial sobre las ventajas comparativas de las naciones al considerar que países abundantes en recursos se dedican a la transformación productiva de manera intensiva con el propósito de exportar, basando el intercambio en sobre los bienes escasos.

Para la Organización Mundial de Comercio (2007), al llegar el periodo entre guerras, el comercio internacional se ve seriamente afectado al privilegiar el intercambio de bienes necesarios para la logística tales como energía y metales, rezagando otros bienes tales como los alimentos y otras materias primas de interés para la industria no armamentista. Adicionalmente, las políticas de comercio internacional se vieron afectadas por alianzas estratégicas relacionadas con temas de defensa y cooperación a través de la contribución de población joven que trajo como consecuencia muerte y posteriormente escases de mano de obra creando una crisis con el incremento de los

salarios, el incremento de la densidad poblacional en los centros industrializados y el abandono del campo. El intercambio comercial fue nulo considerando también el bloqueo del flujo de las navieras mercantes y el libre intercambio entre países que comercialmente fueron aliados, pero para la guerra pertenecían a bandos diferentes.

Para Palacio (2008) la postguerra trajo consigo la comprensión del rol de la cooperación económica internacional como garante de la integración de los países entorno a una paz sostenible y el trabajo colaborativo como vía para atender las crisis generadas y futuras por los países devastados durante la guerra. El inicio de las relaciones en el marco de la paz estimuló el intercambio comercial sobre la base del progreso económico y social de las naciones, proporcionando estabilidad política y seguridad en torno al intercambio.

Para Viner (1950) el primer paso hacia la integración económica está representado por las uniones aduaneras como la liberación discriminatoria y parcial de aranceles en beneficio de países miembros y detrimento de los no miembros. De esta perspectiva Balassa (1961) amplía este enfoque desde la visión de los efectos estáticos y dinámicos que sirven de base para el aprovechamiento de las ventajas comparativas que implican las economías a escala. Esta visión prospectiva de la teoría de las uniones aduaneras de Viner lo llevan a proponer la teoría de la integración económica al incorporar las etapas de área de libre comercio, los mercados comunes y las uniones económicas.

Este nuevo panorama de Balassa (1961) permite concebir la integración como un proceso gradual estructurado por etapas que permiten la evolución de las relaciones a través del beneficio mutuo de países y bloques de países que supera la visión reduccionista de agentes económicos de intercambio de bienes y servicio. El aporte de Balassa (1961) permite a los países la abolición de la discriminación a través de políticas comunes que llevan a los estados a estados superiores en las relaciones representada por un estado supranacional. La tabla 2 muestra las etapas de integración propuesta por Balassa (1961).

Tabla 2. Etapas de la integración según Balasa (1961)

PROFUNDIDAD	NO ARANCELES NI BARRERAS AL LIBRE COMERCIO	ARANCEL EXTERNO COMÚN	LIBRE CIRCULACIÓN DE FACTORES PRODUCTIVOS	ARMONIZACIÓN DE POLÍTICAS ECONÓMICAS. MONEDA ÚNICA	INSTITUCIONES COMUNES Y UNIFICACIÓN DE POLÍTICAS
Área de libre comercio	X				
Unión aduanera	X	X			
Mercado común	X	X	X		
Unión económica	X	X	X	X	
Integración económica total	X	X	X	X	X

Fuente: Balasa en Nye (1968: 860).

Respecto a Latinoamérica como región, Briceño (2013) identificó una fragmentación de la integración económica a través de los tratados de libre comercio o integración abierta, el enfoque revisionista de Mercosur, y el enfoque antisistémico emergente de la Alianza Bolivariana para las Américas. A través de esta caracterización el autor hace la analogía hacia los postulados de Weber acerca del regionalismo estratégico, productivo y social, como etapas que permiten a los países de la región complementar sus programas de desarrollo y apostar a la cooperación como mecanismo para el progreso de los pueblos.

En el marco de la propuesta orientada hacia la métrica de la integración, Palacio (2006) considera la creación de un modelo conceptual de comercio internacional que permita valorar los beneficios de la integración bilateral a través del flujo de comercio entre dos países. Esto implica el estudio bajo el enfoque de creación de comercio, la valoración de la desviación de este cuando se utilizan las bondades del acuerdo para llegar a terceros países, la expansión como parte del incremento en la balanza comercial, además de la propuesta del indicador de creación bruta de comercio como parte del flujo comercial de los miembros.

Para este autor, las relaciones comerciales se basan en la combinación de factores económicos, políticos y culturales, comunes y no comunes, entre países y entre grupos de países. Respecto a esto y como se menciona al inicio del presente artículo, la firma del acuerdo entre el estado Colombiano y el Emirato tiene como propósito el intercambio en los tres ámbitos, potenciando las complementariedad entre las ventajas competitivas de cada nación a través de la transferencia de tecnología y conocimiento orientada a los proyectos de ambientales y turísticos.

Para garantizar la perdurabilidad de esta intención de integración económica, se propone la explicación del modelo de comercio desde los planteamientos de Palacio (2006) acerca del supuesto del equilibrio de precios a largo plazo en los precios mundiales. Considera el autor que con los precios en equilibrio, los factores que afectan el flujo comercial quedan supeditados a las curvas de oferta y demanda, razón por la cual la explicación cuantitativa del tamaño del flujo de comercio viene dada por tres categorías: los factores que afectan la oferta potencial total de exportaciones del país exportador; los factores que afectan la demanda potencial total por importaciones del país importador; y los factores que representan la resistencia al flujo de comercio entre los dos países. De allí que la oferta potencial y/o demanda de cada país en el mercado mundial está directamente relacionada con el tamaño del país, en términos de recursos y población.

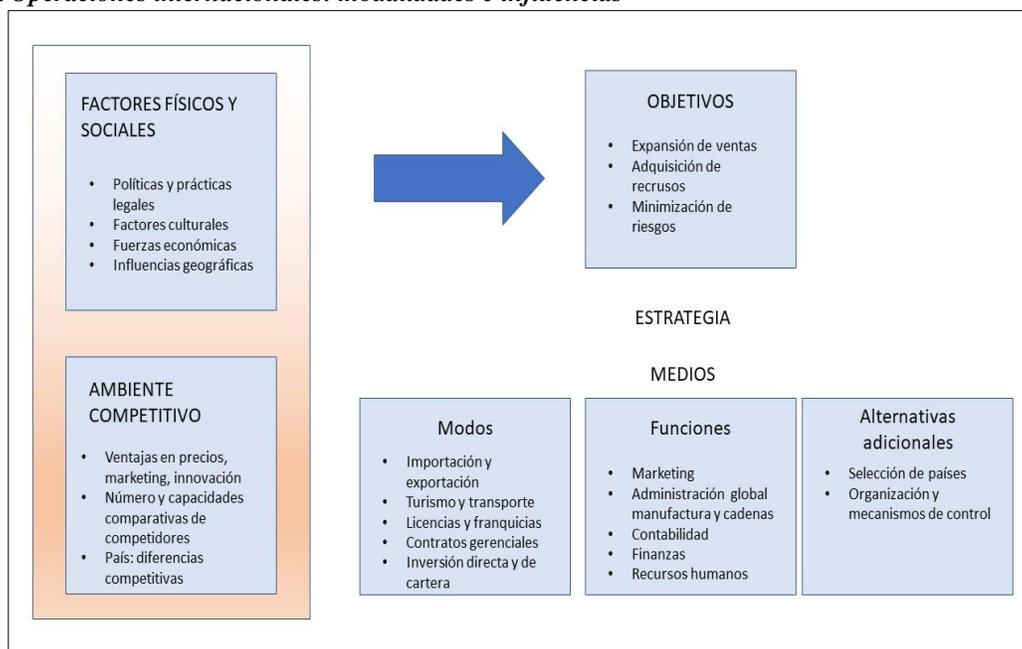
En el caso puntual de la integración colombo-emiratí, se destacan los obstáculos naturales propios de la distancia, los costos de transporte, y la topografía de Colombia, además de los impedimentos artificiales, mencionados por Palacio, dentro de los cuales se caracterizan las barreras culturales del idioma, religión, idiosincracia, la perspectiva de género y los factores burocráticos propios de cada nación. Para mitigar estas limitantes, a través del conocimiento de las partes, se considera una fortaleza la creación del Consejo Empresarial Colombia-EAU como organismo de encuentro entre los actores públicos y privados en multidiversidad de disciplinas que permiten el reconocimiento de las potencialidades de la contraparte. Las áreas de cooperación que se destacan en el memorando de entendimiento incluyen: política, economía, ciencias, tecnología e innovación, cultura y educación, entre otras.

Como primera aproximación a la integración comercial, es necesario reconocer los aspectos teóricos que enmarca los negocios internacionales desde las modalidades, los tipos de empresas, las influencias externas y la evolución estratégica. El estudio de estos temas permite al inversionista novel reconocer los procesos, etapas y términos necesarios para iniciarse en la integración comercial, posibilitando el cierre de la brecha entre las buenas intenciones y la realidad empresarial.

3.2 Los negocios internacionales

Daniels, Radebaugh & Daniel (2019) definen los negocios internacionales como toda transacción comercial (privada o pública) entre dos o más países con el propósito de incrementar la sostenibilidad económica y minimizar el riesgo a través de ventas, inversiones y transporte en el exterior además del acceso recursos. Daniels, Radebaugh & Daniel (2019) sostienen que los gerentes, como tomadores de decisión, deben comprender que las empresas que se internacionalizan incrementan sus ventajas competitivas, potencian sus fortalezas para aprovechar las oportunidades en el mercado foráneo y minimizan las amenazas que representan los competidores en el mercado local. Para iniciar este proceso es necesario estudiar como factores físicos, sociales y de competitividad influyen en el desempeño de las organizaciones y afectan sus áreas funcionales y modalidades (figura 1).

Figura 1. Operaciones internacionales: modalidades e influencias



Fuente: Daniels, Radebaugh & Sullivan (2019: 83).

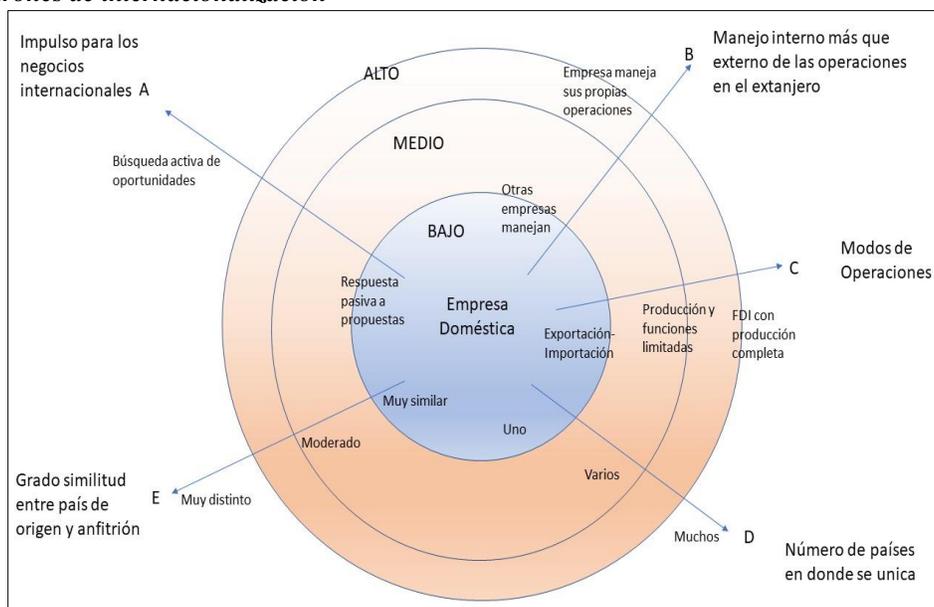
Con relación a los factores físicos y sociales, las empresas que asumen como estrategia la internacionalización debe considerar las políticas públicas y aspectos legales del país foráneo además de los factores culturales, las fuerzas económicas y las influencias geográficas y medioambientales que impactan el desarrollo de negocios. Respecto a los factores de competitividad, los gerentes deben saber que las mayores ventajas se logran a través de la minimización de costos, la transferencia de estos a los precios, la innovación de procesos, el marketing y otros aspectos relacionados con las funciones tales como la contabilidad, las finanzas y los recursos humanos. Estas ventajas se pueden potenciar a través de la valoración de los factores de influencia de los países en los cuales pueden localizarse y los mecanismos de control y organización que ofrecen.

La apertura hacia los negocios internacionales como estrategia de expansión responde a las oportunidades que representan el avance de las telecomunicaciones y el transporte. Estos permiten

al empresario mitigar la aversión al riesgo a través de procesos de operaciones y logística cada más eficientes como respuesta a la complejidad de las necesidades emergentes en los mercados de consumo global. Dentro de las modalidades que se muestran en la figura 1 se destacan los siguientes: exportación e importación, turismo y transporte, franquicias y licencias, operaciones llave en mano, contratos de gestión de negocios e inversión extranjera directa.

Pero la internacionalización no es una decisión que se convierte en realidad en el plazo inmediato, sino por el contrario, requiere de un proceso de madurez. La figura 2 muestra cuales son los patrones de toma de decisión que siguen las empresas en sus procesos de entrada a los negocios internacionales caracterizados por la siguiente evolución estratégica: impulso pasivo-activo, manejo de operaciones, modalidades de operaciones, diversificación geográfica y grado de similitud.

Figura 2. Patrones de internacionalización



Fuente: Daniels, Radebaugh & Sullivan (2019: 88)

El proceso evolutivo de las organizaciones en los negocios internacionales se inicia en el centro de la figura y se mueve de manera independiente a través de cada uno de los 5 ejes (A, B, C, D y E) desde estados que van desde el bajo (low) al alto nivel (high). El impulso pasivo-activo (Impetus) implica la evolución en el establecimiento de un negocio que busca satisfacer inicialmente las necesidades de los mercados domésticos hasta identificar las oportunidades de los mercados foráneos. La mayoría de las veces las posiciones pasivas del empresario se deben a una percepción negativa acerca de la baja capacidad adquisitiva del mercado o al posible incumplimiento de los niveles de comercialización esperados.

El manejo de las operaciones se relaciona con el nivel de autonomía en los negocios. Se inicia en los estados básicos de comercio internacional con la intermediación por parte de terceros como estrategia para minimizar el riesgo. Las empresas suelen comprometer pocos recursos a través de la exportación transfiriendo parcialmente el know-how a los intermediarios. Cuando el negocio empieza a crecer con éxito, la compañía inicia el proceso de apropiación de las operaciones luego

que comprende la dinámica de mercados y los riesgos asociados. Al incrementar este conocimiento la empresa inicia la adopción de los procesos internos y externos en los países foráneos, aumentando sus capacidades reclutando y entrenando su propio personal.

Con relación a las modalidades de las operaciones, los autores afirman que los estados iniciales se desarrollan con base a las exportaciones e importaciones como alianza estratégica para logística y distribución en el mercado foráneo. Una vez consolidado el mercado la empresa evoluciona hacia el desarrollo de franquicias, licencias o inversión foránea directa iniciando el proceso de establecerse a través de una inversión en campo o la adquisición de empresas locales establecidas, implicando ambos casos la inversión de capital, la transferencia de conocimiento y la transferencia tecnológica.

Por su parte la diversificación geográfica está relacionada con el número de países en los cuales el negocio está presente. El nivel más básico de los negocios internacionales establece el desarrollo en un país o grupos de países, usualmente vecinos por tener afinidad cultural y de hábitos de consumo. Una empresa asume el reto de internacionalizarse cuando asume el propósito de establecerse en muchos países resultado del enfoque prospectivo bajo el cual identifica oportunidades de desarrollo de negocios y reconoce los patrones de comportamiento locales en el orden político, económico y social.

Por último, el grado de similitud implica la búsqueda de oportunidades a través de las ventajas competitivas que puedan generar la diferencia entre los productos locales y foráneos. Una empresa tiene mayor tendencia a los negocios internacionales en la medida que sus productos y servicios tengan diferencias significativas con la competencia en los países que tiene como destino. Esta característica distintiva implica el reconocimiento de oportunidades de negocios a través de la creación o diversificación de los patrones de consumo del mercado foráneo.

Así como las modalidades de negocios implican en proceso gradual por medio del cual una organización evoluciona en el mercado internacional, caracterizar los tipos de empresas permiten visualizar las estrategias de crecimiento una vez establecidas a nivel global tal como se muestran a continuación:

- Empresas Multinacionales (*Multinational Enterprise MNE*).
- Corporaciones Multinacionales (*Multinational Corporations MNC*).
- Compañías Transnacionales (*Transnational Companies TNC*).
- Compañías Globales (*Global Companies*).
- Compañías Mutidomésticas (*Multidomestic Companies*).

Las empresas multinacionales son compañías que tienen un enfoque global de negocios a través de la participación en mercados con el desarrollo de actividades relacionadas con la producción de bienes y servicios con instalaciones en cualquier parte del mundo. Por su parte las corporaciones multinacionales se caracterizan por la toma de decisiones desde una sede matriz localizada en un país que toma como centro principal de las operaciones globales y desde el cual se coordinan actividades específicas como el marketing, el diseño de productos o servicios y las finanzas.

Las compañías transnacionales se definen desde dos vertientes; la primera como organizaciones que son propiedad y que están bajo la administración de empresarios globales con socios locales en diferentes países. La segunda definición las concibe como organizaciones con capacidades y operaciones que pueden diferir en cada uno de los países en los cuales se localizan pero que se integran para desarrollar operaciones a nivel mundial. Usualmente las transnacionales tienden a confundirse con las MNE pero su diferencia radica en que las primeras toman decisiones en cada localización mientras que las segundas lo hacen desde la casa matriz.

Respecto a las compañías globales o globalmente integradas los autores las caracterizan como aquellas que desarrollan sus operaciones como valor agregado de un producto o servicio que posteriormente es ensamblado por un tercero, siendo parte importante de la cadena de valor, usualmente en el concepto de economías a escala. Finalmente, las compañías multidomésticas son aquellas que siendo multinacionales permiten la adaptación de las operaciones para la producción de bienes y servicios que permitan satisfacer las necesidades particulares del mercado local.

3.3 Resultados de investigación

3.3.1 Emiratos árabes Unidos y el comercio internacional

EAU es una federación constitucional de 7 Emiratos (Estados) todos autónomos entre sí con leyes locales independientes, que solo comparten la Fuerza Armada Nacional, con un gobierno monárquico no democrático establecido el 02 de diciembre de 1971. Estos Emiratos son Abu Dhabi (capital del país), Dubai (segunda ciudad más importante del país), Sharja, Ajman, Fujairah, Ras Al Khaimah y Umm al Qwain. Los EAU están ubicados en el Medio oriente, limita al Norte con el mar del golfo pérsico donde tiene acceso directo al estrecho de Ormuz y con el enclave de Omán, al Sur con Arabia Saudita, Este: con Omán, Oeste: Arabia Saudita, cuenta con una superficie de 83.600 km².

Cada Emirato está regido por su gobernante local denominado Jeque, que basa su poder en su posición dinástica, los 7 jeques forman el Consejo Federal Supremo que es la mayor autoridad constitucional y son ellos quienes cada 5 años se reúnen y eligen al Presidente y Vicepresidente del País, actualmente y desde la constitución del país la presidencia la ha tenido el Emirato de Abu Dhabi que es donde se centra la mayor riqueza energética y del país, actualmente el Presidente es su Alteza Real Khalifa Bin Zayed Al Nahyan, el Vicepresidente y Comandante Supremo de la Fuerzas Armadas es el Jeque de Dubai, su Alteza Real Mohammed Bin Rashid Al Maktoum.

Los partidos políticos están prohibidos, aunque desde 2006 se introdujo la elección indirecta de los miembros del Consejo Federal Nacional, principal organismo de la rama legislativa, aunque de manera limitada, con un colegio electoral donde solo puede votar el 12,00% de los ciudadanos emiratíes, su sistema es híbrido entre la Ley Civil y la Islámica cuya denominación es SHARIA (CIA, 2006). Cada uno de los Emiratos conserva un alto grado de autonomía, sobre todo lo concerniente en sus recursos naturales y su política fiscal, por lo tanto sus directrices económicas se orientan de acuerdo a sus recursos, lo que ha favorecido que cada uno se fortalezca en diferentes áreas como por ejemplo: Abu Dhabi industria energética, ya que es el Emirato con mayor reserva de petróleo y gas, Dubai: turismo, servicios financieros y comerciales, telecomunicaciones, arquitectura, se considera a Duabi por sus incentivos fiscales uno de los 10 principales paraísos

fiscales, Sharja: manufactura ligera, emiratos del norte: agricultura y producción cementera (Isthmus Partners, 2010).

Las relaciones diplomáticas y política exterior. Los Emiratos Árabes Unidos basan su política Exterior en el principio de no interferencia en los asuntos internos de otros Estados por lo tanto busca una solución pacífica a las disputas con el soporte de las Instituciones internacionales tales como la naciones unidas (UAE, interact 2016). La ubicación estratégica del país en el golfo pérsico, región en la que se produce y se embarcan alrededor de una cuarta parte del petróleo del mundo, EAU facilita a la ONU, OTAN, Estados Unidos y Unión europea acceso a sus puertos y espacio aéreo. (Embajada de Emiratos Árabes Unidos en Mexico,2016).

En los rasgos socio económicos encontramos que para el 2021, la población es de 9.991.089, de los cuales el 80,00% son inmigrantes sobre todo del sur de Asia. El idioma oficial es el Árabe aunque por la cantidad de inmigrantes de todos lados se habla el inglés. La moneda oficial es el Dirhams (AED), vinculada al dólar estadounidense desde 1997; asimismo, se mantiene a una tasa representativa del mercado de 1 USD/3,6725 (FMI 2016). El ingreso Per Cápita para el 2020 fue de 38.661 USD, el PIB para el 2020 era de 314.191 billones USD. Los EAU ocupan el puesto 16 en el *doing bussines*. Como característica especial de este país encontramos que no tiene deuda ni externa ni interna, sus reservas se encuentran en oro.

La importancia de EAU en el comercio internacional se debe a su capacidad y nivel de inversión, por ejemplo, para 2019, esta fue de USD 15.900 millones en todo el mundo, por ejemplo, en Colombia se invirtieron alrededor de USD 103 millones en cuatro proyectos, estas inversiones han creado 256 empleos directos e indirectos y, para el 2021, se tenía planeado desarrollar 2 proyectos por más de USD 65 millones. La importancia de Colombia para EAU es la posición geográfica, el acceso a más de 60 países gracias a los Tratados de Libre Comercio y la gran oferta de productos de calidad responsable.

3.3.2 Resultados de la entrevista

La consulta a los informantes claves acerca de las estrategias de integración económica desde la perspectiva de las teorías de los negocios internacionales se tiene que:

- La integración económica requiere del apoyo de los tratados de libre comercio entre EAU y Colombia, potenciando las oportunidades para crear mercados comunes con países del medio oriente en el mediano plazo.
- Es necesario estimular la inversión a través de las alianzas público-privadas (APP) que permitan favorecer la transferencia tecnológica y de conocimiento con base a las fortalezas de los países y el sector privado en áreas estratégicas como turismo, piedras preciosas y petróleo.
- Promover la integración educativa a través del intercambio de docentes y estudiantes que permitan el aprendizaje experiencial. Este acercamiento permite desarrollar habilidades cognitivas y culturales favoreciendo el crecimiento del saber desde el hacer.
- Desde las secciones consulares, promover el aprendizaje del árabe y el español como segunda lengua a todos los niveles educativos con el propósito de consolidar las

- relaciones académicas y humanas, reconociendo que el aprendizaje activo se enriquece desde la heterogeneidad y la diversidad cultural.
- Las modalidades para iniciar los negocios internacionales son la exportación e importación de productos como estadio primario a través de alianzas estratégicas con empresas locales.
 - Una vez establecido el negocio y en su etapa de desarrollo se migrar hacia modelos como la franquicia y las licencias.
 - En la etapa de madurez se recomienda la inversión extranjera directa bien sea como inversión en campo (del inglés *green field investment*) o a través de la adquisición de negocios establecidos. Este último estadio permite la transferencia de conocimiento y tecnología in situ.
 - Apoyar el crecimiento y desarrollo de pymes locales para orientar sus productos y servicios al mercado internacional.
 - Crear las condiciones económico-financieras para promover la migración de las grandes empresas hacia multilatinas, con base a la tipología de corporaciones multinacionales, las multidomésticas o compañías globales. Este enfoque permite el crecimiento a nivel local, la optimización de los procesos de producción y competitividad.

Conclusiones

La revisión bibliográfica permitió caracterizar como base teórica para el desarrollo de la investigación las etapas de la integración económica dentro de las cuales se destacan: las áreas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, uniones económicas y la integración económica total como uniones de países. Respecto a los negocios internacionales se establecen las modalidades, las funciones y los patrones de internacionalización. Este enfoque teórico proporcionó la información necesaria para establecer el diálogo con los informantes claves e identificar las rutas estratégicas a seguir para consolidar las relaciones comerciales entre EAU y Colombia.

Al identificar como sectores estratégicos prioritarios el turismo, las piedras preciosas y el petróleo y derivados, se propuso como categorías base para la activación de negocios Colombo-Emiratí las actividades de inteligencia comercial a través de las comunicaciones establecidas por medio de las redes sociales oficiales de cada estado. Además, destacar la importancia de la creación del HUB como estrategia para la coordinación de las operaciones y logística necesarias para consolidar el intercambio comercial y cultural.

De acuerdo con la consulta a informantes claves y las fuentes de información oficiales, las áreas funcionales que soportan los tratados bilaterales entre Colombia y EAU son la formación de talento humano, el apoyo del social media para las estrategias de marketing, la transferencia tecnológica y de conocimiento en operaciones y logística, además de los aspectos financieros relacionados con los incentivos hacia la inversión extranjera y local. Las áreas funcionales se soportan sobre tópicos tales como: la propiedad intelectual y las patentes de innovación, la promoción de la marca país para ambos estados, el estímulo a las pymes además de la cooperación en ciencia y tecnología.

Referencias

- Balassa, B. (1961). *The theory of economic integration*. Dartmouth: Aldershot.
- Balassa, B. (1962). *The theory of economic integration*. London: The Economic Journal.
- Balassa, B. (1964). *Teoría de Integración Económica*. México: Uthea.
- Balassa, B. (1967). Trade creation and trade diversion in the European common market. *The Economic Journal*, 1-21.
- Balassa, B. (1976). *Types of economic integration*. Washington: World Bank.
- Briceño Ruíz, J. (2013). Ejes y modelos en la etapa actual de la integración económica regional en América Latina. *Estudios Internacionales*, 9-39.
- Carvajal Guerrero, A., & Suarez Lobo, Y. H. (2021). Posibles usos de los contratos inteligentes en una blockchain para el comercio de bienes y servicios. *Visión Internacional (Cúcuta)*, 4(1), 27-40. <https://doi.org/10.22463/27111121.3195>
- Castillo Robayo, C. D., Da Silva Bichara, J., & Pérez Trujillo, M. (2017). Retornos salariales para Colombia: un análisis cuantílico. *Apuntes del CENES*, 36(63), 211-246.
- Daniels, J., Radebaugh, L., & Daniel, S. (2019). *International Business*. New Jersey: Pearson. Prentice Hall.
- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2019). *International Business. Environment and Operations*. New Jersey: Pearson. Prentice Hall.
- Eslava Zapata, R. (2020). Responsabilidad social universitaria: perspectivas en las instituciones de educación superior. *En Una Educación Universitaria de Calidad (Tomo II) (págs. 25-32)*. Venezuela: Publicaciones Vicerrectorado Académico. Universidad de los Andes – Venezuela. Obtenido de <http://bdigital2.ula.ve:8080/xmlui/handle/654321/5154;jsessionid=B6234F5DEBDC759A3E1164CC4175E7DD>
- Eslava, R. (2018). Responsabilidad social ambiental de las empresas farmacéuticas suizas en Venezuela. *En Gerencia para el desarrollo humano. Unidad en la diversidad (2ª ed., págs. 136-155)*. Venezuela: Publicaciones Vicerrectorado Académico. Universidad de los Andes – Venezuela. Obtenido de <http://www.serbi.ula.ve/serbiula/librose/pva/Libros%20de%20PVA%20para%20libro%20digital/LibroGerenciaparadesarrollohumanoVolII.pdf>
- Eslava Zapata, R., Chacón Guerrero, E., & Gonzalez Júnior, H. A. (2017). Responsabilidad social corporativa en el sector bancario colombiano: conocimiento y aplicación. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 2(4), 73-89.

- European Union. (2015). *European Union and Trade*. Obtenido de www.europa.eu/about-eu/index_es.htm
- Forbes Colombia. (06 de 11 de 2021). *Duque quiere que Colombia sea el principal socio comercial de Emiratos Árabes en la región*. Obtenido de Forbes.co: <https://forbes.co/2021/11/06/actualidad/duque-quiere-que-colombia-sea-el-principal-socio-comercial-de-emiratos-arabes-en-la-region/>
- Gallardo Sánchez, C. F., & Vallejo Zamudio, L. E. (2019). Política comercial y evolución del sector externo en Colombia 1970–2016. *Apuntes del Cenes*, 38(67), 124-155. <https://doi.org/10.19053/01203053.v38.n67.2019.8935>.
- Gutiérrez Ochoa, S. M., & Díaz Torres, C. H. (2021). La educación virtual en tiempos de pandemia. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 6(11), 131-149.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw Hill.
- Herrera Martheyn, O. H., & Valero Valencia, J. A. (2019). Análisis del sector minero energético en Norte de Santander, mediante la metodología Shift-Share para el periodo 2005-2014. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 4(7), 78-96.
- Lara Rodríguez, J. S., Furtado, A. T., & Altimiras Martin, A. (2018). Matérias-primas críticas e complexidade econômica na América Latina. *Apuntes del Cenes*, 37(65), 15-51.
- Mancilla Bautista, L. (2020). Panamericanismo: Colombia entre Washington y la (re)inserción regional. *Visión Internacional (Cúcuta)*, 4(1), 7–25. <https://doi.org/10.22463/27111121.3129>
- Nossa Pérez, F. C., & Valero Valencia, G. A. (2020). Metodología shift share: un análisis del mercado laboral en la economía de Cúcuta y su área Metropolitana 2002 – 2012. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 5(10), 47-65.
- Nye, J. (1968). Comparative regional integration: concept and measurement. *International Organization*, 22(4), 855-880.
- Nye, J. (1970). Comparing common market: a revised neofunctionalist model. *International Organization*, 24(4), 796-835.
- Organización Mundial de Comercio. (2007). *Informe sobre el comercio mundial*. Ginebra: OMC.
- Organización Mundial de Comercio. (2014). *Tendencias del comercio internacional*. Ginebra: OMC.

- Ocampo López, O. L., & Álvarez Herrera, L. M. (2017). Tendencia de la producción y el consumo del café en Colombia. *Apuntes del Cenes*, 36(64), 139-165. <https://doi.org/10.19053/01203053.v36.n64.2017.5419>.
- Palacio, I. (2006). Un modelo conceptual de comercio internacional. *Revista de Economía y Administración*, 3(1), 165-192.
- Palacio, I. (2008). *Los efectos esperados del ALCA y el TLC sobre el sector agropecuario del Valle del Cauca*. Cali: Universidad Autónoma de Occidente.
- Palacio, I. (2013). *Análisis de los TLC's y sus efectos sobre el comercio exterior de Colombia*. Bogotá: Universidad del Rosario.
- Parella Stracuzzi, S., & Martins Pestana, F. (2012). *Metodología de la Investigación*. Caracas: FEDEUPEL.
- Quintana Triana, L. H. (2020). Percepción de directivos, docentes y estudiantes respecto a la importancia del aprendizaje del idioma francés en el programa de Administración de Empresas. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 5(10), 66-95.
- Ricardo, D. (1821). *On the principles of political economy and taxation*. London: Jhon Murray.
- Rojas Sánchez, C., & Gómez Olaya, A. P. (2018). Los acuerdos comerciales bilaterales: el caso Colombiano (1990-2015). *Apuntes del Cenes*, 37(65), 117-149.
- Serrano, L. (2008). Sobre la naturaleza de la integración regional: teorías y debates. *Revista de Ciencia Política*, 28(3), 95-113.
- Smith, A. (1776). *The wealth of nations*. London: Adam Black & William Tait.
- Tróchez González, J., Valencia Cárdenas, M., & Carlos Salazar, J. (2018). Los efectos del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y los precios del maíz colombiano. *Apuntes del Cenes*, 37(65), 151-172.
- Vanoni, G. & Omaña, A. (2021). Female entrepreneurship and evolution in smes in the fashion system in Colombia. *Revista Compendium*, 8(2), 132-144
- Vanoni, G., Guerrero, M., Omaña, A. & Ossa, D. (2020). *Gerencia operativa en grandes superficies*. San Cristóbal: Universidad de Los Andes, Venezuela.
- Vanoni, G., Omaña, A. & Pérez, M. (2017). Marca país Ecuador: un análisis comparativo entre Colombia, Perú y Chile. *Visión Gerencial*, 17(1), 23-42.
- Viner, J. (1950). *The custom union issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.