

NUEVOS MODELOS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES, UNA TENDENCIA ESTRATÉGICA A LA CONSOLIDACIÓN EMPRESARIAL EN LATINOAMÉRICA

RESUMEN

Las estrategias de internacionalización de las economías se han desarrollado de manera similar y sistemática, aunque en periodos de tiempo diferentes y fechas distintas, pero todos han respondido a una necesidad natural de las economías por interactuar e interrelacionarse entre sí, gran parte de la necesidad se fundamenta en la oportunidad de generar modelos sólidos y duraderos de intercambio comercial, que permita a las economías encontrar en otras, aquellos bienes, operaciones o capitales, que facilitarían o generarían un bienestar para sí misma, de igual manera, podríamos identificar una oportunidad para colocar en otros mercados aquellos que por excedente de producción podríamos ofertar, todo este dinamismo se construye bajo un esquema de complementariedad que termina aportando a los habitantes el beneficio máspreciado de las economías abiertas y es la posibilidad de escoger o elegir un bien que se ajuste a sus necesidades y aporte satisfacción; para poder lograrlo, se han presentado diferentes etapas que han facilitado a los países la posibilidad de interactuar, estas etapas a su vez, han permitido a sus economías adaptarse a dichos cambios, lo que permite la multiculturalidad en el consumo, ello se puede definir de acuerdo a las competencias que cada una de ellas demanda de quienes tienen a bien desarrollar modelos de interacción, de igual manera, las características propias de negociación internacional han determinado un comportamiento similar entre los agentes que interactúan en él, facilitando la ambientación uniforme que permita la realización de negocios internacionales, hoy, este modelo de negociación donde se ampara en la facilidad de generar interacción directa se han generalizado y están presentes estratégicamente para lograr operaciones globales; los nuevos modelos de negocios internacionales han generado un desempeño dinámico que abarata costos en las operaciones, reducen tiempos y facilitan operaciones, generando estrategias más versátiles en las operaciones de Distribución Física Internacional.

PALABRAS CLAVES:

NEGOCIOS INTERNACIONALES, GERENCIA ESTRATEGICA INTERNACIONAL, GLOCALIZACIÓN.

INTRODUCCIÓN

Las organizaciones y sus gerentes o directores que interactúan en países de economías abiertas han visto la necesidad de adaptarse a los cambios que sus modelos económicos les determina, ello quiere decir, que las empresas que habitan en países que han tomado la decisión voluntaria de emprender un camino integracionista o de globalización han debido desarrollar modelos administrativos lo suficientemente flexibles que le permitan adaptarse a estas tendencias de intercambio y de competencia, de acuerdo a los comportamientos de dichas estrategias integracionistas, las empresas se han visto involucradas en escenarios donde la posibilidad de continuar con sus actividades empresariales no les deja otra alternativa que prepararse para competir con otras empresas internacionales, lo curioso del modelo de globalización es que a medida que el país evoluciona en dicha estrategia integracionista ya no es necesario pensar en salir de su región para tener que competir en dichos mercados, las amenazas para una empresa se ven reflejadas en su entorno incluso sin tener la intención si quiera de exportar, esa realidad obliga a entender que la necesidad de ser competitivos o asertivos de cara a sus estrategias empresariales debe formularse desde un escenario más glocal, lo que permite interpretar que cada vez la responsabilidad gerencial recae en manos de personas que tengan la capacidad de interpretar mejor el mundo así su intención sea de interactuar regionalmente.

Entendamos que la glocalización es una expectativa que día a día toma más relevancia en especial en las economías emergentes, es decir, en aquellas que han tenido que adaptar sus modelos integracionistas más aceleradamente al pretender ganar un espacio en un mercado globalizado, ello nos indica que las empresas y sus decisiones deben concebirse globalmente así su participación sea local, lo que nos indica que las empresas deben comportarse con mayor certeza desde lo local pensando en estrategias globales, Barry Wellman en su libro "*Little Boxes, Glocalization, and Networked Individualism* (Las pequeñas cajas, la glocalización y el individualismo en red)" define la "Glocalización: como un neologismo que significa la combinación de intensas relaciones locales y Amplia interacción global" (Wellman, 2001, p 3) ello nos indica la necesidad por entender e interpretar las necesidades e intereses globales en la adecuación de modelos de intercambio locales, lo que a su vez nos induce a interactuar globalmente sin necesidad de salir de nuestro entorno inmediato.

Podemos entonces interpretar que la evolución de las economías sobre las que se toman decisiones y obligan a dichos procesos de adaptación empresarial deben responder históricamente a un patrón de comportamiento integracionista que responde a la necesidad de desarrollar unas competencias directas de sus agentes, encontramos entonces que la necesidad

de estructurar modelos estratégicos han evolucionado al tiempo que los modelos de interacción de las economías; al analizar dicho modelo de integración y comparándolo con la evolución de las economías y su interés por generar espacios más dinámicos de intercambio, encontramos que dicha disciplina es paralela, es decir, no es ajena la intención de interpretar que tan avanzado esta un modelo de integración de una economía, si no a su vez, que tan adaptadas están sus organizaciones a dichos modelos de integración, este contexto cada día es más global y dinámico, entendiendo que hay economías como las latinoamericanas que llevan muy poco tiempo en este proceso de interpretación y adaptación y que si el interés es ser asertivos, competitivos y demandar un espacio para la industria local en esta dinámica se deben ajustar dichos procesos de manera más precisa y en menos tiempo, tengamos en cuenta que los procesos integracionistas en américa latina se generaron con mayor ímpetu y fuerza desde tan solo los inicios de los 90's. (Frenkel, 2003)

Encontramos como, en una primera instancia las economías se comportan de tal manera que las aperturas, independientemente que hayan sido aceleradas o graduales, siempre son tímidas y temerosas, presentan un comportamiento inseguro y por lo general se ajustan inicialmente a entender e interpretar el comportamiento de cada uno de estos países en un entorno desconocido internacional, vale la pena aclarar que lo desconocido no es el entorno, sino, el comportamiento de la economía en su paso de un modelo de protección a el de libre competencia, es allí como los países siempre se sumergen en un esquema de inestabilidad internacional y la primera medida que se toma mientras se genera confianza es apostarle a los modelos de integración multilaterales, es decir, acudimos a aquellos modelos que representan un esquema similar al local y que permiten compartir esa primera experiencia de integración, si llevamos este modelo a Latinoamérica, nos encontramos en la necesidad que se generó por fortalecer los acuerdos multilaterales y diseñar esquemas más sólidos de protección multilateral, en el caso de Colombia, la decisión en 1991 tan pronto se decidió por reforma constitucional la apertura económica es fortalecer la participación de su economía en el acuerdo multilateral de la Comunidad Andina, es decir, se apertura constitucionalmente de manera acelerada pero se fortaleció para dicho tránsito de la mano del acuerdo multilateral de la CAN, lo mismo vivió Perú y Ecuador, los países miembros de Mercosur vivieron fenómenos similares; ahora bien, si trasladamos esta estrategia a un plano gerencial empresarial, la necesidad se fundamentaba en desarrollar la competencia de la profesionalización de estrategias encaminadas al comercio exterior, el interés de las organizaciones radicaba en interpretar y conocer cuál iba a ser el comportamiento de su economía en un entorno global y como debía interactuar en dicho contexto, en este escenario, el país y sus organizaciones deben cumplir un rol activo y dinámico

en dicho modelo de internacionalización, lo que conlleva a generar esquemas de formulación de dinámicas encaminadas a ubicar los espacios idóneos de interacción directa tanto de país como de sus organizaciones. (Orlansky, 2005)

Una vez los países han conocido el fenómeno o mejor el impacto de una decisión integracionista globalizada, se genera un interés por permanecer en él, y se desarrollan dos movimientos paralelos en cada uno de ellos, por una parte, se inicia una ofensiva estratégica por permanecer en él y ganar cada vez más posicionamiento y permanencia en otros países, lo que conlleva a interpretar los movimientos de terceros países por demandar de manera similar un mismo espacio, y por otro lado de manera paralela, se genera un movimiento interno se inicia un proceso de migración empresarial a interpretar más las intenciones de consumo de los mercados globales en relación a las capacidades y apuestas productivas de las empresas, la necesidad de interpretar las necesidades internacionales posiciona un concepto generado durante la década de los 80's que en la actualidad se conoce como Marketing Internacional (Arese, 1999) y es el de interpretar inicialmente las intenciones de consumo de sus mercados objetivos para posteriormente analizar las capacidades de producción y respuesta a los mismos, ello con el propósito de ser más asertivos de cara a los mercados internacionales, pero nos encontramos que cada vez es más complicado ser certeros en dichos mercados, cada vez que debemos conocer las diversas ofertas que se presentan desde las terceras economías, lo que nos muestra un punto de convergencia donde el fenómeno de intercambio llegan a un mismo propósito, la persuasión del mercado objetivo, este fenómeno paralelo, de interpretar el mercado final y de analizar la competencia de terceros países obliga a generar competencias organizacionales orientadas a la formulación de estrategias en dirección al Comercio Internacional.

Encontramos entonces como la disciplina de internacionalización de los países se contempla desde una migración de un concepto proteccionista a una estrategia encaminada al comercio exterior y posteriormente, la necesidad de generar espacios en mercados globales obliga a generar una competencia adicional y son las habilidades en Comercio Internacional, pues bien, en este punto las intenciones e intereses integracionistas de las economías nos han mostrado una dinámica adicional, se genera principalmente a finales de la primera década del presente siglo, y es la necesidad de interactuar de una manera más directa, interpretamos la necesidad de generar modelos integracionistas interpretando las necesidades individuales de las economías, ello conlleva a que en América Latina, profundicen su interés por generar canales conectores de intercambio comercial interpretadas desde las individualidades, se generan movimientos internacionales encaminados a estructurar dinámicas de negociaciones bilaterales que buscan bidireccional los modelos de complementación comercial por país de manera directa, ello

obliga a generar espacios de interacción fundamentados en rondas de negociación donde cada país presenta inicialmente sus excedentes de producción y oferta exportables y se identifican las ventajas absolutas y comparativas de cada negociación, se interpretan las negociaciones sobre las ventajas absolutas las estrategias de negociación son directas y simplificadas y sobre las ventajas comparativas se concentran las negociaciones de conveniencia y protección, es allí donde surgen los modelos de integración fundamentados en los Tratados de Libre Comercio, y Acuerdos de Alcance Parcial, todo ello dentro de estrategias de Complementación Económica, dichos acuerdos reflejados de ruedas de negocios, la habilidad a desarrollar por dichos agentes es el de Negociadores Internacionales.

La dinámica actual, en especial en este rango de países mencionados anteriormente, se basa en modelos nuevos de negocios internacionales, los modelos integracionistas han migrado a entender que la tendencia en dicha tendencia a la globalización de las economías se fundamentan principalmente a la capacidad que tienen las economías a interactuar en un mismo espacio con inversiones o capitales foráneos, la necesidad de las decisiones empresariales se fundamentan en el desarrollo de estrategias de ser competitivos internacionalmente amparándose en modelos que aporten mayores beneficios de interacción garantizando no solo utilidades por operación sino apalancamiento financiero a través de alianzas internacionales y beneficios adicionales a través de instrumentos que abaraten los costos sobre todo fiscales y aduaneros en las operaciones internacionales, nace la necesidad de encontrar espacios de acción donde se conjuguen posibilidades de desarrollar estratégicamente alianzas entre empresas locales e internacionales y además, se pueda optar a beneficiarse de bondades que faciliten las operaciones financieras y de mercado, estas bondades se han convertido en una nueva dinámica para atraer inversión extranjera, y es a lo que en la actualidad se conocen como Nuevos Modelos de Negocios Internacionales, para facilitar su interpretación NUMONI, este modelo se ampara en 9 tipos de plataformas que facilitan y atraen la inversión extranjera y que permiten facilitar el dinamismo comercial, industrial y de servicios, lo que conlleva a generar una nueva disciplina internacional que facilite las operaciones aplicando nuevas competencias gerenciales en Negocios Internacionales.

Haciendo un análisis de la evolución de los modelos integracionistas, encontramos que podemos interpretarlos desde sus disciplinas y competencias, con el propósito de facilitar su estudio, se representaran en la siguiente tabla.

Tabla 1. Dinámica de los procesos Integracionistas en Latinoamérica.

Periodo	Estrategia	Propósito	Competencias Gerenciales
1980 - 1995	Apertura Económica	Análisis de impactos de modelo de Apertura en las necesidades de internacionalización, papel que juega dicho país como agente activo en economías globales e interacción con su entorno.	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos en Comercio Exterior. • Competencia Global. • Ventajas Absolutas • Acuerdos Multilaterales
1995 - 2005	Alianzas Comerciales	Impacto de acuerdos de terceros países en mis mercados objetivos, caracterización de economías e intereses comerciales, adaptación competitiva de las empresas	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos en Comercio Internacional. • Competitividad Internacional • Marketing Internacional • Análisis de Mercados
2005 - 2015	Negociación Internacional	Identificación de necesidades puntuales por países, preferencia por acuerdos bilaterales, fortalecimiento de tratados tipo AAP, TLC.	<ul style="list-style-type: none"> • Negociadores Internacionales • Interpretación de Ventajas Comparativas • Matrices de Competitividad Internacional
2015 - Hoy	Negocios Internacionales	Alianzas Estratégicas Internacionales, Modelos de Negociación Directa, Estrategias Conjuntas de apalancamiento, Producción, Comercialización y Servicios.	<ul style="list-style-type: none"> • Negocios Internacionales • Manejo e interpretación de los NUMONIS. • Prospectiva Internacional

Fuente: Elaboración Propia

Estos Nuevos Modelos de Negocios Internacionales – NUMONIS, han generado un ambiente idóneo para el proceso que se percibe está migrando la nueva dinámica del comercio internacional y es la virtualización de las economías, cada vez con más fuerza se percibe la necesidad de hacer presencia y habilitarse para hacer operaciones internacionales a través de la virtualización, tanto así, que incluso se presenta una tendencia actual para pago de operaciones internacionales con monedas virtuales. (Cuchillac, 2017)

MARCO TEÓRICO

Para el desarrollo de esta investigación se han tenido en cuenta algunas teorías modernas que abordan modelos o estrategias de internacionalización, algunas de ellas se mencionan a continuación:

Teoría de los Costos de Transacción, La TCT tiene como objetivos identificar las fuentes de los costos de transacción (aquellas características o dimensiones de una transacción que hacen el intercambio problemático o sumamente costoso) y especificar el mecanismo de gobierno que puede coordinar de la manera más eficiente la transacción, de tal forma que se logren economizar dichos costos (Jones, 1987: 199).

Esta teoría busca explicar las jerarquías que se constituyen como mecanismo de interacción de las organizaciones basándose en las existencias de sus costos de transacción, lo que supone una obligatoriedad de transferencia sobre la propiedad de los bienes objeto a las operaciones sin que ello reste su responsabilidad futura sobre los mismos. Fundamenta en parte las operaciones internacionales al perfeccionarse como estrategia de interacción organizacional, teniendo en cuenta que las dinámicas internacionales operan sobre intereses de intercambio que facilitan las operaciones.

La Teoría Eléctrica de Dunning, plantea una de las variables sobre las cuales se dinamiza las economías internacionales y es la canalización de Inversión Extranjera Directa - IED, el economista británico John Dunning afirma que además de los diversos factores que infieren en la decisión de que una compañía realice IED, propone a las ventajas de la ubicación que explican la naturaleza y destino de IED.

Para Dunning, no sólo la estructura de la organización es importante, por lo cual añade los siguientes elementos:

- Ventajas de la propiedad (“O *advantages*”): Elementos como marca, técnica de producción, las capacidades empresariales, rendimientos de escala.
- Ventajas de localización (“L *advantages*”): Elementos tales como existencia de materias primas, los bajos salarios, los impuestos especiales o aranceles.
- Ventajas de internalización (“I *advantages*”): Elementos como ventajas por la producción propia en lugar de producir a través de un acuerdo de asociación, tales como licencia o una empresa conjunta.

Existen tres formas básicas de actividades internacionales de las empresas que se pueden distinguir: Exportación, inversión extranjera directa y de licencias. (Dunning, 1980)

Modelo de internacionalización desde una perspectiva económica. En la visión de (Sánchez, 2002) este modelo se inspira en los aportes de la organización industrial, la teoría de la internacionalización, el paradigma ecléctico de Dunning y el enfoque macroeconómico, para consolidar un modelo donde los factores identificados en la visión sistemática de procesos se retroalimenten con estos postulados.

Este modelo según describe Castro (2009) “lleva a la empresa a analizar y explotar las ventajas que puede obtener en los distintos mercados para lograr mitigar la competencia” (p. 10). En ese sentido, se retoma lo que defiende la teoría de los costos de transacción donde se establece bajo la premisa de que las empresas se desarrollan en un mercado perfectamente competitivo.

La teoría de la internacionalización (Buckley y Vasson, 1976, 1985; Hennart, 1982, 1986; Casson 1987, 1991) se centra en explicar por qué las empresas buscan los beneficios que fundamenta el comercio internacional, sin embargo debemos reconocer que la eficiencia significa costos más bajos (Williamson 1975; Smith 1794), que a su vez constituyen estímulos más poderosos para comerciar. (Buckley y Casson 1979). La esencia del argumento de la teoría de la ventaja comparativa (David Ricardo, 1817) en la que estamos basando nuestra investigación nos proporciona ciertas perspectivas sobre los beneficios en términos de eficiencia de costos de nuestras empresas. (Bertil Ohlin-Heckscher, 1977), en el comercio internacional, Ricardo supuso que los costos podrían permanecer constantes, fuera cual fuere el nivel de producción, si nuestras empresas fueran más eficientes y comercian con sus productos, amplían sus posibilidades de consumo, sus ingresos y en consecuencia mejora su nivel de vida.

Rodríguez, A. Troncoso, C. Gariazzo, F. & Parada, C. (2014) La herramienta “Parques industriales” y el desarrollo territorial: algunas reflexiones sobre la iniciativa en Uruguay.

(Revista de investigación científica) Uruguay. Universidad de la República, determina la importancia de las políticas económicas industriales han establecido en Uruguay las vinculaciones asertivas que han tenido las empresas en el desarrollo de estrategias que facilitan los nuevos modelos de negocios en las dinámicas internacionales de las mismas

Lo importante, es definir el modelo a aplicar de acuerdo que se constituyan en la estructura idónea de aglomeración empresarial o industrial que facilite las operaciones empresariales, definiendo los beneficios de estar en las mismas y sus principales fortalezas que definen su competitividad, sobre todo para las PYMES, buscando brindar soluciones integrales que superan las prestaciones individuales de ciertos servicios, tales como servicios públicos, servicios logísticos operaciones aduaneras y obligaciones tributarias.

Briano, L. Fritzsche, F y Vio, M. (2003) El lugar de la industria. Propone los nuevos modelos de negocios internacionales identificados en los Parques Industriales como una reestructuración productiva y territorial de la Región Metropolitana de Buenos Aires. (Artículo de Investigación).

Estos modelos de parques industriales en Buenos Aires adquieren auge en la década del 90, partiendo de dos iniciativas. Por un lado, desde el sector público, con el propósito, al menos desde el discurso, de reorganizar territorialmente la actividad industrial, y en especial, de promover la atracción de actividades productivas en aquellas zonas menos industrializadas, como un intento de lograr el desarrollo local y por otra parte, desde la inversión privada se consolidan como un producto inmobiliario novedoso que promete ganancias significativas, ya que se aprovecha de un contexto en el que se cuestiona crecientemente el impacto que provoca la presencia de la actividad industrial en zonas en las que predomina el uso residencial del suelo.

Se llega a la conclusión de pensar que aunque los parques industriales surgen en parte como respuesta a ciertas necesidades específicas de reorganización del espacio industrial, en el ámbito de la Buenos Aires, su desarrollo y consolidación se sustenta mayormente en una oferta conveniente de localización, por ejemplo, por exenciones impositivas y/o por cercanía a las vías de circulación rápida, y no necesariamente debido a una oferta basada en nuevas formas organizativas de la producción.

García, N. Ordoñez, M. Cabra. G.E. (2008) Zona de actividad logística internacional, como estrategia de desarrollo regional fronterizo. (Artículo de Investigación) Cúcuta, Norte de Santander. Universidad Francisco de Paula Santander.

“Cúcuta, capital del departamento de Norte de Santander, ubicada en la zona nororiente de Colombia, es frontera con Venezuela, ha mantenido un comportamiento histórico que enmarca una cultura comercial, se ha convertido en un paso de mercancía constante entre las dos naciones, y en condiciones de libre mercado, el dinamismo de la ciudad gira en torno al abundante movimiento de carga que se desplaza de un país a otro, sin embargo, por condiciones políticas y económicas inmersas a decisiones y situaciones conocidas ampliamente por el mundo el país venezolano durante la última década, la actividad económica entre los dos países se ha visto menguada a tal punto que en ocasiones y por periodos de tiempo, el intercambio comercial es cero, echo que deprime directamente la actividad de la ciudad y que conlleva a la necesidad de buscar alternativas diferentes que le permitan a la ciudad generar un dinamismo internacional alejándola de la dependencia comercial que se suscita en una frontera entre dos países que a hoy reflejan intereses económicos diferentes y contrarios, La propuesta es analizar la posibilidad de desarrollar una Zona de Actividad Logística Internacional con el objetivo de proponer una alternativa de desarrollo regional y fronterizo en campos de profundización y profesionalización en temas de logística internacional, aprovechando la posibilidad de desarrollar a Cúcuta como centro estratégico y dinámico de desarrollo internacional y punto estratégico de consolidación y distribución física internacional de mercancía.”

García, N. (2010-2011) Diseño conceptual de una Zona de Actividad Logística Internacional en Cúcuta como puerto terrestre más dinámico e importante de Colombia. (Proyecto de Tesis) Universidad de Barcelona.

Dentro de este esquema integracionista podemos referenciar la importancia que ha tenido para la economía latinoamericana, el ser parte de acuerdos multilaterales de integración económica como lo es la Comunidad Andina de Naciones “CAN”¹, y la relación con la República Bolivariana de Venezuela. La actividad comercial dentro de estos acuerdos ha menguado debido a las relaciones políticas de los países.

En realidad es poco alentador presentar esta situación como atractivo para proponer una Zona de Actividad Logística justo en una ciudad fronteriza entre los dos países, Colombia y Venezuela, pero el proyecto que se propone, pretende albergar posibilidades reales proyectadas a mediano plazo. Cúcuta debe por necesidad prepararse para este gran reto y es de vital importancia para esta economía regional y fronteriza, que en tiempos pasados se dedicaba a ver

¹ Comunidad Andina de Naciones compuesta por Colombia, Ecuador Perú y Bolivia, se crea con el acuerdo de Cartagena el 26 de mayo de 1969, Venezuela presenta solicitud 19 de abril de 2006 y pierde sus beneficios como miembro a partir del 19 de abril de 2011.

pasar la mercancía proveniente de un país a otro ya que no cuenta con una Zona de Actividad Logística y debe empezar a hacer parte activa de este reto y consolidarse como zona logística y parte relevante en este nuevo proceso de integración comercial.

La Teorías de desarrollo industrial regional y políticas de segunda y tercera generación: Bert Helmsing² presenta un artículo sobre Estudios de caso de agrupamientos y de distritos industriales a nivel macro y meso regionales en septiembre de 1999, presentando la importancia de reconocer a los distritos industriales y a la especialización flexible como un sistema unido que permitirá en la era de la globalización un mejor rendimiento y desarrollo de las industrias a nivel regional.

En este artículo se define a los distritos industriales como una concentración geográfica de pequeños productores, especializados en la elaboración de ciertos productos particulares. (Marchall, 1919). Y la especialización flexible como una estrategia apropiada para superar la crisis de 1929 que representaba la reducción progresiva del mercado de bienes estandarizados y buscaba adaptarse a las necesidades del mercado. (Piore & Sabel, 1984)

Teniendo en cuenta estos dos conceptos se analiza con profundidad algunos casos de la especialización flexible y los distritos industriales en Europa y América Latina, haciendo referencia a algunos sectores similares con los que existen en la mayoría de países en desarrollo, en donde mayormente los distritos han llegado al éxito de las exportaciones debido a su innovación más que en la base de bajos salarios y la flexibilidad de trabajo.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Analizar la interacción asertiva de los nuevos modelos de negocios internacionales en las estrategias de consolidación empresarial en Latinoamérica

² A.H.J. (Bert) Helmsing Economista, Profesor de Cátedra en Desarrollo Local, Instituto de Estudios Sociales, La Haya, Universidad Erasmus Rotterdam.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Identificación de los modelos de Zonas Especiales Aduaneras considerados como nuevos modelos de negocios internacionales.

Analizar las condiciones jurídicas, comerciales, tributarias y aduaneras que reglamentan la constitución y participación en una Zonas Especiales Aduaneras como nuevos modelos de negocios internacionales.

Estudiar las condiciones de participación y actividades a ejecutar de los agentes que interactúan en los nuevos modelos de negocios internacionales

Caracterizar las actividades a desarrollar en las Zonas Especiales Aduaneras como nuevos modelos de negocios internacionales

Identificar la interacción de los diferentes organismos públicos y privados en el apoyo y desarrollo de los nuevos modelos de negocios internacionales

MARCO CONCEPTUAL

Para la mejor comprensión del tema en estudio, se definen los conceptos de aglomeración de empresas, estrategias de desarrollo, localización industrial, Parques Industriales y sector industrial.

Aglomeración de empresas: la aglomeración de las empresas se da en áreas con una elevada concentración de empresas del mismo sector, y conlleva ventajas como la disponibilidad de mano de obra especializada, la disponibilidad de bienes intermedios y la facilidad para intercambiar conocimientos sobre productos, procesos e innovaciones. (Marchall, 1919)

Comercialización: (Rivadeneira, 2012). Es el conjunto de las acciones encaminadas a promocionar productos, bienes o servicios haciendo uso de medios masivos de comunicación, publicidad y estrategias de difusión.

Competitividad: Para Michael Porter la competitividad está determinada por la productividad, definida como el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital. La productividad es función de la calidad de los productos (de la que a su vez depende el precio) y de la eficiencia productiva. Por otro lado, la competitividad se presenta en industrias específicas y no en todos los sectores de un país. Es la medida en que una organización es capaz

de producir bienes y servicios de calidad, que logren éxito y aceptación en el mercado global. (Consejo Hondureño de la Empresa Privada, 2.010).

Distribución Física Internacional: (Díaz 2010) Teóricamente es el conjunto de operaciones necesarias para desplazar la carga desde un punto de origen a un punto de destino, más sin embargo ese movimiento implica toda una logística que arranca desde el empaque y finaliza en las manos de consumidor, pasando por varios intermediarios, agente de carga, agentes de aduanas, empresas de transporte, operadores portuarios, cadenas de distribución y demás actores.

Estrategias de desarrollo: Mario Gonzales Arencibia³ define las define como el establecimiento de políticas gubernamentales y supranacionales que modifican las relaciones socio-económicas y científico-técnicas del país respecto a sus componentes internos y aquellos que conforman la economía mundial, distribuyendo los recursos entre las principales industrias, territorios y la población. Esta noción establece vínculos entre lo local, lo nacional, lo regional y lo global, en lo concerniente a estructuras de producción y políticas que conectan un país a la sociedad global, y a decisiones que toman en consideración aspectos ecológicos, culturales, étnicos, políticos, éticos y en general de dimensión social.

Estudio de Mercado: Es el conjunto de acciones que ejecutan para saber la respuesta del mercado (demanda) y proveedores, competencia (oferta) ante un producto o servicio. Se analiza la oferta y la demanda, así como los precios y los canales de distribución.

Innovación: La definición de innovación es la de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE): “La innovación es un proceso iterativo activado por la percepción de una oportunidad proporcionada por un nuevo mercado y/o nuevo servicio y/o avance tecnológico que se puede entregar a través de actividades de definición, diseño, producción, marketing y éxito comercial del invento”

Internacionalización: Es un conjunto de actividades y proyectos que una organización desarrolla fuera de los mercados que constituyen su entorno geográfico natural, motivados por la búsqueda de crecimiento, incursión en nuevos mercados, reconocimiento, acceso a nuevas oportunidades arancelarias, ampliación de cobertura y competitividad.

³ Economista, Profesor Titular Cuba. Actualmente trabaja en la Universidad de las Ciencias Informáticas, La Habana, Cuba.

Localización Industrial: se refiere a los estudios y decisión sobre cuál es el mejor sitio en el cual establecer una industria o fábrica. El término también se aplica al agrupamiento o concentración de determinadas empresas que se dedican a la fabricación o elaboración de un determinado tipo de productos en una cierta región geográfica (Mirror, 2010).

Zonas Especiales Aduaneras: espacios geográficos perfectamente delimitados constituidos con el propósito de dinamizar operaciones empresariales, industriales y logísticas, dotados de beneficios arancelarios, aduaneros y fiscales.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

TIPO DE INVESTIGACIÓN

Esta investigación es de tipo cualitativo descriptivo. Teniendo en cuenta la naturaleza de la investigación, esta será cualitativa debido a que permiten tener un contacto directo con el sujeto de investigación, facilitando realizar una descripción verbal y escrita del fenómeno de estudio. (Bunge, 1985)

Las investigaciones de tipo cualitativo descriptivo buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno, con el fin de determinar cómo es y cómo se manifiesta. Así mismo, identifica características de la población objeto de estudio, señala formas de conducta y actitudes, establece comportamientos concretos, descubre y comprueba la asociación entre variables de investigación.

MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El método que se aplicará a la investigación con el fin de presentar las características fundamentales los nuevos modelos de negocios internacionales será documental y para los análisis de los casos exitosos de los mismos, de modo que esta información permita describir detalladamente estrategias que lleven a este modelo a su desarrollo.

TIPO DE ESTUDIO

El tipo de estudio a realizar es el descriptivo, ya que este permitirá establecer las características del tema de investigación, se podrá identificar todo lo concerniente a los nuevos modelos de

negocios internacionales y estableciendo el comportamiento de estos proponer su caracterización en la interacción de las empresa latinoamericanas.

La investigación descriptiva es aquella, en la que como afirma Salkind “se reseñan las características o rasgos de la situación o fenómeno objeto de estudio.” (Salkind, 1998)

NUEVOS MODELOS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES (NUMONIS)

Sustentado con anterioridad como un nuevo modelo de apalancamiento donde las empresas u organizaciones destinan sus alianzas estratégicas con el propósito de canalizar inversión extranjera directa IED y conformar modelos sostenibles de producción, comercialización y prestación de servicios, dichas alianzas estratégicas se conforman entre empresas internacionales o transnacionales y empresas locales, el atractivo primordial se fundamenta en las seudoutilidades que se pueden generar por la reducción de costos adicionales al aplicar a beneficios arancelarios, tributarios, aduaneros y fiscales por sus operaciones empresariales, algunos ejemplos que se soportan en las plataformas que gozan de estos beneficios, es el caso de las Zonas Especiales Aduaneras – ZEA. Plataformas que aportan al desarrollo de alianzas estratégicas otorgando beneficios arancelarios, tributarios y de comercio exterior. (Torres, 2011)

Las Zonas Especiales Aduaneras son áreas o espacios geográficos perfectamente delimitados, en donde se otorgan beneficios especiales de carácter tributario, arancelario, fiscal y aduanero. Se clasifican de la siguiente manera:

- ✓ Zonas Francas
- ✓ Zona de Actividad Logística Internacional (ZALI)
- ✓ Zonas Especiales Económicas de Exportación (ZEEE)
- ✓ Puertos Libres
- ✓ Puertos Secos
- ✓ Puertos y Aeropuertos Internacionales
- ✓ Parques Industriales
- ✓ Parques de Desarrollo Tecnológicos
- ✓ Dutty Free

Interpretando particularidades iniciales de cada uno de ellos, podemos describirlas de la siguiente manera:

ZONAS FRANCAS

Es un espacio geográfico perfectamente delimitado dentro del territorio nacional en el que se otorgan beneficios fiscales, tributarios y de comercio exterior, en ella se pueden desarrollar actividades industriales, comerciales y de servicios.

En las Zonas Francas suelen crearse grandes centros de compra, y también se instalan con frecuencia, industrias maquiladoras, plantas procesadoras o almacenes especiales para la mercancía en tránsito. A veces esas zonas francas son llamados puertos libres, por una analogía con los puertos libres conocidos desde hace mucho tiempo: los puertos libres de tasas aduaneras o con regulaciones de tasas favorables; por ejemplo, el puerto libre de Trieste, a menudo los puertos libres son parte de las zonas económicas.

Las encontramos de tres tipos, Zonas Francas Permanentes, Zonas Francas Permanentes Especiales, Zonas Francas Transitorias.

El propósito de estas Zonas Francas es:

- Generar empleo e inversión en las regiones
- Se constituyen en polos de desarrollo regional
- Genera producción con alto valor agregado
- Promueve la generación de economías a escala
- Propende a desarrollar estructuras que incentivan la conformación de clúster
- Simplifica las operaciones logísticas internacionales y de comercio exterior
- Atrae inversión extranjera y nacional directa

En la actualidad hay alrededor de 3500 Zonas Francas en el mundo presentes en 135 países, ellas generan 70 millones de empleos directos lo que indica en una de las fuentes de mayor generación de empleo del mundo, sus operaciones se reportaron por más de 850 millones de dólares en exportaciones, y su distribución es la siguiente: 23% se ubican en el continente Americano, 44% se ubican en Asia y el pacifico, 19% en Europa y Asia Central, 9% en Medio Oriente y África del Norte, 5% en África Subsahariana.

ZONAS DE ACTIVIDAD LOGISTICA INTERNACIONAL

Área geográfica perfectamente delimitada que se especializa en el desarrollo de actividades logísticas internacionales, entendiendo como actividades logísticas las relacionadas con el transporte internacional, almacenamiento de mercancía, operaciones de re etiquetado y re empaque, consolidación y des consolidación de carga y manipulación de la misma, se constituyen para dinamizar y facilitar las operaciones de DFI.

Los propósitos de estas zonas son:

- Operaciones en régimen especial aduanero con tenencia mas no pertenencia de la mercancía.
- Inspecciones paralelas, minimizando riesgos, costos y tiempos.
- Se aseguran cadenas de suministros más dinámicas “*Supply Chain*”.
- Reduce y agiliza los costos de la movilidad de las mercancías.
- Abarata los costos de DFI.
- Profesionalización de actividades logísticas

Es un espacio en el cual uno o múltiples operadores llevan a cabo la multiplicidad de actividades asociadas al transporte, almacenamiento, manipulación y distribución de mercancías, destinadas tanto al mercado local como al internacional. Las ZALIs se consolidaron como puntos nodales de la red en los cuales se produce la agregación y/o ruptura de cargas, pero donde además se ofrece la prestación de servicios logísticos, que pueden involucrar asimismo procesos de agregación de valor como *packaging*, palletizados, etc. A nivel internacional se identifican distintos tipos de plataformas logísticas los cuales pueden definirse en función de su complejidad: Centros de distribución unimodal, Zonas logísticas, Plataformas multimodales.

En México la instalación de ZALIs ocupa un lugar destacado en la agenda pública. En efecto se ha conformado el Sistema Nacional de Plataformas logísticas, en el marco del cual se busca dar un abordaje integrado a la problemática, tomando en consideración las especificidades de cada una de las regiones que conforman el territorio mexicano; por el contrario, en España han prevalecido los desarrollos autónomos conforme a la organización federal del Estado español, no obstante, en el último año, el Ministerio de Fomento ha lanzado el Plan de Infraestructuras,

Transporte y Vivienda PITVI, el cual intenta dar un marco de coordinación a los diferentes proyectos vigentes. por su parte, los distintos organismos internacionales sistemáticamente se ocupan de analizar y realizar recomendaciones en las distintas dimensiones que abarca la logística de cargas, se destacan los aportes de Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA), la Corporación Andina de Fomento (CAF) y la División de Transporte del Departamento de Infraestructura y Medio Ambiente del BID. (CCCA, 2014)

ZONAS ESPECIALES ECONOMICAS DE EXPORTACIÓN

Son áreas geográficamente delimitadas que contemplan la municipalidad, dedicados a la producción de bienes o prestación de servicios con un alto componente exportador.

Su propósito es el desarrollo de inversión y generación de transformación con valor agregado en los sectores identificados como de proyección internacional en la región

Los propósitos de estas zonas son:

- Profesionalización de las actividades productivas y de comercio exterior.
- Generación de modelos productivos con alto valor agregado
- Proyección económica de las regiones desde sus competencias
- Beneficios arancelarios tributarios y de comercio exterior a nuevas inversiones
- Estrategias de competitividad internacional a productos de la región
- Inversión directa a la generación de actividades industriales y productivas de un municipio
- Tecnificación de procesos artesanales

Las Zonas Económicas Especiales de Exportación (ZEEE), fueron creadas con el propósito de estimular la inversión extranjera y local, otorgando incentivos tributarios y aduaneros, y un régimen laboral especial.

Modelo que nace en China en la década de los 80's e inicia con 4 ZEEE, ellas ubicadas en (*Shenzhen, Zhuhai, Shantou, Xiamen*) que comprendían 14 regiones o ciudades, en la India inician en la ciudad de *Kandla* y *Mumbai*, hacia el 2001 ya existían 31 ZEEE (Leong, 2007) y

en la actualidad es uno de los principales modelo de atracción de IED de Asia e India, existiendo 108 ZEEE en India y 704 en China.

PUERTOS LIBRES

El Puerto Libre es un régimen especial liberatorio aduanero y tributario que comprende las actividades comerciales que se realicen dentro de una zona perfectamente delimitada, con el propósito de estimular y favorecer su desarrollo socio-económico integral.

Un puerto libre o puerto franco es un puerto con una jurisdicción relajada con respecto al resto del país. En la mayoría de los casos, esto significa que está libre de impuestos o con una regulación favorable. Estas regiones suelen tener una política autonómica especial y más desarrollada.

Las expresiones puerto franco o puerto libre, tienen idéntico alcance. La American Tariffs Commission, con el pragmatismo que caracteriza a los americanos, los define como aquellos provistos de facilidades para el embarque y desembarque, almacenaje, depósito, mezcla, reenvase, manufactura y reembarque. Aclarando que un puerto franco y una zona franca son dos cosas diferentes.

El puerto franco no permite, por lo general, la industrialización que se autoriza en las zonas francas. Un clásico del derecho aduanero, Edgar Allix, Profesor de Finanzas de la Facultad de París, en uno de sus libros dice que el sistema de "entrepot," que significa "puerto franco", está basado en una ficción jurídica de larga data que permite que todos los grandes lugares del comercio internacional estén respaldados por los mismos. Raymond Nassiet, en su obra "La Reglamentation Douanière Européene", también destaca que el régimen aduanero económico de "entrepot" o depósito franco ocupa un lugar de verdadero privilegio en la comunidad. (González, 2013)

Algunos de los beneficios que se otorgan a los Puertos Libres son:

- Beneficios tributarios a operaciones comerciales o de servicios desarrolladas dentro de la zona.
- Atractivo turístico y de inversión en el puerto
- Libre circulación y consumo de bienes nacionales e importados
- Minimiza el contrabando y a la evasión de impuestos
- Facilidad de acceso a productos de tendencia mundial

- Ventajas a operaciones de comercio exterior

El autor español Pedro Gual Villalbí en un libro “TEORÍA Y TÉCNICA DE LA POLÍTICA ADUANERA Y DE LOS TRATADOS DE COMERCIO” expresa que el primer puerto franco fue el de Livorno (Italia) de 1547. Menciona los puertos francos de las Islas Canarias, que puntualiza que son puertos de cuyos servicios vive la población de esas islas. En Alemania, recuerda el puerto de Altona de 1664, las ciudades Libres y Hanseáticas de Hamburgo, Bremen y Lubeck (hoy Altona es una parte del Puerto de Hamburgo). Dice Gual Villalbí que los más importantes puertos del mundo, Singapur y Hong Kong, son también puertos libres. Los ingleses conocen este tipo de puertos como “treat ports” porque eran objeto frecuente de tratados internacionales para impedir que se alterara el régimen jurídico, desde que era muy grande el interés del comercio internacional porque hubiera puertos libres.

PUERTOS SECOS

Son áreas perfectamente definidas que tienen como función facilitar las operaciones de consolidación y transporte de carga desde y hacia los puertos internacionales, son terminales multimodales que complementan la operatividad de las terminales de carga internacional.

Un puerto seco es una terminal intermodal interior, conectada por carretera o vía férrea con una o varias terminales marítimas, con la capacidad de posponer el control aduanero a la entrada en el puerto seco. Esta característica permite agilizar la salida de las mercancías de los puertos hacia su destino, contribuyendo a descongestionar sus operaciones.

La universalización del uso del contenedor para el transporte de mercancías, tanto por mar como por tierra hace necesarios puntos interiores especializados en la manipulación y tratamiento de estos contenedores y sus mercancías.

La definición de los terminales interiores de carga o puertos secos por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)⁴ es la siguiente: "Una Recepción y expedición de trenes".

⁴ La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCED o UNCTAD, del inglés, United Nations Conference on Trade and Development; francés Conférence des Nations unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED)) creada en 1964 para asuntos relacionados con el comercio, las inversiones y el desarrollo

Su función se concentra en operaciones logísticas con mercancía que se encuentre en tránsito internacional, aportando beneficios a los agentes logísticos, sus principales funciones son:

- Aprovechamiento de las funciones logísticas para operaciones de comercio internacional.
- Facilita y complementa las operaciones de terminales internacionales
- Dinamiza operaciones de transporte multimodal y operaciones intermodales
- Minimiza costos portuarios
- Facilita las operaciones de control y aduaneras
- Espacios idóneos para consolidación y des consolidación de carga

El éxito que han tenido los puertos secos en otras naciones, sobre todo del Viejo Mundo, sirve como base para analizar su utilidad y su necesidad en países como Colombia.

PUERTOS Y AEROPUERTOS INTERNACIONALES

Son terminales terrestres desde donde se despachan o arriban las mercancías objeto de operaciones en comercio exterior, los puertos se construyen en condiciones determinadas por el medio o modo de transporte, por lo que encontramos puertos marítimos, aéreos, terrestres y ferroviarios.

Su objetivo es prestar servicios logísticos inmediatos a vehículos y mercancías que se encuentren en tránsito internacional, con destino a otro país o a operaciones propias de importación en el territorio nacional, así como a pasajeros y turistas.

Sus principales funciones son:

- Agiliza las operaciones de carga y descarga de mercancía
- Dinamiza las operaciones de comercio exterior
- Facilita las operaciones de transporte internacional
- Contribuye con acceso a mercados y productos internacionales
- Agente relevante en operaciones de internacionalización
- Factor importante en la determinación de costos internacionales
- Puntos de conectividad internacional

El puerto es, por extensión, aquel espacio destinado y orientado especialmente al flujo de mercancías, personas, información o a dar abrigo y seguridad a aquellas embarcaciones o naves

encargadas de llevar a cabo dichas tareas. Dentro de los puertos marítimos se pueden distinguir aquellos orientados a la carga y descarga de contenedores; de mercancías de distinto tipo, especialmente los pesqueros; al depósito de embarcaciones de recreo (puertos deportivos) u otros. Los puertos, asimismo, pueden clasificarse dentro de otras categorías, como según el uso civil o militar, el calado del que dispongan: puertos de aguas profundas, superior a los 45 pies (13,72 m)

PARQUES INDUSTRIALES

Espacios geográficos perfectamente delimitados donde se desarrollan actividades industriales de transformación o de investigación, las operaciones, los equipos, maquinarias, herramientas, materias primas e insumos que se utilicen en el cumplimiento de dichos propósitos, se consideran con beneficios tributarios, aduaneros y de comercio exterior.

Espacios dedicados a la transformación y generación de valor agregado.

Los propósitos de estas zonas son:

- Inversión extranjera directa a diagramas productivos y de generación de valor agregado.
- Masificación de producción.
- Promover nuevas industrias en zonas en las que ya existen pero no proporcionan suficientes oportunidades de empleo o desarrollo económico.
- Fomentar el desarrollo de zonas atrasadas mediante la introducción de industrias desde el exterior y el establecimiento de nuevas industrias y de empresarios desde el interior.
- Reinstalar empresas existentes que no pueden desarrollarse debido a su emplazamiento (generalmente en ciudades congestionadas) haciendo posible de este modo su expansión y desarrollo al tiempo que se mejoran las condiciones de trabajo dentro de las plantas trasladadas y las condiciones ambientales de las zonas de las cuales se las ha desplazado.

Los Parques Industriales (PI's) son un medio para el crecimiento y desarrollo de la producción industrial en la región. Cuando estos cuentan con las condiciones óptimas para prestar servicios de calidad en todos los procesos, se da la posibilidad de formar economías de red y ganar escala,

otorgando a las firmas la capacidad para competir dentro de los parámetros internacionales o que logren incrementar la competitividad y efectividad a nivel regional y nacional.

PARQUES DE DESARROLLO TECNOLÓGICO

En el desarrollo tecnológico, son empresas cuya función es la investigación, promovidos por la innovación y la creatividad, utilizadas por empresas de desarrollo de prototipos tecnológicos, automotriz, comerciales y la industria farmacéutica principalmente.

- Desarrollo de prototipos industriales y comerciales con enfoque internacional
- Estandarización de procesos productivos
- Investigación orientada a estructuras empresariales
- Interacción directa entre la investigación y la producción, investigación aplicada
- Concentración de empresas de desarrollo tecnológico
- Genera espacios de incubación y aceleración empresarial
- Producción con alto capital investigativo

Los parques tecnológicos funcionan como centros de capitalización del conocimiento y son conocidos mundialmente por promover la investigación científica y tecnológica. Igualmente son identificados como parques científicos, parques de investigación o parques de innovación, el propósito principal es la producción de conocimiento, prototipado y desarrollo de innovación.

DUTY FREE

Áreas o zonas perfectamente delimitadas, cuyo propósito es la comercialización al por menor de mercancías con beneficios arancelarios y tributarios, se ubican principalmente en espacios donde se identifiquen tránsito temporal de personas con orígenes, procedencias o destinos internacionales.

Las tiendas libres de impuestos o, en inglés, duty-free shops son comercios al por menor que no aplican impuestos ni tasas locales o nacionales. Se encuentran a menudo en la zona internacional de los aeropuertos internacionales, puertos de mar o a bordo de las naves de

pasajeros. No suele haber para viajeros por carretera o por tren, aunque varios pasos de frontera entre países tienen tiendas libres de impuestos para los viajeros en tránsito.

Las compras libres de impuestos están también disponibles para los visitantes extranjeros en muchas tiendas ordinarias en algunas ciudades. En este caso, los visitantes pagarán el precio normal, pero se consolida el impuesto cuando se exportan las mercancías.

Los principales beneficios y funciones que encontramos en este tipo de zonas son:

- Operaciones ágiles de compra y venta al por menor libre de impuestos.
- Se pueden realizar operaciones en moneda local o en moneda internacional
- La mercancía y operaciones cuentan con beneficios arancelarios y aduaneros
- Productos de última generación de fácil acceso y más económicos
- Mercancía no contiene costos adicionales de trámites aduaneros
- Son compras nacionales para consumos internacionales

La primera tienda libre de impuestos del mundo fue instalada en el aeropuerto de Shannon en Irlanda en 1946 y está en servicio desde esta fecha, diseñó proporcionar un servicio para los pasajeros transatlánticos de la línea aérea que viajaban típicamente entre Europa Norteamérica en vuelos que paraban para reaprovisionarse de combustible en los viajes de salida y de entrada de sus viajes. Fue un éxito inmediato y se ha copiado por todo el mundo.

CONCLUSION

Aun cuando el estudio está en aun en una etapa inicial, ya se pueden contemplar las diferencias que existen en estos modelos de negocios internacionales, el estudio parcial demuestra que las intenciones actuales en los modelos de interacción entre empresas obligan a que las organizaciones emprendan sistemáticamente propósitos de globalización desde sus zonas o espacios de acción, las características de los modelos actuales de internacionalización conllevan a generar espacios donde las empresas decidan tomar acciones encaminadas a ser más competitivas en mercados internacionales, la globalización despierta un interés real en generar espacios de apalancamiento basándose en modelos estratégicos soportados en alianzas que permitan desarrollar beneficios desde diferentes ámbitos empresariales, una empresa se puede apalancar dimensionando el adecuado aprovechamiento de su modelo de logística integral y

ello conduce a generar espacios de bienestar desde el suministro, la producción y desde luego su distribución, ahora bien, las herramientas que se derivan de los nuevos modelos de negocios internacionales, generan espacios cómodos y confiable de reestructurar las nuevas perspectivas empresariales, teniendo en cuenta que la tendencia es al desarrollo de los NUMONIS que brindan estos espacios de seguridad a la inversión y además proporciona bondades desde el ámbito tributario, arancelario fiscal y aduanero, repercute para la empresa una oportunidad de generar competitividad no solo en mercados domésticos sino en internacionales.

La tendencia en Latinoamérica se percibe como el aprovechamiento de esta plataforma en régimen especial denominadas Zonas Especiales Aduaneras, lo que indica en una alternativa de desarrollo regional que permite a las empresas plantearse estratégicamente la posibilidad de ser competitivo internacionalmente, las características de participación en este tipo de plataformas, aportan a las organizaciones beneficios que les permite ser globales con apalancamientos internacionales, ejemplos como Puebla en México que han desarrollado estrategias de aprovechamiento de este tipo de plataformas con empresas ancla internacionales han demostrado y replicado en diferentes países que la posibilidad de alejarse del riesgo de la inversión extranjera como amenaza y capitalizarla como una oportunidad de inversión es cada vez más cerca y certera.

REFERENCIAS

- Arese, H. F. F. A. (1999). *Comercio y Marketing Internacional: Modelo para el diseño estratégico*. Norma,.
- Arias, F. G. (1999). El proyecto de investigación. FIDIAS G. ARIAS ODÓN.
- Briano, L. Fritzsche, F y Vio, M. (2003) El lugar de la industria.
- Brujas Hennart, J. F. (1982). A theory of multinational enterprise. Univ of Michigan Pr.
- Buckley, P., & Casson, M. (1976). The future of the multinational corporation.
- Buckley, P; Casson, M; (1976). A Theory of International Operations. European Research in International Business, Vol. 4, 7. Buckley, P. J., & Casson, M. (1985). The economic theory of the multinational enterprise. Springer.
- Bunge, M. (1985). La investigación científica (2a ed.). Barcelona, España: Ariel.

Cámara de Comercio de la Construcción Argentina, CCCA, 2014, LAS ZONAS DE ACTIVIDAD LOGÍSTICA EN LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL, Su rol estratégico para incrementar la competitividad, Área de Pensamiento Estratégico, Argentina

Cancillería de Colombia (1969), Acuerdo de Integración Subregional Andino, Acuerdo de Cartagena.

Casson, M. (1987). *The firm and the market*. Basil Blackwell.

Casson, M. (1991). *Global research strategy and international competitiveness*. B. Blackwell.

Castro, A; (2009). Documento de Investigación: Aproximación al proceso de internacionalización de las empresas: el caso Colombiano. Universidad Del Rosario.

Chee Kian Leong, (2007), A Tale of Two Countries: Openness and Growth in China and India, Dynamics, Economic Growth, and International Trade (DEGIT)

Congreso de la Republica de Colombia, Acuerdo 753 de 2014, otorga beneficios especiales a la ciudad de Cúcuta y su área metropolitana en la creación de Zonas Franca Permanentes Especiales.

Cuchillac, V. (2017). Descripción de la Organización Virtual. *Realidad y Reflexión*, 43, 87-96. *management*. Conflict Management Group.

Dunning, J. (1980). Hacia una teoría ecléctica de la producción internacional: Algunas pruebas empíricas. *Revista de Estudios de Negocios Internacionales*, 11(1), 9-31.

Ertel, D., Lopetegui, C. R., & Elizabeth, G. (1996). *Negociación 2000: La colección de conflict*

Frenkel, R. (2003). Globalización y crisis financieras en América Latina. *Revista de la CEPAL*.

García, N. (2010-2011) Diseño conceptual de una Zona de Actividad Logística Internacional en Cúcuta como puerto terrestre más dinámico e importante de Colombia. (Proyecto de Tesis) Universidad de Barcelona.

García, N. Ordoñez, M. Cabra. G.E. (2008) Zona de actividad logística internacional, como estrategia de desarrollo regional fronterizo. (Artículo de Investigación) Cúcuta, Norte de Santander. Universidad Francisco de Paula Santander.

Gómez, M. M. (2006). Introducción a la metodología de la investigación científica. Editorial

Grajales, T. (2000). Tipos de investigación. Revista de Educación on.

Granados, J. (2003). Zonas francas y otros regímenes especiales en un contexto de negociaciones comerciales multilaterales y regionales (Vol. 20). BID-INTAL.

Hennart, J. F. (1982). A theory of multinational enterprise. Univ of Michigan Pr.

Hennart, J. F. (1986). What is internalization?. *Review of World Economics*, 122(4), 791-804.

Hillmann, H. C. (1967). Foreign Tax Policies and Economic Growth: A Conference Report of the Marchall, A. (1919). *Industry and Trade, A study of industrial technique and business organization; and of their influencies on the conditions of various classes and nations*. Londres.

Mirror, J. (2010). *The Geography of Competition: Firms, Prices, and Localization*. Springer.

Namakforoosh, M. N. (2000). *Metodología de la investigación*. Editorial Limusa.

Ohlin-Heckscher, National Bureau of Economic Research and the Brookings Institution,

Piore, M., & Sabel, C. (1984). *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. New York: Basic Books.

Procolombia, (2016), informe de Exportaciones e importaciones 2016

Rodríguez, A. Troncoso, C. Gariazzo, F. & Parada, C. (2014) La herramienta “Parques industriales”

Tamayo, M. T. (1999). *La investigación*. Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Superior ICFES.

Theory of the Basis and Effects of Commodity Trade and World Trade in Torres, n. E. G. Proyecto de tesis (2011):“Diseño conceptual de una Zona de Actividad Logística Internacional en Cúcuta como puerto terrestre más Dinámico e Importante de Colombia”.

TORRICO, E. (2011). Mirar a la comunicación desde la crisis. *Revista Comunicación*, 155.

Transition. *International Affairs*, 43(1), 129-130.

Jones, G. R., 1987. “Organization-Client Transactions and Organizational Governance Structures”, en: *Academy of Management Journal*, n. 30, p. 197-218

Orlansky, D. (2005). El concepto de desarrollo y las reformas estatales: visiones de los noventa. *Documentos y aportes en administración pública y gestión estatal*, (6), 41-61.

Ricardo, D. (1817). On foreign trade. *Principles of political economy and taxation*.

Sánchez Díez, A. (2002). “La Internacionalización de la Economía Española hacia América Latina”, Boletín Económico de ICE, núm. 2714, pp. 19-27.

Salkind, N. J. (1998). Método de investigación. . México: Prentice-Hall.

Smith, A. (1794). La riqueza de las naciones (Vol. 1). Oficina de Viuda e Hijos de Santander. Valladolid 1794.

TORRES, N. E. G.(2011):“Diseño Conceptual de una Zona de Actividad Logística Internacional en Cúcuta como Puerto Terrestre más Dinámico e Importante de Colombia”, Universidad de Barcelona, España.

Wellman, B. (2001, October). Little boxes, glocalization, and networked individualism. In *Kyoto Workshop on Digital Cities* (pp. 10-25). Springer Berlin Heidelberg.

Williamson, O. E. (1975). Markets and hierarchies. *New York*, 26-30.