

Herramienta visualizadora del Proceso de Internacionalización de empresas adscritas a la  
Gobernación de Boyacá

Luisa Fernanda Grismaldo Rodríguez <sup>1</sup>

Universidad Santo Tomás Seccional Tunja

Facultad de Negocios Internacionales

Tunja

2020

---

<sup>1</sup> Artículo de reflexión sobre la práctica empresarial realizada en la Gobernación de Boyacá, Secretaria de Desarrollo Empresarial en la Dirección de Inversión y Comercio el año 2019 - II para obtener el título universitario de Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás Tunja

## Resumen

La internacionalización del Departamento de Boyacá impacta en la economía nacional, regional y local, razón por la cual se creó hace tres años la Dirección de Inversión y Comercio como dependencia de la Secretaría de Desarrollo Empresarial de la Gobernación, enfocada a temas de comercio exterior, atracción de inversión y cooperación internacional.

La Dirección agrupa empresas en proceso de incursión a los mercados internacionales con productos de excelente calidad, sin embargo, la información que poseía estaba incompleta, sin un orden adecuado y no existía una herramienta informática que facilitara la consulta, el análisis y la actualización de datos para visualizar el proceso de internacionalización de las mismas, por esta razón, fue necesaria la creación de una herramienta en Excel que cumpliera con los requisitos mencionados.

En este artículo se dan a conocer los aspectos relevantes del trabajo realizado para la construcción de dicha herramienta, a partir de la recolección y procesamiento de datos cualitativos obtenidos vía telefónica y/o correo electrónico mediante formatos en Word. También, se documentan aspectos y se definen términos que influyen en el proceso.

**Palabras Clave:** Bases de datos, empresas boyacenses, internacionalización, herramienta informática, oferta exportable, viabilidad.

### **Abstract**

The internationalization of the Department of Boyacá has an impact on the national, regional and local economy, which is why the Directorate of Investment and Trade was created three years ago as a branch of the Ministry of Business Development of the Governorate, focused on foreign trade, investment attraction and international cooperation.

The Directorate brings together companies in the process of penetrating international markets with products of excellent quality, however, the information it had was incomplete, without an adequate order and there was no computer tool to facilitate consultation, The analysis and updating of data to visualize the internationalization process of the same, for this reason, it was necessary to create an Excel tool that met the aforementioned requirements.

This article presents the relevant aspects of the work carried out for the construction of this tool, based on the collection and processing of qualitative data obtained by telephone and/or e-mail using Word formats. It also documents aspects and defines terms that influence the process.

**Keys Words:** Databases, companies' boyacenses, internationalization, IT tool, exportable offer, viability.

## Introducción

Durante la práctica empresarial en la Gobernación de Boyacá se desarrollaron diferentes actividades, la más importante, consistió en organizar la información de las empresas que hacen parte del proceso de internacionalización, liderado por la Dirección de Inversión y Comercio. El proceso de análisis e investigación de mercados utilizada, carecía de una herramienta informática para mantener actualizada y ordenada la información relacionada con las empresas adscritas.

Este artículo desea evidenciar el uso de la herramienta Excel, adecuada para consultar, analizar y procesar datos cualitativos inherentes, identificar falencias, proponer mejoras en el proceso y actualizar el sistema de selección de información haciéndolo funcional y eficiente. Para lograrlo se realiza un diagnóstico del estado actual, se recopila información vía telefónica, correo electrónico y formatos en Word, se verifica y finalmente se organizan los datos en la herramienta Excel (cuatro tablas), elaborada con el fin de generar orden, facilitar la consulta, el análisis y obtener un claro enfoque del proceso al cual deben someterse las empresas adscritas. Algunos aspectos se documentan teóricamente y se definen términos que hacen parte del proceso.

En el desarrollo del artículo se emplea la metodología de investigación descriptiva, a través de la cual se evidencia la realidad de la situación que se está abordando y se analiza, luego se plantea lo más relevante, se define la información y los procesos respectivos extraídos de fuentes primarias, como las encuestas a los empresarios, y documentos académicos, páginas web, artículos científicos, bibliotecas virtuales, los cuales permiten obtener datos claros y pertinentes.

La Secretaria de Desarrollo Empresarial de la Gobernación de Boyacá, ofrece a los empresarios; acompañamiento, asesorías y guía en temas de tecnificación conducentes a mejorar la calidad de los productos, que les permitan ingresar a mercados regionales y nacionales. Algunas empresas hacen parte del mercado colombiano y desean incursionar en mercados

internacionales, pero carecen de guía y apoyo pertinentes, por esta razón se fundó hace tres años la Dirección de Inversión de Atracción y Comercio Exterior como dependencia de la Secretaría. Una de sus estrategias consiste en lograr que las empresas Boyacenses alcancen un reconocimiento en los mercados, por la exportación de productos de alta calidad mediante el desarrollo de un proceso de internacionalización eficiente, para lo cual se requiere disponer de la información apropiada en el momento oportuno y la herramienta informática la proporciona.

Por otra parte, la internacionalización ha tomado mucha fuerza en los últimos años en el Departamento de Boyacá y los empresarios desean llevar sus productos al mercado globalizado. Sin embargo, el control de este proceso es riguroso, por eso la Dirección determinó ámbitos muy importantes como; la calidad del producto, la cantidad demandada, plantas de producción que supla tanto la demanda nacional, como la internacional y contar con certificados internacionales según sea el caso para poder exportar.

Durante la práctica se observó que el Departamento cuenta con productos y servicios potenciales para ingresar a mercados internacionales, algunas empresas ya lo hacen pero desean incursionar en nuevos mercados, otras participan del proceso para llegar a la exportación de sus productos y varias desean incursionar en el. Se hace necesario entonces, identificar los factores más relevantes a tener en cuenta en la viabilidad del proceso de internacionalización de cada empresa.

## Reflexión

Un diagnóstico realizado permite identificar la necesidad de crear e implementar una herramienta informática para plasmar en ella información necesaria y asequible, dinamizadora del proceso de internacionalización de las empresas adscritas a la Gobernación de Boyacá.

Las herramientas informáticas son conocidas como programas, aplicaciones o instrucciones, sus funciones se extienden a permitir organizar y estructurar información de la mejor forma posible, según sea el caso. Uno de los programas más utilizados es Microsoft office, en el cual se encuentra la herramienta Excel, en ella se pueden organizar datos (ordenar, categorizar, generalizar, comparar y resaltar los elementos claves) para cualquier uso empresarial o académico (Rojas, 2008). La herramienta informática implementada en la Dirección de Inversión y Comercio, consiste es una serie de tablas elaboradas en Excel, apoyadas por información obtenida a través de llamadas telefónicas, formatos en Word enviados por correo electrónico, creadas específicamente para ordenar de manera eficiente los datos de las empresas, analizar su proceso, y generar control de la información segmentada y actualizada, para optimizar las diferentes actividades que desarrollan.

La información solicitada a los empresarios debe ser actualizada periódicamente (mínimo cada seis meses), en efecto las bases de datos fluctúan por razones de cambios en las empresas. Últimamente las organizaciones, empresas o entidades se han vuelto más cautelosas en cuanto a la protección de datos empresariales (Caro, 2015). La Dirección de Inversión y Comercio trabaja en pro de la organización empresarial y debe tener en cuenta que la información obtenida es reservada, por esta razón las bases de datos existentes deben ser confidenciales, a las cuales acceden solamente personas autorizadas. Se recomienda entonces, actualizar datos cada cuatro meses y durante el proceso de adhesión se les debe informar a los empresarios que sus datos

formarán parte de la base de datos de la Secretaría de Desarrollo Empresarial y serán requeridos para actualizar su información.

El uso de técnicas e instrumentos para recopilar información acerca de un determinado tema, es una de las tareas más importantes en la etapa del análisis de sistemas de información pues de ello depende el producto que se desea desarrollar (Lizarazo, 2010). Las llamadas telefónicas, correos electrónicos y documentos en Word, son utilizados en el proceso para recolectar los datos relevantes de las empresas y facilitar la elaboración de la herramienta informática en detalle.

Este tipo de herramientas informáticas resultan de gran utilidad, porque a partir de un corpus de datos de diferente clase y naturaleza, se permite la creación de distintos grupos de carácter más o menos específico, además, facilita el manejo y la interrelación de estos (Lancis, 2017). La elaboración de la herramienta informática tiene como objeto principal, facilitar la recopilación de los datos de cada empresa seleccionada y utilizar la información pertinente.

Para estructurar la herramienta informática creada en Microsoft Excel, se utilizaron las siguientes fuentes primarias como apoyo en la recolección de información:

- A. Encuestas telefónicas y datos suministrados a través de correos electrónicos, dirigidos a los representantes legales de las diferentes empresas adscritas.
- B. Tres formatos de solicitud de información en Word dirigidos a los representantes legales de:
  - Empresas productoras de bienes exportables
  - Empresas prestadoras de servicios
  - Empresas productoras y procesadoras de café tipo exportación
- C. Cuatro (4) tablas que contienen información pertinente, constituyen la herramienta elaborada en Excel y se describen a continuación:

- Base de datos de cada una de las empresas adscritas a la Dirección de Inversión y Comercio que contiene: Nombre de la empresa, nombre del representante legal, teléfono/celular, correo electrónico, dirección, municipio, provincia, producto elaborado, sector productivo y proceso de viabilidad en el que se encuentra.
- Empresas en proceso de internacionalización con información pertinente a: Empresa, producto, sector, municipio, provincia, proceso de viabilidad en el que se encuentra, representante legal, teléfono y correo.
- Oferta exportable de las empresas en proceso de internacionalización con la siguiente información: Empresa, constitución de la empresa, horario de atención, links de redes sociales, certificados y/o permisos internacionales, año de constitución, actividad económica, oferta exportable, capacidad de producción, descripción de la producción ¿Por qué desea exportar?, ventas en productos al año y cantidad de empleados.
- Empresas procesadoras de café exportable cuyos datos comprenden: Empresa, municipio, producto, sector, variedad, certificados, cosecha, producción al mes, producción al año, empleados y altitud.

A continuación se detalla cada una de las acciones realizadas y la construcción de la herramienta Excel que se logró implementar exitosamente en la Dirección.

#### **A. Encuestas telefónicas y datos suministrados a través de correos electrónicos, dirigidos a los representantes legales de las diferentes empresas adscritas**

Se estableció contacto con los representantes legales de las empresas, para adquirir información relacionada con: Ubicación, dirección, teléfono, correo electrónico o medio de contacto, razón social, producto(s) elaborado(s) y/o procesado(s), sector productivo y proceso de viabilidad en el que se encuentra, entre otros.



## B. Formatos en Word donde se plasma la información para empresas de bienes y servicios exportables

**Tabla 1**

*Formato en Word para solicitar información de las empresas productoras de bienes exportables*

| <u>FECHA</u>  | <u>DÍA</u>                                | <u>MES</u>               | <u>AÑO</u> |
|---|---|--------------------------|------------|
| <b>SOLICITUD DE INFORMACIÓN</b><br><b>EMPRESAS DE BIENES - DIRECCIÓN DE INVERSIÓN Y COMERCIO</b><br>(LOS CAMPOS CON ASTERISCO * SON OBLIGATORIOS) |   |                          |            |
| <b>DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL.</b>   |   |                          |            |
| <b>NOMBRE*</b>  | <b>PRIMER APELLIDO*</b>                   | <b>SEGUNDO APELLIDO*</b> |            |
| <b>DIRECCIÓN:</b>   |   |                          |            |
| <b>TELÉFONO DE CONTACTO</b>   | <b>CORREO ELECTRÓNICO.</b>                |                          |            |
| <b>DATOS CONTACTO COMERCIAL</b>   |   |                          |            |
| <b>NOMBRE*</b>  | <b>PRIMER APELLIDO*</b>                   | <b>SEGUNDO APELLIDO*</b> |            |
| <b>DIRECCIÓN:</b>   |   |                          |            |
| <b>TELÉFONO DE CONTACTO</b>   | <b>CORREO ELECTRÓNICO</b>                 |                          |            |
| <b>DATOS DE LA EMPRESA*</b>   |   |                          |            |
| <b>NOMBRE COMERCIAL:</b>  | <b>TELÉFONO DE CONTACTO:</b>              |                          |            |
|   | <b>CADENA PRODUCTIVA (EJEMPLO: CAFÉ):</b> |                          |            |
| <b>CORREO ELECTRÓNICO:</b>  | <b>NIT:</b>                               |                          |            |
| <b>CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA (S.A., SA.S ETC)</b>  |   |                          |            |
| <b>HORARIO DE ATENCIÓN:</b>   |   |                          |            |
| <b>LINK DE REDES SOCIALES:</b>  |   |                          |            |
| <b>AÑO DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA:</b>   |   |                          |            |
| <b>CANTIDAD DE EMPLEADOS:</b>   |   |                          |            |
| <b>RESEÑA HISTÓRICA*</b>  |   |                          |            |
| <b>*MISIÓN:</b>   |   |                          |            |
| <b>*VISIÓN:</b>   |   |                          |            |
| <b>*PRODUCTOS PARA EXPORTAR Y DESCRIPCIÓN.</b>  |   |                          |            |

---



---

**\*CERTIFICADOS Y/O PERMISOS INTERNACIONALES**

---

**\*ACTIVIDAD ECONÓMICA**

---

**\* OFERTA EXPORTABLE**

---

**\*CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN AL MES**

---

**\*DESCRIPCIÓN DE LA PRODUCCIÓN**

---

**\*VENTAS DE PRODUCTOS AL AÑO (PRODUCTOS VENDIDOS)**

---

**\*¿POR QUÉ DESEA EXPORTAR?**

---

*Nota:* \*: Tabla elaborada por el autor, la información fue tomada de los archivos digitales de la Dirección de Inversión y Comercio de la Gobernación de Boyacá (2019).

## Tabla 1

*Formato en Word para solicitar información de las empresas prestadoras de servicio*

| FECHA   | DÍA                        | MES                          | AÑO |
|---|----------------------------|------------------------------|-----|
| <b>SOLICITUD DE INFORMACIÓN</b>   |                            |                              |     |
| <b>EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVICIOS– DIRECCIÓN DE INVERSIÓN Y COMERCIO</b> |                            |                              |     |
| (LOS CAMPOS CON ASTERISCO * SON OBLIGATORIOS)                               |                            |                              |     |
| <b>DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL.</b>                                       |                            |                              |     |
| <b>NOMBRE*</b>  | <b>PRIMER APELLIDO*</b>    | <b>SEGUNDO APELLIDO*</b>     |     |
| <b>DIRECCIÓN:</b>   |                            |                              |     |
| <b>TELÉFONO DE CONTACTO</b>   | <b>CORREO ELECTRÓNICO.</b> |                              |     |
| <b>DATOS CONTACTO COMERCIAL</b>   |                            |                              |     |
| <b>NOMBRE*</b>  | <b>PRIMER APELLIDO*</b>    | <b>SEGUNDO APELLIDO*</b>     |     |
| <b>DIRECCIÓN:</b>   |                            |                              |     |
| <b>TELÉFONO DE CONTACTO</b>   | <b>CORREO ELECTRÓNICO</b>  |                              |     |
| <b>DATOS DE LA EMPRESA*</b>   |                            |                              |     |
| <b>NOMBRE COMERCIAL:</b>  |                            | <b>TELÉFONO DE CONTACTO:</b> |     |

## CADENA PRODUCTIVA (EJEMPLO: CAFÉ):

|   |      |
|---|------|
| CORREO ELECTRÓNICO:                         | NIT: |
| CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA (S.A., SA.S ETC) |      |
| HORARIO DE ATENCIÓN:                        |      |
| LINK DE REDES SOCIALES:                     |      |
| AÑO DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA:          |      |
| CANTIDAD DE EMPLEADOS:                      |      |
| RESEÑA HISTÓRICA*                           |      |
| *MISIÓN:                                    |      |
| *VISIÓN:                                    |      |
| *SERVICIO Y DESCRIPCIÓN.                    |      |
| *CERTIFICADOS Y/O PERMISOS INTERNACIONALES  |      |
| *ACTIVIDAD ECONÓMICA                        |      |
| *DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO                   |      |
| *¿POR QUÉ DESEA EXPORTAR?                   |      |

Nota: \*: Tabla elaborada por el autor, la información fue tomada de los archivos digitales de la Dirección de Inversión y Comercio de la Gobernación de Boyacá (2019).

## Tabla 2

*Formato en Word para solicitar información de las empresas productoras y procesadoras de café tipo exportación*

| FECHA   | DÍA                     | MES                      | AÑO |
|---|-------------------------|--------------------------|-----|
| <b>SOLICITUD DE INFORMACIÓN</b><br><b>EMPRESAS CAFETERAS – DIRECCIÓN DE INVERSIÓN Y COMERCIO</b><br>(LOS CAMPOS CON ASTERISCO * SON OBLIGATORIOS) |                         |                          |     |
| <b>DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL.</b>   |                         |                          |     |
| <b>NOMBRE*</b>  | <b>PRIMER APELLIDO*</b> | <b>SEGUNDO APELLIDO*</b> |     |

**DIRECCIÓN:****TELÉFONO DE CONTACTO      CORREO ELECTRÓNICO.****DATOS CONTACTO COMERCIAL****NOMBRE\*****PRIMER APELLIDO\*****SEGUNDO APELLIDO\*****DIRECCIÓN:****TELÉFONO DE CONTACTO      CORREO ELECTRÓNICO****DATOS DE LA EMPRESA\*****NOMBRE COMERCIAL:****TELÉFONO DE CONTACTO:****CADENA PRODUCTIVA (EJEMPLO: CAFÉ):****CORREO ELECTRÓNICO:****NIT:****CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA (S.A., S.A.S ETC)****MUNICIPIO DONDE SE SIEMBRA EL CAFÉ:****HORARIO DE ATENCIÓN:****VARIEDAD (TOSTADO, VERDE, ETC):****LINK DE REDES SOCIALES:****VERIFICACIONES:****AÑO DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA:****ÚLTIMA COSECHA:****CANTIDAD DE EMPLEADOS:****ALTITUD EN LA QUE ESTÁ LA COSECHA:****RESEÑA HISTÓRICA\*****\*MISIÓN:****\*VISIÓN:****\*PRODUCTOS PARA EXPORTAR Y DESCRIPCIÓN.****\*CERTIFICADOS Y/O PERMISOS INTERNACIONALES****\*ACTIVIDAD ECONÓMICA****\* OFERTA EXPORTABLE****\*CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN AL MES KG**

---

**\*DESCRIPCIÓN DE LA PRODUCCIÓN**

---

---

**\*VENTAS DE PRODUCTOS AL AÑO (PRODUCTOS VENDIDOS) KG**

---

---

**\*¿POR QUÉ DESEA EXPORTAR?**

---

*Nota:* \*: Tabla elaborada por el autor, la información fue tomada de los archivos digitales de la Dirección de Inversión y Comercio de la Gobernación de Boyacá (2019).

La información recolectada a través de los formatos facilita el proceso de análisis e investigación de mercados y permite segmentar los datos de las empresas adscritas. La investigación de mercados hace referencia a la identificación, recopilación, análisis y difusión de la información de manera sistemática y objetiva, con el propósito de mejorar la toma de decisiones relacionada con la identificación, solución de problemas y oportunidades de mercados (Malhotra, 2013 ). El proceso de investigación de mercados genera beneficios económicos, administrativos y comerciales según el enfoque. Al implementarse en la Dirección, se obtiene mayor claridad en temas de comercio exterior, permite el análisis, procesos de transformación, comercio y participación en el mercado globalizado.

La segmentación como parte fundamental de la investigación de mercados, permite identificar y determinar grupos con ciertas características homogéneas, hacia los cuales las empresas o instituciones pueden dirigir sus esfuerzos y recursos para obtener resultados rentables (Thompson, 2005 ). Identificar características de las empresas, permite determinar a qué sector pertenecen y los productos que ofrecen, este es un proceso de segmentación muy importante, el cual permite organizarlas de manera eficiente, analizarlas por características específicas de cada sector y generar mayor control.

Los datos recolectados se evidencian a continuación en la elaboración de cuatro tablas que constituyen la herramienta informática en Microsoft Excel, organizadas adecuadamente para facilitar los procesos.

## C. Tablas de datos cualitativos

**Tabla 4**

*Base de datos de las empresas adscritas de las Dirección de Inversión y Comercio*

| N° | NOMBRE DE LA EMPRESA                     | NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL | TELÉFONO/ CELULAR | CORREO ELECTRONICO   | DIRECCIÓN   |
|----|--|--------------------------------|-------------------|--|---|
| 1  | CAFÉ DE SUPERZONA                        | PATRICIA GONZALEZ              | 3118232629        | <a href="mailto:cafedesuperzona@gmail.com">cafedesuperzona@gmail.com</a>                           | Calle 17 # 8 93                                       |
| 2  | CAFÉ CULTURA LABORATORIO Y TOSTIÓN S.A.S | RODRIGO BERMUDEZ GARCÍA        | 3178937296        | <a href="mailto:rabermudezg@cafeculturalaboratorio.com">rabermudezg@cafeculturalaboratorio.com</a> | Vereda Pueblo Viejo, Finca Macedonia Moniquira Boyacá |
| 3  | BENTOS CAFÉ                              | SVEN ERIK ALARIK               | 3212626662        | <a href="mailto:gerencia@aptainsas.com">gerencia@aptainsas.com</a>                                 | Finca Mariala, Vereda Canoas y San Rafael             |
| 4  | CAFÉ POMECA                              | ELIO JOSE HURTADO              | 3125154792        | <a href="mailto:elihurtado.avc@gmail.com">elihurtado.avc@gmail.com</a>                             | Vereda tierra castro-moniquira                        |

| MUNICIPIO  | PROVINCIA | PRODUCTO QUE ELABORA LA EMPRESA | SECTOR PRODUCTIVO (AGROINDUSTRIA, SERVICIOS, INDUSTRIA,ARTESANAL) | PROCESO DE VIABILIDAD EN EL QUE SE ENCUENTRA   |
|------------|-----------|---------------------------------|---|--|
| TUNJA      | CENTRO    | CAFÉ ESPECIAL TOSTADO           | AGROINDUSTRIAL  | CERTIFICADOS, CAPACIDAD INSTALADA, ASISTENCIA A EVENTOS                              |
| MONQUIRÁ   | RICAUTE   | CAFÉ ESPECIAL TOSTADO           | AGROINDUSTRIAL  | CERTIFICADOS, CAPACIDAD INSTALADA, ASISTENCIA A EVENTOS INTERNACIONALES, EXPORTACION |
| MONQUIRIRA | RICAUTE   | CAFÉ ESPECIAL TOSTADO           | AGROINDUSTRIAL  | CERTIFICADOS, CAPACIDAD INSTALADA, ASISTENCIA A EVENTOS                              |
| MONQUIRIRA | RICAUTE   | CAFÉ ESPECIAL TOSTADO           | AGROINDUSTRIAL  | CERTIFICADOS, CAPACIDAD INSTALADA, ASISTENCIA A EVENTOS                              |

*Nota:* \* La información se actualizó, se complementó con información obtenida a través de llamadas telefónicas y se organizó adecuadamente en esta primera tabla en Excel, para evidenciar los procesos en que se encuentran cada una de las 105 empresas adscritas a la Dirección. Tabla elaborada por el autor, la información fue tomada de los archivos digitales de la Dirección de Inversión y Comercio de la Gobernación de Boyacá (2019).

Es de resaltar que la economía Boyacense por sectores económicos, tiene una tendencia decreciente en la participación del sector primario, (agricultura, ganadería y minería), con una recuperación en los últimos años, mientras que los sectores secundario (agroindustria) y terciario (industria) han repuntado con pequeños incrementos en la economía del Departamento. Por otra parte, la contribución de las distintas actividades agroindustriales en la producción del sector secundario se mantiene estable, siendo la manufactura la de mayor importancia (abarcando más del 50,0% en todo el periodo). Las actividades en el sector terciario son estables y van en aumento (Gobernación de Boyacá , 2018). La mayoría de las empresas que hacen parte de la Dirección corresponden a los sectores secundario, terciario y cuaternario (servicios), por esta razón incluir los sectores en las bases de datos complementa la información y permite identificar sus fortalezas, pero también las necesidades de apoyo en lo posible a través de inversión extranjera.

El Departamento reporta la participación activa de las unidades económicas industriales, comerciales y de servicios, predominando la agroindustria con un 54 % de la actividad, en segundo lugar los servicios con un 33 %, la industria 8 % y las demás actividades un 5 %. Se ubican principalmente en las provincias de Centro, Sugamuxi, Tundama, Occidente, Oriente y Ricaurte (Bernal, 2012). La Secretaria de Desarrollo Empresarial genera informes y datos basados en los lineamientos de la Secretaría de Planeación, por esta razón es muy importante incluir las actividades económicas y comerciales por provincias.

El sector de las esmeraldas de la provincia de occidente, es potencial en el departamento de Boyacá, reúne todas las cualidades requeridas, pero aún no ha sido canalizado a través de la Gobernación para temas de exportación. Hace falta acercamiento con los empresarios del sector. Sin embargo, en el Plan de Desarrollo (2020 – 2023) se fija como una de las metas principales de la Dirección, posicionar el producto de las esmeraldas no como materia prima sino como joyería

(Dir. Inversión y Comercio , 2020). La herramienta no contiene información de las empresas esmeralderas que funcionan en el Departamento, se prevé y se realizan esfuerzos para que a futuro entren a formar parte de esta base de datos, como potenciales empresas de gran valor comercial, por ser un producto que al darle valor agregado, aumentara las ventas y traerá compradores debido a su calidad, pureza, belleza y valor comercial. La viabilidad de estas empresas permitirá crear planes específicos, para una excelente apertura a los mercados internacionales como joyería exclusiva. Por otra parte, las empresas que aún no cumplen requisitos en su totalidad, pero tienen potencial exportador debido a su fortaleza en los mercados nacionales, se ubican en el sector agroindustrial (Apícolas y Cacaoteras). La Gobernación a través de la Dirección de Inversión y Comercio, las orienta mediante capacitaciones especializadas, para llegar a mercados internacionales, dado que la demanda de estos productos va en aumento (Mejía A. , 2019). El sector agroindustrial es el más grande de todos los sectores productivos de Boyacá, tiene productos con alta demanda de consumo en el exterior. En los últimos años la Dirección desarrolló estrategias para promover las negociaciones con avances significativos, aunque les hace falta obtener certificados internacionales y mejorar la capacidad exportadora, estos temas continúan en proceso de análisis con los empresarios.

**Tabla 5**

*Empresas en proceso de internacionalización*

| <b>N</b> | <b>EMPRESA</b>                           | <b>PRODUCTO</b>       | <b>SECTOR</b>  | <b>MUNICIPIO</b> | <b>PROVINCIA</b> |
|----------|--|-----------------------|----------------|------------------|------------------|
| 1        | CAFÉ SAN NICOLAS                         | CAFÉ ESPECIAL TOSTADO | AGROINDUSTRIAL | SUTATENZA        | ORIENTE          |
| 2        | CAFÉ MARIA HELENA                        | CAFÉ ESPECIAL TOSTADO | AGROINDUSTRIAL | MONIQUIRA        | RICAUITE         |
| 3        | CAFÉ CULTURA LABORATORIO Y TOSTIÓN S.A.S | CAFÉ ESPECIAL TOSTADO | AGROINDUSTRIAL | MONIQUIRÁ        | RICAUITE         |
| 4        | CAFÉ MANTA REAL                          | CAFÉ ESPECIAL TOSTADO | AGROINDUSTRIAL | SOGAMOSO         | SUGAMUXI         |



**Tabla 5 (continuación)**

| PROCESO DE VIABILIDAD QUE SE ENCUENTRA   | REPRESENTANTE LEGAL                        | TELEFONO                                   | CORREO   |
|--|--|--|--|
| CERTIFICADOS, CAPACIDAD INSTALADA, ASISTENCIA A EVENTOS INTERNACIONALES, EXPORTACION | ARMANDO ARAQUE                             | 3112873626 -<br>3112873629                 | <a href="mailto:cafesannicolas@outlook.com">cafesannicolas@outlook.com</a>                           |
| CERTIFICADOS, CAPACIDAD INSTALADA, ASISTENCIA A EVENTOS INTERNACIONALES, EXPORTACION | RICARDO PLAZAS -<br>MARIA ELENA<br>MONCADA | 3178937296 -<br>3183124707 -<br>3118678252 | <a href="mailto:crisplam@outlook.es">crisplam@outlook.es</a>   |
| CERTIFICADOS, CAPACIDAD INSTALADA, ASISTENCIA A EVENTOS INTERNACIONALES, EXPORTACION | RODRIGO BERMUDEZ<br>GARCÍA                 | 3178937296                                 | <a href="mailto:rabermudezg@cafecultura-laboratorio.com">rabermudezg@cafecultura-laboratorio.com</a> |
| CERTIFICADOS, CAPACIDAD INSTALADA, ASISTENCIA A EVENTOS                              | JONATHAN<br>CHAPARRO                       | 3132521471                                 | <a href="mailto:cafemantarealboy@gmail.com">cafemantarealboy@gmail.com</a>                           |

*Nota:* \* Esta segunda tabla se construye a partir de información dada en la primera, acerca del proceso de viabilidad en el que se encuentran las empresas adscritas y tiene como objeto identificar cuáles de ellas están realizando actividades de internacionalización, participan en eventos y/o exportan sus productos o servicios. Aquí se relacionan 47 empresas que cumplen con estos requisitos. Tabla elaborada por el autor, la información fue tomada de los archivos digitales de la Dirección de Inversión y Comercio de la Gobernación de Boyacá (2019).

Para que una empresa de la Dirección llegue a ser reconocida internacionalmente debe cumplir dos requisitos fundamentales: Primero, el producto o servicio debe tener una demanda internacional y segundo, el empresario debe estar dispuesto a realizar inversiones en tiempo, recursos, capital y capacidad de producción, para llegar al mercado objetivo (Puerto, 2019). Los datos registrados en esta herramienta, evidencian el cumplimiento total de los requisitos por parte de las 47 empresas adscritas, con reconocimiento internacional.

**Tabla 6***Oferta exportable de las empresas en proceso de internacionalización*

| <b>N</b> | <b>EMPRESA</b>   | <b>CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA (requerido)</b> | <b>HORARIO DE ATENCIÓN</b>                             | <b>LINKS DE REDES SOCIALES</b>                       | <b>CERTIFICADOS Y/O PERMISOS INTERNACIONALES</b>     | <b>AÑO DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA</b> | <b>ACTIVIDAD ECONÓMICA</b>  |
|----------|------------------|---|--|--|--|--|---|
| 1        | Café San Nicolás | Unipersonal                                   | Lunes a Sábado 8 AM A 5 PM                             | Instagram: cafesannicolas<br>Twitter: cafesannicolas | AUTORIZACION DE FNC<br>FDA                           | 2013                                     | Producción y comercialización de café especial y standard               |
| 2        | CREACOO          | LTDA  | teléfonos principalmente, horario del trabajo estricto |  | Intermediados telar y macondo. Certificado de origen | 1996                                     | Producción transformación y talleres piloto                             |
| 3        | Allvida          | Régimen Común                                 | 8 6 lunes a sábado                                     | alvidacolombia<br>a insta face<br>alvida             | INCONTEC, FDA,<br>INVIMA, R<br>SANIATRIO             | abr-15                                   | Realización de todos los productos desde siembra hasta comercialización |

  

| <b>OFERTA EXPORTABLE</b>      | <b>CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN</b> | <b>DESCRIPCIÓN DE PRODUCCIÓN</b>                             | <b>¿POR QUÉ DESEA EXPORTAR?</b>  | <b>VENTAS EN PRODUCTOS AL AÑO</b> | <b>CANTIDAD DE EMPLEADOS</b> |
|-------------------------------|--------------------------------|--|--|-----------------------------------|------------------------------|
| Café Verde<br>Café Tostado    | 2.000 Kilos al mes             | obtención de café en verde para su comercialización y tostón | visibilidad de la calidad de nuestro café<br><br>obtención de mejores precios de café                        | 20,000 KILOS                      | 5 Empleados                  |
| 200 de cada uno               | 1000 de cada una               | Cada uno en su casa, entrega de pedido pueblo de mil colores | Creciendo la población y poder ayudar expandir los productos directamente con los empresarios                | 10-000 unidades                   | 150 artesanos                |
| 800.000 unidades 10 productos | 1.000.000 unidades             | Pulverización de la panela, saborizantes                     | Buscar alternativas para poder seleccionar los mejores clientes a nivel internacional, posicionando la marca | 200.000 unidades                  | 25 empleados fijos.          |

*Nota:* \* Esta tercera tabla contiene datos obtenidos a través de llamadas telefónicas y formatos Word diligenciados por correo electrónico. Se visualiza información para realizar un análisis específico de la oferta exportable de las empresas que hacen parte del proceso de internacionalización y se evidencia la calidad, cantidad y capacidad exportadora, aspectos primordiales a tener en cuenta para futuros inversionistas y compradores internacionales. Tabla elaborada por el autor, la información fue tomada de los archivos digitales de la Dirección de Inversión y Comercio de la Gobernación de Boyacá (2019).

Las empresas relacionadas en esta tabla, en su mayoría, pertenecen al sector agroindustrial con alto grado de viabilidad para participar en el comercio internacional, puesto que cumplen con las

3C de la productividad (Cantidad, calidad y capacidad) y pueden ofrecer exportaciones de calidad, esta oferta la complementan los sectores de la industria, las artesanías y los servicios.

Las empresas más importantes se encuentran en el sector agroindustrial (cafetero, panelero, productores de miel de abejas y cacao), con un (68%), le siguen las empresas industriales (8%), artesanales (8%) y de servicios (16%) (Boyacá Exporta , 2020). Las empresas en proceso de internacionalización de productos o servicios son 47, de las cuales, 25 hacen parte de la página web Boyacá Exporta, por cumplir los requisitos para exportar, las restantes están en proceso.

Es importante argumentar que las estrategias de las empresas son influenciadas por el tipo de políticas que el Estado ejecuta, de aquí que el rol del Estado sea tan trascendental para entender el proceso de internacionalización, las políticas públicas son determinantes porque generan distintos tipos de incentivos (Finchelstein, 2013). Actualmente los programas de la Dirección de Inversión y Comercio ayudan a crear estrategias fuertes para el ingreso a los mercados internacionales, analiza las políticas públicas enfocadas hacia las empresas, a través de las cuales se generan incentivos para la promoción de sus productos o servicios a nivel internacional y mantiene motivados a los empresarios en esta materia.

Para Boyacá el sector agroindustrial es una de sus prioridades; sin embargo, necesita afluencia de políticas gubernamentales eficientes en la capacitación técnica y profesional; también políticas encaminadas al fortalecimiento de la unidad empresarial, para participar activamente en los mercados internacionales, generando productos de calidad que compitan en ellos (Beccera, 2015). A partir del año 2019 se fortaleció la agroindustria a través de la asesoría en tecnificación y calidad de productos, la Dirección cuenta con 83 empresas inscritas pertenecientes a este sector, de las cuales, 29 se encuentran en proceso de internacionalización.

Se pretende que las empresas procesadoras de productos viables como papa, frutas exóticas, café, cacao, miel de abejas, panela, quinua, flores, legumbres y lácteos entren al proceso.

El sector industrial está representado por la industria carrocera ubicada en la ciudad de Duitama, la industria siderúrgica y cementera en las ciudades de Sogamoso y Nobsa, el aporte de la industria energética creció 10.3% y aumento los aportes al sector en un 16.8% (Gobernación de Boyacá , 2019). El sector industrial tiene presencia en los mercados nacionales y con gran potencialidad en los internacionales, hoy día la Dirección trabaja con 10 empresas de un total de 13 inscritas.

El sector de servicios incluye las actividades vinculadas a la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías, llevan la delantera en temas de innovación como, informática, robótica, industria aeroespacial y telecomunicaciones (Contreras, 2017). La Gobernación en conjunto con la Dirección, invierte en este nuevo sector por su aporte en la globalización de la economía, existen empresas dedicadas a procesos de software, marketing digital e informática, llegan a ser muy atractivas en los mercados internacionales, 7 empresas hacen parte de este sector, de las cuales 4 ya están en proceso de internacionalización.

Boyacá es un departamento rico en oferta artesanal y en desarrollo de nuevas expresiones artísticas. A través de la Secretaría de Desarrollo Empresarial, se creó el Programa “Artesanías Boyacá”, estrategia para la comercialización con el fin de posicionar e identificar productos elaborados en la región, para el mercado globalizado (Artesanias de Colombia , 2020). Los gremios de artesanos se han posicionado en los últimos años, la Dirección cuenta con 5 empresas registradas y de ellas 4 ya están en proceso de internacionalización, siendo la más importante CREARCOOP LTDA, ubicada en el municipio de Guacamayas y es la empresa con mayor potencial exportador del sector.

Como complemento a la información expuesta, se hace necesario conceptualizar algunos términos utilizados en el proceso, tales como: Internacionalización, viabilidad, las tres C de la productividad y sellos verdes.

- **Internacionalización:** Proceso de ámbito empresarial, por medio del cual, las empresas desarrollan capacidades para hacer negocios en diversos países, con mercados distintos a su entorno geográfico natural, buscan la internacionalización cuando venden productos al exterior e importa productos, se implantan productivamente en otro país, establecen filiales y buscan nuevos socios comerciales (Giménez, 2015). Hoy, el mundo está cada vez más globalizado y las empresas deben adaptarse a los cambios, añadir nuevas tendencias las vuelve atractivas en los mercados, por lo cual, las empresas del Departamento de Boyacá no son ajenas a este proceso.

Identificar factores determinantes en el desarrollo temprano de los procesos de internacionalización de pequeñas y medianas empresas, ayuda a evaluar el impacto en el entorno que estas tienen. Es bueno vincular la orientación en el mercado como factor de apoyo en la toma de decisiones estratégicas, contribuyendo directa y positivamente en los resultados de exportación (Hoz, 2016). La Dirección de Inversión y Comercio a través de esta herramienta informática puede determinar cuáles son las empresas adscritas con mayores probabilidades para ingresar a los mercados internacionales, así estas aún no exporten, pero son atractivas por sus productos exóticos de alta calidad, y puede analizar también cuáles de ellas requiere de orientación para lograrlo.

- **Viabilidad.** En términos empresariales hace referencia a la posibilidad de que un proyecto o negocio pueda progresar, garantizando su rentabilidad económica a largo plazo, para ello se debe tener en cuenta los recursos que se poseen y la capacidad para obtenerlos

(Garcia, 2017). La viabilidad de las empresas en los mercados internacionales es uno de los factores más importantes dentro de la Dirección de Inversión y Comercio, allí se realiza un estudio de los productos y se analiza la existencia de mercados potenciales, tal es el caso de productos como el café, cacao y panela que están listos para ser exportados y tienen una gran posibilidad de mantenerse en tendencia en los negocios internacionales, gracias al cumplimiento de normas de calidad y plantas de producción para copar la demanda.

Trazar la ruta de internacionalización del Departamento en temas de atracción de inversión, cooperación internacional y comercio exterior, amplía la visibilidad en la comunidad internacional, a través de embajadas, agencias de cooperación, agencias de inversión y las instituciones que velan por la internacionalización del país (Ministerio de Industria y Comercio, Procolombia, Bancóldex y Analdex) (Boyacá Exporta , 2020). El comercio exterior es el ámbito en el cual se investiga mejor la viabilidad de los productos o servicios que existen en la Dirección, es importante aprovechar los puentes de difusión entre estas entidades que participan e influyen en la comunidad internacional.

- **Las tres C (cantidad, calidad y capacidad).** Son tres claves de la productividad en términos de exportación, se deben orientar hacia sistemas de producción que permitan combinarlas, para el buen desarrollo del proceso de la internacionalización de productos y/o servicios.

*Cantidad:* Con base en el producto que desea exportar, la empresa debe determinar el volumen que tiene disponible para el mercado extranjero, este volumen debe ofrecerse de manera estable o continua. De igual modo, el producto debe cumplir con las exigencias y requerimientos del mercado objetivo.

*Calidad:* Los productos al hacer parte del mercado internacional deben tener altos estándares de calidad, certificados nacionales e internacionales otorgados por los entes competentes, los cuales garantizan confiabilidad y atractivos para los negocios.

*Capacidad:* La empresa debe contar con una alta capacidad de producción para solventar la demanda de los mercados, ofrecer precios competitivos y poseer los recursos necesarios para proveer una exportación exitosa, sostenible en el tiempo (Mejia M. A., 2020). La aplicación de estos tres pilares de la productividad en las empresas Boyacenses, contribuye en la determinación de la oferta exportable para cada producto y genera un mejor control al realizar el análisis para determinar o no su viabilidad e incluirlas en las diferentes negociaciones que realiza la Dirección.

- **Sellos verdes.** Medios que permiten orientar a los consumidores para que prefieran productos o servicios que afecten menos al medio ambiente. Símbolos registrados y reconocidos que por lo general se refieren al cumplimiento de requisitos establecidos en normas de protección ambiental, por parte de los productores, comercializadores y sirven para informar al consumidor sobre productos que tengan una menor incidencia en el medio ambiente (Torres, 2016). Este concepto es importante incluirlo dentro del proceso de internacionalización y debe ser una exigencia para las empresas que formen parte del mismo, pues se agregar valor a sus productos con “Sellos Verdes” que facilitan la obtención de certificados internacionales como: USDA Organic (Estados Unidos), Ecocert (Francia), JAS (Japón) entre otros.

**Tabla 7***Empresas procesadoras de café exportable*

| N | EMPRESA          | MUNICIPIO        | PRODUCTO | SECTOR   | VARIEDAD                                     | CERTIFICADOS  |
|---|------------------|------------------|----------|----------|--|---|
| 1 | Café San Nicolás | Sutatenza        | CAFÉ     | Cafetero | CAFÉ VERDE<br>CAFÉ TOSTADO                   | AUTORIZACION DE<br>FNC<br>FDA   |
| 2 | Café Maria Elena | Moniquira - Chia | CAFÉ     | Cafetero | CAFÉ VERDE<br>CAFÉ TOSTADO                   | FDA<br>Rainforest Alliance  |
| 3 | Café Manta Real  | Sogamoso         | CAFÉ     | Cafetero | CAFÉ VERDE<br>CAFÉ TOSTADO                   | NO TIENE  |
| 4 | Café Santa María | Miraflores       | CAFÉ     | Cafetero | Café verde<br>Café Procesado<br>Café Tostado | Verificación:<br>Denominación de origen,<br>sello sostenibilidad, 4c,<br>"Starbucks C.A.F.E<br>Practis" |

| COSECHA                            | PRODUCCION AL MES  | PRODUCCIÓN AL AÑO<br>EN KG   | EMPLEADOS   | ALTITUD   |
|------------------------------------|--|--|-------------|-----------|
| De noviembre a enero es la cosecha | 2.000 kg   | 20.000 kg  | 5 empleados | 1732 msnm |
| De noviembre a enero es la cosecha | María Elena Café Especial:<br>20.000 Kg<br>María Elena Café De la casa:<br>20.000 kg | María Elena Café Especial:<br>200.000 Kg<br>María Elena Café De la casa:<br>200.000 kg | 4 empleados | 1756 msnm |
| De septiembre a Diciembre          | 2.000 Kg   | 24.000 Kg  | 4 empleados | 1700 msnm |
| De septiembre a Diciembre          | Café verde: 4.000 kg<br>Café Procesado: 500 kg<br>Café Tostado: 200 kg               | Café verde: 50.000 kg<br>Café Procesado: 6.000 kg<br>Café tostado: 2.000 kg            | 2 empleados | 1600 msnm |

*Nota:* \* Esta tabla muestra datos correspondientes a las empresas de café en Boyacá, con avances significativos y de gran éxito en su proceso de internacionalización. La información aquí registrada proviene de datos obtenidos a través del formato 3, aplicado a los representantes legales de estas empresas. Este modelo se aplica a los demás "Productos Embajadores" que hacen parte de la Dirección. Tabla elaborada por el autor, la información fue tomada de los archivos digitales de la Dirección de Inversión y Comercio de la Gobernación de Boyacá (2019).

Documentos de la Secretaría de Desarrollo Empresarial muestran que los productos más importantes del departamento de Boyacá se les conoce como "Productos Embajadores" los cuales son: Café, cacao, panela, miel de abejas, quinua, artesanías y sector metalmeccánico, estos



productos aplican tanto para comercio exterior, como atracción de inversión (Sec Desarrollo Empresarial , 2019). Las mayoría de las empresas adscritas fabrican “Productos Embajadores “, como consecuencia de los incentivos creados para los empresarios que se acogen al proyecto.

El café que hace parte de los “Productos Embajadores”, tiene alta demanda en los mercados internacionales y en los últimos años se ha incentivado su producción en altas cantidades. Según los documentos mencionados, los principales países a donde se están exportando los productos embajadores son:

- Café a Estados Unidos, Emiratos Árabes Unidos, Croacia, México y Chile.
- Panela a Estados Unidos, y se enviaron muestras a Singapur y China para cerrar negocio en el año 2019.
- Miel de abejas a México.
- Metalmecánico a Centroamérica y Suramérica, en 2019 se abrieron negociaciones y comienzos del 2020 se realizarán las primeras exportaciones (Invest Boyacá, 2019).

Los países compradores potenciales de los productos Boyacenses son:

- Alemania, Polonia, Suecia y Noruega donde especialmente el consumo de café va en aumento.
- Rusia aumentó la importación de endulzantes como la panela y la compra de flores.
- Estados Unidos aumentó la importación de flores, café y panela (Boyacá Exporta , 2019).

Estos datos evidencian la importancia de los “Productos Embajadores” en mercados internacionales, su posicionamiento y contribución al desarrollo empresarial y económico del Departamento y el País.

## Conclusiones

- Actualmente la Dirección de Inversión y Comercio cuenta con una herramienta informática en Excel, elaborada para recopilar datos, facilitar la consulta, realizar análisis de las empresas adscritas y es útil en el desarrollo de planes y/o programas relacionados con la viabilidad en sus procesos de internacionalización de mercados. Esta herramienta puede ser actualizada y permite incluir nuevas empresas y sectores.
- La implementación de la herramienta informática en Excel especializada en procesos de internacionalización de empresas, mejora las actividades de control, la búsqueda de información y verificación de la misma.
- La herramienta creada permite observar la existencia de empresas importantes que se esfuerzan por elaborar productos de alta calidad, competitivos en los diferentes mercados, pero también se pueden percibir debilidades que presentan algunas de ellas, lo cual permite adoptar estrategias que conlleven a su mejoramiento.
- Los datos obtenidos y organizados con en esta herramienta, permiten determinar la clase de productos o servicios que ofrecen las empresas, provincia o región de donde provienen los productos, ofertas exportables, certificaciones internacionales, viabilidad y ofertas laborales, y facilitan el análisis cualitativo del estado en que se encuentran las empresas que forman parte del proceso de internacionalización.
- La Actualización de datos abrió la posibilidad a los empresarios, de participar en eventos nacionales e internacionales gestionados por la Gobernación.
- La documentación teórica y la conceptualización de términos como: internacionalización, viabilidad, las 3C de la productividad y los “sellos verdes” enriquece el conocimiento,

fortalecen las decisiones que puedan tomarse en beneficio de las empresas adscritas y su futura participación en mercados internacionales.

- El desarrollo de la práctica empresarial en la Dirección de Inversión y Comercio de la Gobernación de Boyacá, fue valioso en conocimientos acerca de los procesos de internacionalización de empresas del Departamento, experiencia laboral en el desarrollo de funciones de carácter empresarial, excelentes relaciones con el gremio empresarial del Departamento y apoyo incondicional de los directores y compañeros de trabajo, para la realización de las diferentes actividades en este periodo.
- El acompañamiento de COMFABOY con el programa “Estado Joven” y la Universidad Santo Tomás a través de la tutoría y supervisión jugaron un papel importante en el desarrollo de todos los procesos de la práctica. Se recomienda incentivar a los futuros estudiantes de Negocios Internacionales, para realizar sus prácticas en empresas Boyacenses e instituciones de carácter Departamental.

## Referencias

- Artesanías de Colombia . (19 de Marzo de 2020). *Sector Artesanal de Boyacá* . Obtenido de Laboratorio de Innovación y Diseño - Boyacá:  
[http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C\\_proyectos/laboratorio-de-innovacion-y-diseno---boyaca\\_8936](http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C_proyectos/laboratorio-de-innovacion-y-diseno---boyaca_8936)
- Beccera, C. (29 de Mayo de 2015). *Competitividad de las empresas agroindustriales de Boyacá*. Obtenido de Criterio Libre:  
<https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/criteriolibre/article/view/138/99>
- Bernal, G. (Enero de 2012). *Caracterización y Modelo de Ordenamiento Sub Regional Para Boyacá*. Obtenido de Departamento Administrativo de Planeación de Boyacá:  
[https://www.dapboyaca.gov.co/descargas/publicaciones/caracterizacion\\_modelo\\_ord\\_sub\\_regional.pdf](https://www.dapboyaca.gov.co/descargas/publicaciones/caracterizacion_modelo_ord_sub_regional.pdf)
- Boyacá Exporta . (22 de Diciembre de 2019). Exportaciones de Boyacá 2016 - 2019. *Principales países compradores potenciales* . Tunja , Boyacá , Colombia : Bases de datos Dirección de Inversión y Comercio .
- Boyacá Exporta . (31 de Marzo de 2020). *Catálogo de la Oferta Exportable* . Obtenido de Empresas Boyaceneses : <https://exporta.boyaca.gov.co/catalogo-de-la-oferta-exportable/>
- Boyacá Exporta . (2 de Febrero de 2020). *Proceso de Internacionalización de Boyacá*. Obtenido de Secretaría de Desarrollo Empresarial : <https://exporta.boyaca.gov.co/>
- Caro, A. (12 de Mayo de 2015). *Importancia de actualizar Base de Datos* . Obtenido de Seguridad Bases de Datos : <http://importanciaactualizarbd.blogspot.com/>
- Contreras, M. R. (19 de Septiembre de 2017). *Reconocemos la importancia del sector cuaternario en la economía*. Obtenido de Sector servicios:

[http://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/3231/T016\\_27285774\\_T.pdf?sequence=1](http://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/3231/T016_27285774_T.pdf?sequence=1)

Dir. Inversión y Comercio . (30 de Marzo de 2020). Plan de Desarrollo Departamental .

*Comercio Exterior* . Tunja , Boyacá , Colombia : Documentos Comercio Exterior, Gobernación de Boyacá .

Finchelstein, D. (4 de Abril de 2013). *Estado e internacionalización de empresas: Los casos de*

*Argentina, Brasil y Chile*. Obtenido de JTOR : <https://www-jstor-org.craiu-stadigital.usantotomas.edu.co/stable/43748225>

Garcia, I. (19 de Septiembre de 2017). *Economía Simple* . Obtenido de Concepto de viabilidad :

<https://www.economiasimple.net/glosario/viabilidad>

Giménez, A. O. (2015). *Plan de internacionalización empresarial, Manuel práctico*. Madrid:

ESIC.

Gobernación de Boyacá . (2018). *Ordenamiento Territorial Departamental de Boyacá* . Obtenido

de Productividad y Competitividad Sostenibles : <http://www.dapboyaca.gov.co/wp-content/uploads/2018/09/DIAGNOSTICO-ECONOMICO.pdf>

Gobernación de Boyacá . (23 de Septiembre de 2019). *Crecimiento Industrial de Boyacá* .

Obtenido de Desarrollo Empresarial : <https://www.boyaca.gov.co/boyaca-el-departamento-con-el-mayor-crecimiento-de-industria-manufacturera-en-el-pais-en-2019/>

Hoz, E. D. (1 de Diciembre de 2016). *Metodología de Medición del Potencial Exportador de las*

*Organizaciones Empresariales*. Obtenido de Scielo.

Invest Boyacá. (22 de Diciembre de 2019). Productos Embajadores del departamento .

*Exportaciones bienes y servicios* . Tunja , Boyacá , Colombia : Bases de datos Dirección de Inversión y Comercio .

- Lancis, G. C. (Marzo de 2017). *La aplicación de las bases de datos al estudio histórico del español*. Obtenido de JSTOR Hispania Volumen 80: [https://www-jstor-org.craiu-stadigital.usantotomas.edu.co/stable/pdf/345994.pdf?ab\\_segments=0%252Fbasic\\_SYC-5152%252Fcontrol](https://www-jstor-org.craiu-stadigital.usantotomas.edu.co/stable/pdf/345994.pdf?ab_segments=0%252Fbasic_SYC-5152%252Fcontrol)
- Lizarazo, E. M. (02 de Abril de 2010). *La Recolección de Datos*. Obtenido de academia.edu : [https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/53281516/larecoleccindedatos-090504151926-phpapp02.pdf?1495763199=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLa\\_Recoleccion\\_de\\_Datos\\_La\\_Recoleccion\\_d.pdf&Expires=1592181565&Signature=e8oMOxuW3AopJfo13YlfuQ6GLz](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/53281516/larecoleccindedatos-090504151926-phpapp02.pdf?1495763199=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLa_Recoleccion_de_Datos_La_Recoleccion_d.pdf&Expires=1592181565&Signature=e8oMOxuW3AopJfo13YlfuQ6GLz)
- Malhotra, N. (2 de Mayo de 2013 ). *Investigacion de Mercados* . Obtenido de ECOE Ediciones: [https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=xY\\_\\_AQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=que+es+investigacion+de+mercados+&ots=SgB6L7jC50&sig=UgufvnFXCwFMHOcToVYlr7hmIs8#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=xY__AQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=que+es+investigacion+de+mercados+&ots=SgB6L7jC50&sig=UgufvnFXCwFMHOcToVYlr7hmIs8#v=onepage&q&f=false)
- Mejia, A. (22 de Diciembre de 2019). *Atracción de Inversión y Comercio Exterior . Sectores Productivos de Boyacá sin explotar* . Tunja , Boyacá , Colombia : Base de datos Secretaria de Desarrollo Empresarial .
- Mejia, M. A. (29 de Marzo de 2020). *Ruta Metodologica de la Exportación de Boyaca*. Obtenido de Boyacá Exporta: <https://exporta.boyaca.gov.co/ruta-exportadora-2/>
- Puerto, M. A. (22 de Diciembre de 2019). *Ruta Metodologica de la exportación de Boyacá . Requisitos para hacer parte de la internacionalización* . Tunja , Boyacá , Colombia : Bases de datos de la Dirección de Inversión y Comercio .
- Rojas, A. C. (28 de Junio de 2008). *Herramientas Informáticas para la Aplicación de Técnicas de Desarrollo de Pensamiento Creativo*. Obtenido de Scielo : <http://ve.scielo.org/pdf/edu/v12n43/art10.pdf>

Sec Desarrollo Empresarial . (22 de Diciembre de 2019). Productos Embajadores de Boyacá .

*Comercio Exterior* . Tunja , Boyacá , Colombia : Bases de datos Secretaria de Desarrollo Empresarial .

Thompson, I. (01 de Agosto de 2005 ). *Segmentacion de mercado* . Obtenido de

[https://moodle2.unid.edu.mx/dts\\_cursos\\_mdl/pos/MD/MM/AM/03/Segmentacion\\_del\\_Mercado.pdf](https://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_mdl/pos/MD/MM/AM/03/Segmentacion_del_Mercado.pdf)

Torres, J. E. (01 de Mayo de 2016). *Revisión Teórica al concepto Sellos Verdes* . Obtenido de

Sellos Verdes :

<https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/14107/2016jorgecala.pdf?sequence=1&isAllowed=y>