

Estrategias de los Emiratos Árabes Unidos para Atraer Inversión Extranjera: Lecciones para Colombia

Autor 1

Nombre completo: Juan Felipe Romero Orjuela

Correo institucional: Feliperomero@ustavillavo.edu.co

ORCID:

Afiliación institucional: Universidad Santo Tomás – Facultad de negocios
internacionales

Grupo de investigación:

Semillero de investigación:

Información del artículo:

Versión del documento:

Fecha de elaboración:

Licencia: Creative Commons CC BY 4.0

Idioma del artículo: Español

Resumen

Este estudio explora las estrategias comerciales adoptadas por los Emiratos Árabes Unidos (EAU) para atraer empresas extranjeras con el objetivo de encontrar lecciones aplicables para Colombia. Los EAU se han posicionado con éxito como un centro comercial global con la implementación del Acuerdo de Asociación Económica Integral (CEPA) con otros países, junto con políticas fiscales favorables, infraestructura de clase mundial y un entorno empresarial muy competitivo. Con un enfoque cualitativo de investigación documental y análisis comparativo, se ha analizado el otro lado de las estrategias de los dos países. Los hallazgos muestran que los EAU han alcanzado 26 acuerdos comerciales estratégicos y pronostican un crecimiento del PIB del 4% para 2025. Colombia, con 17 acuerdos comerciales en vigor, puede integrar algunos del modelo emiratí, como el proceso regulatorio, el surgimiento de zonas de libre comercio especializadas y la modernización de la infraestructura logística. Las conclusiones sugieren que la adopción de estas estrategias puede otorgar a Colombia una ventaja competitiva más fuerte como centro de inversión extranjera directa en América Latina.

Palabras Claves: Análisis comparativo, acuerdos comerciales, inversión extranjera directa, zonas libres, desarrollo económico, política económica.

Abstract (English)

This study explores the business strategies adopted by the United Arab Emirates (UAE) to attract foreign companies with the aim of finding applicable lessons for Colombia. The UAE has successfully positioned itself as a global trade hub with the implementation of the Comprehensive Economic Partnership Agreement (CEPA) with other countries, along with favorable tax policies, world-class infrastructure, and a highly competitive business environment. With a qualitative approach of documentary research and comparative analysis, the other side of the strategies of the two countries has been analyzed. The findings show that the UAE has reached 26 strategic trade agreements and forecasts GDP growth of 4% by 2025. Colombia, with 17 trade agreements in force, can integrate some of the Emirati model, such as the regulatory process, the creation of specialized free trade zones and the modernization of logistics infrastructure. The findings suggest that the adoption of these strategies may give Colombia a stronger competitive advantage as a hub for foreign direct investment in Latin America.

This study contributes to understanding how emerging economies can adapt successful FDI attraction policies to their institutional realities.

Keywords: Comparative analysis, Trade agreements, foreign direct investment, free zones, economic development, economy policy.

1. Introducción

La combinación de diversos cambios políticos y económicos en el mundo ha dado forma por décadas a un nuevo panorama industrial y comercial. La economía global se estructura cada vez más por acuerdos comerciales multilaterales y bilaterales que buscan eliminar barreras comerciales. Los Estados pretenden atraer el interés de la Inversión Extranjera Directa (IED) y la instalación de empresas multinacionales en sus territorios (UNCTAD, 2023).

Con el paso del tiempo de la economía mundial y sus globalizaciones, un caso emblemático de transformación económica son los Emiratos Árabes Unidos. Una vez que se constituyeron en 1971 a partir de la unión de siete emiratos bajo el liderazgo de Zayed Bin Sultan Al Nahyan, los EAU han evolucionado de una economía puramente petrolera a un modelo altamente diversificado y sofisticado que incluye turismo, finanzas, tecnología, comercio internacional (Fernández, E 2024).

La construcción histórica de los EAU como federación facilitó la integración de una visión estratégica conjunta que priorizará la diversificación económica y la liberalización del comercio. Los dos principales emiratos, Dubai y Abu Dhabi, cumplieron con esta lógica. Por otro lado, Dubai se destacó en el área comercial, turismo y servicios financieros, mientras que, Abu Dhabi se mantenía fuerte en el sector energético entre tanto diversificaba hacia infraestructura y desarrollos estratégicos. Esta sinergia ha sido fundamental en la construcción de un ecosistema económico robusto y atractivo para el inversionista internacional.

Los EAU, han adelantado una política exterior proactiva apoyada con infraestructura de primer orden y un clima altamente favorable para los negocios, estos han sido los factores que han permitido al país situarse como uno de los principales referentes mundiales en inversión extranjera, así mismo, como un país con un alto ingreso per cápita junto con una política de marcada orientación hacia el fortalecimiento del sector empresarial. El sistema fiscal emiratí se distingue por su impresionante enfoque favorable al capital y a la atracción de inversión extranjera, convirtiéndose en uno de los regímenes tributarios más competitivos en una escala internacional (Solunion, 2025).

Mediante la aplicación de tasas reducidas o nulas, los EAU han logrado establecer un ambiente económico altamente atractivo y competitivo; lo que ha facilitado la constitución de empresas multinacionales, sedes de financiamiento de clase mundial, así mismo, ha impulsado la actividad tecnológica-empresarial en el país, posicionándose como un estrategia clave para el negocio global.

Desde el contexto latinoamericano, Colombia se presenta como un caso significativo por su economía, sumado a su ubicación estratégica. Cuenta con una red extensa de tratados de libre comercio activos hasta el año 2025, evidencia de la apuesta de Colombia por la integración económica internacional y el reforzamiento del comercio en el país. Por otro lado, tiene tratados de libre comercio activos en América Latina, América del Norte, Europa, Asia y Medio Oriente, siendo parte del reciente acuerdo CEPA firmado con los EAU (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2025). No obstante, Colombia presenta algunos problemas económicos importantes para evolucionar la inversión comercial y hacer del país un lugar atractivo para los inversionistas en 2023. Estos problemas incluyen la falta de infraestructura logística y de conectividad que limita la competitividad exportadora, problemas burocráticos evidenciados en trámites extensos y complejos que incrementan los costos de establecimiento empresarial, marcos regulatorios fragmentados que generan incertidumbre jurídica, y la necesidad de diversificar la matriz productiva más allá de la dependencia tradicional en commodities

como el petróleo, carbón y café, hacia sectores de mayor valor agregado y contenido tecnológico (Volpe Martincus, C., & Gómez, S. M., 2010)

Los EAU, como parte de su estrategia para los Acuerdos de Asociación Económica Integral (CEPA); siglas a las que se hará referencia posteriormente con India, Indonesia y más recientemente con Colombia, muestran su capacidad para anticipar y capitalizar las tendencias de las Relaciones Económicas Internacionales, asegurar activos económicos estratégicos y ampliar aún más su alcance e influencia global (Posteriormente, se utilizará la sigla CEPA para hacer referencia a dichos acuerdos). Esto sirve como un caso pionero de mejores prácticas para Colombia y otros países que buscan profundizar su participación en la economía global y atraer inversiones extranjeras directas.

Este estudio se centra en investigar los distintos mecanismos a través de los cuales los EAU han logrado construir un ecosistema empresarial exitoso y analizar qué aspectos de este modelo son transferibles y pueden ser utilizados en el contexto colombiano. La importancia de este análisis se ve aumentada dado el crecimiento proyectado del 4% del PIB de los EAU en 2025 por parte del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, lo que demuestra la sostenibilidad de su modelo económico, lo cual nos lleva a la pregunta de investigación: ¿cuáles estrategias de modelo económico y empresarial de los EAU podrían aplicarse en Colombia para fortalecer su competitividad y atraer inversión extranjera?

2. Marco Teórico

2.1. Teorías del Comercio Internacional y Acuerdos Comerciales

El comercio internacional es definido por Krugman, P. y Obstfeld, M. (2018) como el intercambio de bienes, servicios y capital a través de las fronteras de las naciones, además, es uno de los pilares del desarrollo económico moderno. La actividad económica se fundamenta no solo en los aportes de la economía clásica de Adam Smith y David Ricardo, sino que también se apoya en teorías más recientes acerca del comercio intraindustrial, así como aquellas cadenas de valor globales.

Una de las más relevantes, la ventaja comparativa de Ricardo, D (1817), sostiene que la producción de bienes para el comercio internacional se maximiza mediante especialización de los países en aquellos que poseen ventajas comparativas. No obstante, las teorías modernas se han ampliado para incorporar las economías de escala, la diferenciación de productos, y el papel de las instituciones en la conformación de los patrones comerciales (Helpman, E. 2011).

Estos acuerdos también se enfocan en la liberalización, la protección de inversiones, la facilitación del comercio e incluso la aminoración regulatoria, así mismo, se hace referencia a la reducción de aranceles, por lo que se los conoce como los acuerdos de economía integral CEPA. Según Baldwin, R (2016) forman parte de la denominada “segunda globalización”, donde la integración profunda se centra en la disminución de costos de transacción y la participación en las cadenas globales de valor.

2.2. Teorías de Inversión Extranjera Directa y Localización

La inversión extranjera directa (IED) puede ser analizada a la luz de la teoría ecléctica de Dunning, J. H. (1988). Esta teoría, conocida como el paradigma OLI (Ownership, Location, Internalization), explica que las empresas multinacionales requieren de valiosas ventajas de propiedad, ventajas de localización en el caso del país receptor y beneficios de internalización para que la IED se justifique.

El enfoque de la localización de las inversiones es de particular relevancia para este estudio e incluye la calidad de la institución, la infraestructura, el personal calificado, la estabilidad política, económica y el marco regulatorio. Con estas perspectivas, Porter, M. E (1990) se suma a la discusión con su teoría del diamante competitivo que sugiere cuatro determinantes interrelacionados de la ventaja competitiva nacional: (1) las condiciones de los factores productivos, incluyendo recursos humanos especializados, infraestructura física y conocimiento; (2) las condiciones de la demanda interna, que estimulan la innovación y mejora de productos; (3) la existencia de industrias relacionadas y de apoyo que crean clusters competitivos; y (4) la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas, que determina la intensidad competitiva doméstica. Estos cuatro elementos se potencian mutuamente y son complementados por el papel del gobierno y los eventos fortuitos en la configuración del entorno competitivo nacional.

2.3. Teorías del Desarrollo Económico y Diversificación

La literatura sobre desarrollo económico ha cambiado de modelos de crecimiento exógeno a modelos más recientes que se centran en el papel de las instituciones, la innovación y la diversificación de sectores productivos. Como señala Rodrik, D (2007), el desarrollo exitoso combina instituciones de mercado, regulación y cohesión social.

Las percepciones relacionadas con el proceso de diversificación económica han sido abordadas por la teoría de la complejidad económica propuesta por Hausmann, R et al. (2014), quienes argumentan que

el desarrollo económico depende de la capacidad de los países para adquirir y combinar conocimientos productivos complejos. Según esta teoría, los países desarrollan un espacio de productos donde cada bien requiere capacidades específicas, y la diversificación exitosa ocurre cuando los países se mueven hacia productos que requieren capacidades similares a las que ya poseen. La complejidad económica se mide a través del Índice de Complejidad Económica (ECI), que refleja la sofisticación de la estructura productiva de un país y su capacidad para generar conocimiento y tecnología. En este sentido, los países adquieren capacidades productivas que, como resultado de la innovación y diversificación, pueden ser recombinadas para producir bienes más sofisticados (Hidalgo, C. A y Hausmann, R 2009).

2.4. Políticas para Atraer Inversión Extranjera Directa

Segunda la evidencia teórica relacionada con política para atraer IED se ha logrado definir numerosas acciones que los países podrían adoptar para mejorar su atractivo como lugares de inversión. Wells Jr, L. T., y Wint, A. G (2000) clasifican estas políticas en cuatro categorías distintas y amplias, que incluyen: (1) política de creación de imagen, orientada a mejorar la percepción internacional del país como destino de inversión a través de campañas promocionales y participación en foros internacionales; (2) política de generación de inversiones, enfocada en la identificación proactiva de oportunidades de inversión y el establecimiento de contactos directos con potenciales inversionistas; (3) política de facilitación de inversiones, dirigida a simplificar procedimientos administrativos, reducir barreras burocráticas y proporcionar servicios de apoyo durante el proceso de establecimiento; y (4) política de servicio post inversión, que comprende el acompañamiento continuo a inversionistas ya establecidos para facilitar su expansión y resolver problemas operativos que puedan surgir.

Las zonas económicas especiales (ZEE) han creado oportunidades en el ámbito político. Farole, T (2011) define las ZEE como "áreas geográficas especialmente designadas dentro de un país donde las reglas empresariales son diferentes a las que prevalecen en el país, típicamente marcadas con incentivos fiscales, procedimientos administrativos simplificados y mejor infraestructura".

2.5. Gobernanza Comercial y Facilitación del Comercio

La facilitación del comercio, que la Organización Mundial del Comercio define como una simplificación, modernización y armonización de los procedimientos de importación y exportación, se ha transformado en una piedra angular de la competitividad comercial. El Acuerdo de Facilitación del Comercio de la Organización Mundial del Comercio, que se hizo operativo en 2017, establece referencias globales

buscando así acelerar y simplificar los procedimientos aduaneros para reducir costos y tiempos en el comercio internacional, por otro lado, según la OMC, su aplicación podría disminuir los costos comerciales globales hasta un 14.3 % (Organización Mundial del Comercio, 2017).

Moisé, E., y Sorescu, S (2013) identificaron las doce áreas principales de facilitación comercial como la disponibilidad de información, participación comercial de la comunidad, decisiones preanunciadas, procesos de apelación, aranceles y cargos, formalidades documentales, automatización, procesos fronterizos, cooperación fronteriza interagencial, consulta y cooperación entre países.

2.6. La Arquitectura Institucional

La arquitectura institucional puede definirse como el entramado de organizaciones, normas formales y prácticas informales que, mediadas por mecanismos de coordinación, estructura el proceso de formulación y ejecución de decisiones económicas y de políticas públicas (North, 1990). En el ámbito de la atracción de inversión extranjera directa, dicho entramado institucional aparece no solo como un condicionante de la competitividad nacional, sino como el canal a través del cual se generan ventajas de localización que pueden sostenerse en el tiempo.

A partir de la teoría de costos de transacción, Williamson (1985) arguye que las instituciones que funcionan de modo eficiente contribuyen a minimizar los costos asociados a la coordinación de agentes. Al reducir la incertidumbre y facilitar la integración de los mecanismos de coordinación, una arquitectura institucional debidamente conformada puede disminuir los costos que las corporaciones multinacionales enfrentan al establecer nuevas filiales, obtener licencias y ajustarse a regímenes normativos (Dunning, J.H. y Lundan, S.M. (2008).

La cooperación Inter agencial se perfila hoy como componente decisivo para el éxito de ciertas estrategias de atracción de inversión extranjera directa. Peters (2018) documenta cómo la dispersión de competencias provoca solapamientos de funciones y divergencias normativas que socavan cualquier intento de política estructurada; contrariamente, el diseño de ventanillas únicas y plataformas de datos interdepartamentales se traduce en un desenlace administrativo más armonioso. Por su parte, el marco conceptual de "autonomía enraizada", a partir de Evans, P (1995), ilumina el grado en que las entidades públicas son capaces de proyectar un rumbo estratégico unitario, a la vez que se insertan y responden a la dinámica de los grupos empresariales más pertinentes.

3. Metodología

3.1. Tipo de Estudio

La presente investigación adopta un diseño cualitativo orientado por los lineamientos metodológicos que formularán Creswell, JW y Poth, CN (2018) en sus directrices para estudios cualitativos dentro de las ciencias sociales aplicadas. La elección cualitativa responde a la necesidad de adentrarse en fenómenos intrincados, como las estrategias comerciales y de atracción de inversión, permitiendo la interpretación de políticas, estructuras institucionales y prácticas corporativas que la métrica estadística por sí sola no podría revelar (Merriam, SB, y Tisdell, EJ, 2016).

Se seleccionó un diseño no experimental y transversal, configurándose como una evaluación en que no se interviene en las variables de interés, sino que se indagan las tácticas comerciales y financieras conforme se presentan en su entorno habitual desde el comienzo de 2020 hasta el final del horizonte 2025, generando un registro analítico del fenómeno dentro de una momentánea instantánea temporal, sin mediación deliberada del investigador (Hernández-Sampieri, R. & Mendoza, C, 2018). La elección del diseño resulta adecuada, en la medida en que se investiga la formulación y los resultados que se encuentran a la fecha, evitando cualquier alteración de las condiciones subyacentes, y favoreciendo, de tal forma, una evaluación rigurosa y desprovista de sesgos de las políticas que han sido desplegadas por cada uno de los estados en cuestión.

3.2. Diseño Metodológico

El diseño metodológico encuentra su fundamento en el modelo de investigación comparativa desarrollado por Ragin (2014) y se implementa en cuatro fases que se enmarcan en una secuencia lógica y complementaria, conforme a la estructura de análisis de políticas públicas delineada por Bardach, E., y Patashnik, E (2019). La elección de cuatro etapas responde, por tanto, a la necesidad de desagregar la complejidad inherente al fenómeno que atrae la investigación: la primera de ellas establece la pauta empírica, la siguiente confronta los casos, la tercera despliega la óptica empresarial, y la última procesa y sitúa los resultados en el contexto colombiano.

FASES	OBJETIVOS	TÉCNICA	INSTRUMENTO
Investigación documental	Analizar de manera exhaustiva acerca de las políticas de atracción de inversión extranjera que fueron ejecutadas por los Emiratos Árabes Unidos y Colombia.	Aplicación de un análisis documental sistemático, según la secuencia metodológica que Bowen, G. A. (2009) expone. Se recortan, de manera explícita, artículos académicos revisados por pares, publicaciones oficiales de los dos gobiernos, informes elaborados por organismos internacionales (OMC, UNCTAD, FMI) y datos sobre los flujos comerciales bilaterales. Componen las fuentes primarias documentos prevalentes de los ministerios de comercio, normativas asociadas a acuerdos de cooperación vigentes y sistemas de datos relevantes en el área del comercio internacional.	Recopilación de datos por medio de entrevista al director comercial para Latinoamérica de la empresa NAFFCO (Anexo 1).
Análisis comparativo institucional	Abordar comparativamente los marcos de pionera, regulativa y de gobernanza comercial vigentes en ambos casos, a fin de aislar desequilibrios y alentar oportunidades de reforma.	Empleo del análisis institucional comparado según North, DC (1990) y la metodología de instituciones comparativas de Hall, P., & Taylor, R (1996), combinando ambos marcos teóricos en un único diseño de investigación. Se recogen indicadores estandarizados del Banco	Recopilación de datos por medio de entrevista al director comercial para Latinoamérica de la empresa NAFFCO (Anexo 1).

		Mundial (Doing Business), del Foro Económico Mundial (Global Competitiveness Report) y de Transparencia Internacional, aplicando un análisis de benchmarking institucional que permite situar los resultados en una escala de referencia internacional.	
Estudio de caso empresarial	Obtener perspectivas empresariales directas que expliquen los determinantes subjetivos de las decisiones de movilización de capital y localización en los Emiratos Árabes Unidos.	Mantenimiento de un único estudio de caso que opera conforme a la lógica de equilibrio teórico de Yin, R. K (2018), mediante una entrevista semiestructurada dirigida a altos directivos de NAFFCO en Dubái. La opción de entrevista en profundidad, semiestructurada, permite captar datos contextuales cuya singularidad completa y matiza las evidencias documentales e institucionales previamente recopiladas.	Recopilación de datos por medio de entrevista al director comercial para Latinoamérica de la empresa NAFFCO (Anexo 1)
Síntesis y formulación de recomendaciones	Articular los resultados parciales de las fases inmediatas para la elaboración de recomendaciones estratégicas con pertinencia específica	Síntesis cruzada de evidencias, empleando la triangulación metodológica de tres fuentes (Patton, MQ (2015) y un análisis sistemático de transferibilidad de políticas con arreglo a los criterios de Dolowitz y Marsh (2000), lo	Recopilación de datos por medio de entrevista al director comercial para Latinoamérica de la empresa

	para la agenda colombiana.	que incluye, a la vez, un examen de los factores contextuales inherentes, las capacidades institucionales ejecutantes y la viabilidad de ejecución.	NAFFCO (Anexo 1).
--	----------------------------	---	-------------------

Tabla 1. Fases de metodología.

3.3 Técnicas de Análisis, recolección de datos e instrumentos.

Análisis de Contenido Cualitativo. Esta fase implementa el análisis de contenido cualitativo siguiendo el diseño metodológico de Krippendorff, K. (2018). Para la recolección de datos se analizan sistemáticamente documentos oficiales, tratados comerciales y literatura académica especializada, permitiendo descifrar patrones temáticos, tendencias emergentes y variables críticas asociadas con las estrategias comerciales de ambas naciones. Utilizando como instrumento aquellos procedimientos de codificación temática y análisis categorial identificando dimensiones significativas de las políticas de atracción de inversión, ultraelevando la comprensión de la pauta de actuación estatal.

Análisis Comparativo. Se articula el análisis comparativo sistemático de Lijphart, A. (1971), actualizado por Rihoux, B., & Ragin, C. (2009). Para tal efecto, se elabora una matriz multidimensional como instrumento que integra, entre otros, el marco regulatorio, los incentivos fiscales, la infraestructura logística, la oferta de servicios empresariales y la gobernanza comercial. A través de comparaciones estructuradas, como técnica de análisis en donde se identifican brechas de desempeño y se deslizan oportunidades de mejora para el caso de Colombia respecto de las prácticas contemporáneas de mejores referentes institucionales.

Triangulación de Fuentes. Se incorpora la estrategia de triangulación sugerida por Denzin, N. (1970), desarrollada y matizada por Patton, MQ (2015). Esta técnica se realiza a partir de la recolección de datos mediante la evidencia documental, datos estadísticos oficiales y testimonios empresariales en un mismo diseño de verificación. La convergencia de las diferentes tipologías de evidencia garantiza la validez y robustez de los hallazgos. Se logra, de este modo, una construcción consolidada de las conclusiones por medio de un proceso sistemático de verificación cruzada como instrumento.

Análisis de Mejores Prácticas. La serie de experiencias compiladas en esta fase se ajusta al modelo de benchmarking estratégico formulado por Camp (1989) como técnica de análisis, complementándose con el marco de transferibilidad de políticas desarrollado por Dolowitz y Marsh (2000). Mediante esta

combinación metodológica se eligen las prácticas de vanguardia de los Emiratos Árabes Unidos cuyo carácter ejemplar permite mencionar una probabilidad de transferencia al contexto colombiano. Para establecer la equivalencia se estudian en paralelo las disponibles en los EAU y el contexto colombiano los siguientes elementos: recursos financieros y humanos, capacidades tecnológicas, marcos normativos e institucionales, el lugar de las políticas en las agendas geopolíticas regionales e internacionales y las restricciones de orden estructural que condicionan la formulación de definiciones públicas. Esto permite, en el campo de la formulación, descubrir los márgenes de transferencia y, en el campo de la evaluación, evitar el traslado acrítico que, al perder la perspectiva de contexto, conlleva la adopción defectuosa de las prácticas. Las recomendaciones resultantes del ejercicio se maximizan en cuanto a calidad y viabilidad.

3.4 Limitaciones

Diferencias Contextuales: Al abordar la comparación entre los Emiratos Árabes Unidos (EAU) y Colombia, resulta imprescindible advertir, desde la primera fase analítica, que cada país opera dentro de regímenes institucionales, estructuras económicas y dinámicas geopolíticas radicalmente distanciadas. En el caso de los EAU, la arquitectura de la unidad se asienta sobre una monarquía federal que confiere un margen considerable de autonomía a los emiratos, permitiendo una aceleración de la ejecución de políticas económicas. Colombia, en cambio, se rige por la institucionalidad democrática típica de los estados de derecho, donde la formulación de instrumentos normativos exige la mediación de procesos deliberativos y de consenso de alcance amplio. Tales divergencias no deben ser interpretadas como limitaciones sino, en sentido contrario, como vectores que posibilitan la identificación de trayectorias de política económica participativa, en virtud de las cuales el sistema colombiano puede aprovechar la legitimidad que le confieren el debate público y la inclusión de distintos sectores. En adición, la heterogeneidad de las estructuras de recurso adicionales genera constelaciones de ventaja comparativa: mientras que los EAU han constituido, en primera instancia, un modelo de diversificación habiendo partido de una base petrolera, además la geografía colombiana, aunada a su extraordinaria biodiversidad y su capital humano, brinda un potencial igualmente plural para la construcción de ventajas competitivas singulares dentro de la matriz de la región latinoamericana.

Alcance Metodológico: La elección de un enfoque cualitativo interpretativo confiere a los resultados de esta investigación un anclaje contextual, de tal modo que la transferibilidad queda condicionada a la congruencia existente entre los entornos de los casos estudiados y cualquier nuevo contexto de aplicación

(Lincoln, YS, y Guba, EG 1985). Lejos de ser un inconveniente, este rasgo favorece la producción de conocimiento hondo y situacionalmente matizado, que a su vez puede orientar con mayor precisión procesos de adaptación estratégica. La dependencia de documentos secundarios, primordialmente, es parametrizada mediante triangulación que interrelaciona múltiples fuentes, de tal manera que se logra explotar información pública y consolidada, la cual ofrece un retrato fidedigno de las políticas operadas y de sus consecuencias, registradas de manera sistemática.

Perspectiva Empresarial Específica: La conversación sostenida con NAFFCO, exponente ejemplar del sector de seguridad industrial, que va más allá de la identificación de un "caso"; actúa como un capítulo de validación empírica de las políticas enunciadas en el corpus documental. Su delimitada panorámica sectorial se convierte en un cofre de información que, si es transcrita y analizada con rigor, puede informar investigaciones que examinen la portabilidad de las estrategias emiratíes a otras esferas de la economía colombiana, tal como la agroindustria, los servicios financieros o la sectorialmente citada tecnología. La particularidad reseñada, además, habilita el rastreo de mecanismos causales que puede ser replicado en ambientes sectoriales muy distintos, lo que convierte el hallazgo en un laboratorio de indicios.

Oportunidades de Investigación Futura: Las limitaciones identificadas orientan una agenda de investigación recomendable que contempla: (1) estudios cuantitativos orientados a cuantificar el impacto económico de medidas selectivas; (2) análisis sectoriales que estudien la pertinencia de las estrategias emiratos en subsector específico; (3) estudios comparativos con economías latinoamericanas que hayan seguido rutas de reforma equiparables; y (4) evaluaciones longitudinales que midan el impacto real de las recomendaciones formuladas.

3.5 Diseño Metodológico y Vinculación con el Objetivo General

En síntesis, el diseño metodológico adoptado en esta investigación permite abordar de manera rigurosa y sistemática el análisis comparativo de las políticas de inversión de los Emiratos Árabes Unidos y Colombia, en coherencia con el objetivo general de identificar estrategias que fortalezcan la competitividad colombiana. La articulación de enfoques cualitativos, técnicas de análisis documental, entrevistas empresariales y triangulación de fuentes asegura una comprensión profunda de los marcos institucionales y de las prácticas de atracción de inversión. Este enfoque integral no solo posibilita revelar las dinámicas subyacentes que han impulsado el éxito emiratí, sino también ofrece una base analítica

sólida para la formulación de recomendaciones estratégicas adaptadas al contexto colombiano, orientadas al fortalecimiento de su posicionamiento económico y su capacidad de competir en el entorno global.

3.6. Consideraciones éticas

En la realización de este trabajo se tuvieron en cuenta las consideraciones éticas correspondientes al manejo responsable de la información. Se obtuvo la autorización expresa de la persona entrevistada, quien fue informada previamente sobre los objetivos del estudio, la forma en que se utilizarían los datos y su derecho a no participar si no lo desea. Asimismo, se garantizó la confidencialidad del participante, asegurando que la información proporcionada se empleara únicamente con fines académicos y de investigación, sin divulgar datos personales que pudieran permitir su identificación.

4. Resultados

Los resultados generados en el contexto de esta investigación proporcionan una mirada exhaustiva sobre las tácticas que los Emiratos Árabes Unidos (EAU) han articulado para consolidarse como puerto seguro de capital internacional. La indagación transita por un examen de reglas, organismos y disposiciones administrativas en los citados EAU y, de manera indecorosa, categoriza el rendimiento no como emergente de una variable singular, sino como efecto de un engranaje en que convergen conductas de tamaño macro, meso y micro que, al unirse, crean un entramado colectivo y óptimo para el ingreso de fondos foráneos. La continuidad de esta extraordinaria fase, además, ha alimentado el desplazamiento discursivo y material de un entramado en que, en plena posmodernidad, no tiene por qué enraizarse necesariamente en el recurso hidrocarburo, sino que recibe, de manera orgánica, la tonicidad de próximos impulsores productivos: propiedad intelectual sofisticada, infraestructura de finanzas personales, manufactura de precisión, en particular.

Investigación documental

Se pudo establecer que los EAU han consolidado un modelo integral de atracción de inversión basado en incentivos fiscales altamente competitivos (impuesto del 9% para personas jurídicas y exenciones en zonas francas), infraestructura logística y digital avanzada, así como estabilidad institucional y seguridad jurídica. Por otro lado, Colombia ha avanzado mediante la firma de 17 acuerdos comerciales y la creación de zonas francas, aunque enfrenta desafíos en áreas de burocracia, seguridad y conectividad. Esta fase permitió construir la base empírica para la comparación de ambos países.

Análisis comparativo institucional

Los indicadores del Doing Business, Global Competitiveness Report y Transparencia Internacional demuestran que los EAU poseen una gobernanza más ágil, con una menor carga regulatoria y mayor seguridad jurídica. Por otro lado, Colombia, aunque ha mejorado, presenta mayores costos de transacción y un sistema institucional más fragmentado. Se comprobó que la coordinación interagencial en los EAU (Ministerio de Economía, Autoridad Portuaria, Aduanas, Banco de Desarrollo) reduce costos y fomenta confianza, mientras que en Colombia persisten dispersión y lentitud en la ejecución de políticas comerciales.

Estudio de caso empresarial (NAFFCO)

La entrevista con el director comercial para Latinoamérica de NAFFCO confirmó que las facilidades regulatorias, los bajos impuestos, la estabilidad y la seguridad de los EAU son decisivas para atraer inversión. En Colombia, el empresario señaló la necesidad de mejorar la seguridad, simplificar trámites, reformar las leyes comerciales y ofrecer facilidades al inversionista extranjero. Además, se identificó el potencial de Colombia como líder regional en la industria de sistemas de seguridad y manufactura, dadas su ubicación estratégica y capital humano.

Síntesis y formulación de recomendaciones

A partir de la triangulación de fuentes, se formularon recomendaciones para fortalecer la política de atracción de inversión en Colombia: (1) crear zonas económicas especiales sectoriales (agroindustria, servicios financieros, logística); (2) desarrollar una ventanilla única digital para trámites empresariales; (3) modernizar la infraestructura logística, en especial el puerto de Cartagena; y (4) establecer comisiones comerciales público-privadas inspiradas en el modelo emiratí. También se propuso fortalecer la marca país y coordinar campañas internacionales de promoción de inversión.

5. Discusión

Integración Económica Internacional de los EAU

La estrategia de integración económica internacional de los Emiratos Árabes Unidos se aleja de la óptica exclusivamente arancelaria en favor de una arquitectura de cooperación que abarca múltiples sectores y

estímulos recíprocos. Sus veintiséis acuerdos CEPA administrados por el Centro para Acuerdos de Asociación Económica Integral constituyen una plataforma meticulosamente estructurada de diversificación geoeconómica y sectorial, orientada a reafirmar al país como un nodo logístico y comercial global. Fundamentándose en el reconocimiento de que la competitividad estatal en el actual comercio internacional contemporáneo se construye no únicamente mediante aranceles reducidos, sino por la integración profunda a cadenas de valor global mediante la vinculación de capacidades productivas, redes de infraestructura y normas de calidad. Los CEPA exhiben una pluralidad de capacidades complementarias que los sitúan hacia el umbral de integración instrumental: equiparan la liberalización de servicios a compromisos de apertura inversora y garantizan el tratamiento no discriminatorio a flujos de datos, al mismo tiempo que establecen cláusulas coordinadas sobre normas de calidad y especie, que son la regla de facto de contemporánea competitividad.

El Comprehensive Economic Partnership Agreement (CEPA) celebrado entre los Emiratos Árabes Unidos e India, en vigor desde mayo de 2022, ilustra cabalmente una aproximación holística al comercio internacional, al registrar, por primera vez, transacciones bilaterales que sobrepasan los 100.000 millones de dólares anuales, al tiempo que entra de forma regulada en ocho sectores de alta tecnología: inteligencia artificial, servicios financieros digitales, tecnologías blockchain, logística avanzada, energías renovables, biotecnología, consultoría especializada y desarrollo de infraestructuras inteligentes. La trayectoria observada en los intercambios entre ambas economías sugiere que los tratados comerciales contemporáneos operan, en la práctica, como vectores de cambio estructural a largo plazo, impulsando una escisión deliberada respecto a sectores de menor valor y propiciando la migración hacia actividades que ofrecen tanto mayor valor agregado como riquezas de exterior tecnológico.

Estrategias de Diversificación Geográfica

Al mismo tiempo, la explícita estrategia de diversificación geográfica de los socios comerciales de los Emiratos EAU, puesta en evidencia a través de la firma de arreglos similares con Malasia, Nueva Zelanda, Kenia, Turquía e Israel, revela un esfuerzo sistemático en la mitigación de riesgos y potenciación de sinergias. La capacidad institucional observada en la detección y conversión de complementariedades emergentes se traduce en la edificación de redes estratégicas que, al institucionalizar ventajas comparativas mutuas, refuerzan la resiliencia y la competitividad de la economía emiratí en un orden internacional cada vez más fragmentado.

Órganos de Coordinación Comercial Bilateral

Las Comisiones Comerciales Conjuntas, creadas con cada socio comercial, constituyen una innovación institucional decisiva que, a través de un seguimiento diseñando la dinámica de implementación de los acuerdos, revela simultáneamente posibilidades programáticas para elevar la interacción comercial bilateral. Su estructura asegura una representación equilibrada entre los sectores público y privado, sistema que los convierte en espacios de retroalimentación bilateral y que, al consolidar esta nucleación, preserva el adecuado alineamiento de las políticas a las exigencias de los agentes económicos y a los vertiginosos desplazamientos que caracteriza el comercio global. Por otro lado, la activa participación del sector privado ha dislocado el margen decisional a favor de una información que, centrándose en la inteligencia contemporánea y en las perspectivas operativas de campo, introduce criterios tangibles sobre la viabilidad. Conjunta a esta influencia, la representación gubernamental asegura que la dinámica de las decisiones políticas mantenga la congruencia con los objetivos estratégicos del país. El procedimiento de las comisiones se articula a través de reuniones trimestrales institucionalizadas de agenda estructurada que contemplan, entre otras acciones, el diagnóstico del rendimiento general del comercio bilateral, la localización y análisis de restricciones a las operaciones y la formulación de iniciativas sectoriales, al mismo tiempo que se consideran nuevos espacios de cooperación. A esta secuencia se suma la constitución de subcomités de especialización en temas como facilitación comercial, cooperación tecnológica, desarrollo de infraestructura y promoción de inversiones, operación que permite abordar problemáticas desde un nivel granular y que eleva la capacidad de acción directa sobre los obstáculos para el comercio.

La organización funcional de estas comisiones ha probado ser un canal expedito para resolver litigios comerciales de menor cuantía, así como un mecanismo anticipador que neutraliza potenciales escalaciones mediante el fortalecimiento de redes comunicativas permanentes y un tejido de confianza recíproca entre las partes involucradas.

Lecciones de la Práctica Institucional de los Emiratos Árabes Unidos

La práctica de los Emiratos, acumulada ya varios años, ha orientado lecciones que trascienden el plano procedimental, dando protagonismo al mantenimiento de ámbitos de competencia delimitados, a la imposición de calendarios firmes y a la instauración de pautas de rendición de cuentas. Las comisiones

que han producido resultados óptimos son aquellas que, apoyadas en la definición y seguimiento de indicadores que utilizan mediciones objetivas, han, a la vez, acortado el ciclo temporal de autorización en las aduanas, ampliado el tonelaje de transacciones en el comercio bilateral y descontado, de manera progresiva, los escollos regulatorios que entorpecían flujos de intercambio previamente reconocidos.

El paisaje interdependiente de atracción de inversión extranjera directa en los Emiratos Árabes Unidos se configura como una arquitectura equilibrada donde se combinan incentivos fiscales de alcance internacional, desregulación orientada hacia la agilidad, infraestructuras verdaderamente integradas en economías digitales de escala global, y asesoría y servicios industriales de alta especialización, todo ello operacionalizado a través de plataformas intermodales, digitales y físicas que funcionan de manera interconectada. A diferencia de los marcos que ofrecen piezas de valor desarticuladas tales como exoneraciones, créditos, o ventanas de aprobación acelerada, la oferta nacional se articula en una narración normativa y estructural que anticipa y responde a la complejidad de las decisiones corporativas modernas, enfocadas en interdependencias globales, descarbonización, y ciclo de vida acelerada de los productos. Un examen pormenorizado de este entorno pone de relieve una cadena de sinergias superpuestas en que cada ventaja acceso a capital, suscripción a tratados bilaterales y multilaterales, y costos relativos de operaciones se amalgama con las demás a través de procedimientos de mejora continua que se escanean mediante plataformas de inteligencia sin interrupciones. La red nacional de zonas francas, agrupadas y con especialización individualizada, se reafirma como una de las variantes más perfeccionadas de zona económica especial a escala mundial. Con 45 unidades en operación, cada una de ellas integra y cristaliza la ventaja de valor agregado ofreciendo multiplicidad de servicios logísticos, marcos de propiedad intelectual adaptados, y bilaterales en comercio que otorgan, de facto, una plataforma avanzada a proveedores globales que integran ejes actuales como la economía sustentable, la minería de datos o la movilidad automatizada.

La arquitectura institucional establecida por los Emiratos Árabes Unidos para la regulación de lo comercial en sus interacciones internacionales se presenta como componente distintivo dentro de la política nacional de atracción de inversión extranjera directa. El Ministerio de Economía ha ampliado y reestructurado sus competencias, en la actualidad ejerce la función de plataforma inter agencial, cohesionando a la Agencia de Aduanas de Dubái, a la Autoridad Portuaria de Abu Dabi, al Banco de Desarrollo de Emiratos y a las diversas autoridades de zonas francas en un único marco de operación. Dicha colaboración interinstitucional promueve la aplicación articulada de las disposiciones y al mismo

tiempo aminora en medida apreciable los costos de transacción a empresas que se disponen a instaurar actividades en el país.

Bajo esta lógica se edifica un entorno de certidumbre regulatoria considerado por los inversionistas internacionales como un valor estratégico. Complementando el ambiente mencionado, el Centro Financiero Internacional de Dubái junto con el Mercado Global de Abu Dabi han escalado a la categoría de plazas concurrentes en el espacio global de soluciones financieras, logrando diversificarse en relación con los polos, tradicionalmente anglosajones, de Londres, así como con los estratégicos de Singapur y Hong Kong. Ambas plazas se erigen sobre un marco regulatorio que adopta como consentimiento fundamental el derecho común, sujetándose a una supervisión financiera que, en términos de requisitos formales, se alinea a los criterios internacionales, lo cual suma la ventaja de un acceso preferencial a mercados distribuidos en Oriente Medio, África y el subcontinente asiático.

Los incentivos fiscales diseñados por los Emiratos Árabes Unidos revelan una deliberada estratagema orientada a asegurar ventaja competitiva en el vertiginoso escenario internacional de inversión extranjera directa. La instauración de una obligación tributaria no progresiva, que establece un gravamen de solo el 9% sobre la porción de ingresos que exceda los 375.000 dirhams, se complementa con la prolongada exención de tributos en las zonas francas, fulmina efectivamente la resistencia a la inversión en el resto de la región y en mercados de igual rango. La omisión deliberada de un impuesto sobre la renta de los individuos, el silencio en materia de tributos patrimoniales y la declaración de libre circulación de los capitales, en conjunción con el tributo terciario, solidifica el núcleo de un ecosistema fiscal que, comparativamente, se sitúa en el polo favorable del ámbito internacional. La racionalización del aparato tributario se manifiesta en un umbral administrativo mínimo con exigencias por documentación notoriamente limitadas, en la eliminación de interacciones personales y en la completa digitalización de los trámites, lo que decreta una disminución del coste de cumplimiento que, a su vez, desjerarquiza la planificación a largo plazo al neutralizar las variables de incertidumbre normativa.

Infraestructura Logística y Digital

La red integrada de enlaces aéreos, marítimos, terrestres y digitales de los Emiratos Árabes Unidos los sitúa entre los primeros lugares a escala mundial en capacidad logística. Jebel Ali, en particular, se mantiene entre los diez puertos de contenedores de mayor volumen global, y sus actividades de reexportación hacia Asia, África y Europa del Sur se desarrollan bajo tiempos y costes que cumplen con

las mejores prácticas internacionales. Desde el punto de vista aéreo, el Aeropuerto Internacional de Dubái, con más de 240 capitales conectadas, ofrece un corredor de conectividad que minimiza, a largo plazo, los gastos de transporte de los operadores multinacionales. Por otro lado, en el ámbito digital, el país ha construido un entorno de red basado en fibra óptica de extrema alta capacidad, junto con centros de datos que satisfacen los requisitos de seguridad militar, un ecosistema de pagos dirigidos a plataformas de comercio electrónico a escala mundial y un conjunto de algoritmos de inteligencia artificial destinados a la analítica logística. Estas características crean un ecosistema cohesivo que atrae, de manera sostenida, a inversores institucionales y a empresas de tecnología de vanguardia.

Comparación y lecciones para Colombia

El estudio comparativo de los Emiratos Árabes Unidos y Colombia arroja indicios claros de que Colombia puede robustecer su estrategia de atracción de inversión extranjera directa mediante la incorporación de prácticas exitosas observadas en el modelo emiratí. La geografía jurídica del país sudamericano se sostiene sobre diecisiete acuerdos comerciales vigentes que incluyen a Estados Unidos, la Unión Europea, MERCOSUR, la Alianza del Pacífico y diversas economías asiáticas, constituyendo, por ende, un marco de acceso preferencial a mercados internacionales. No obstante, el examen destaca un margen considerable que puede ser explotado al implementar procedimientos de facilitación comercial más ágiles y al instituir estructuras de cooperación sectorial de mayor profundidad. La trayectoria de los Emiratos sugiere que el establecimiento de comisiones comerciales conjuntas en Colombia, con participación del sector privado y con términos de referencia orientados a detectar y suprimir barreras operativas, podría resultar en un efecto multiplicador que optimice el flujo de intercambio y, a su vez, dinamice la llegada de flujos de inversión extranjera directa.

Colombia ha consolidado su modelo de zonas francas mediante incentivos fiscales voluminosos, aunque el sistema aún presenta un índice de proximidad a la integración de servicios y especialización sectorial que caracteriza a la propuesta de los Emiratos. La revisión de establecimiento de las condiciones sugiere que la nación conserva la aptitud para adoptar regímenes francos con foco sectorial, anclados a las ventajas comparativas que prevalecen y a la trayectoria de crecimiento evidente en cada ramo. Un área de carácter agroindustrial en el Eje Cafetero, por ejemplo, permitiría canalizar los activos en café refrigerado, flores, frutas tropicales y alimentos de alta especificidad, y atraería a compañías globales del signo alimentario que operan a la búsqueda de vitrinas en las plataformas norteamericana, europea y asiática. Con perfiles análogos, un enclave colombiano de servicios financieros y tecnológicos, centrado

en Bogotá, puede consolidar su competencia en el ámbito de gestiones de riesgo, comercio exterior y herramientas digitales, a partir de la ubicación geoestratégica, el capital humano con alta calificación y la macro finanza arrasada por la consolidación.

La modernización de la infraestructura logística, y en particular la modernización profunda del puerto de Cartagena se configura como un elemento esencial de la agenda estratégica de Colombia destinada a captar inversión internacional. El modelo de colaboración en infraestructura desplegado por Emiratos Árabes, centrado en plataformas logísticas de alcance mundial, ha generado en otras latitudes incrementos notables en el volumen de comercio internacional y en la atracción de flujos de inversión extranjera directa. Por consiguiente, el Estado colombiano debería contemplar una aplicación análoga que abarque la transformación tecnológica y operacional de la terminal cartagenera, con la finalidad de consolidar su carácter de nodo logístico en el Caribe. Esta opción relanza el aprovechamiento de una situación geográfica que permite el servicio eficiente de la totalidad de las costas de América del Norte y América del Sur. Complementariamente, el establecimiento de una ventanilla única que reúna en una sola plataforma las etapas administrativas de registro mercantil, obtención de licencias sectoriales, apertura de cuentas bancarias, emisión de visas de trabajo, y afiliación a los regímenes fiscales y de seguridad social, tendría el potencial de eliminar costos ocultos y de acelerar los períodos de aduana, posicionando a Colombia como una jurisdicción de inversión eficiente, competitiva y decididamente amigable con la comunidad empresarial internacional.

6. Conclusiones

Reafirmación del Objetivo

El propósito central de esta investigación consistió en analizar las políticas de inversión de los Emiratos Árabes Unidos y Colombia con el fin de identificar estrategias que fortalezcan la competitividad colombiana. El diseño metodológico comparativo permitió abordar de manera rigurosa los distintos enfoques institucionales, regulatorios y empresariales adoptados por ambos países, situando los resultados dentro de un marco que orienta la formulación de recomendaciones aplicables al contexto colombiano.

Síntesis de Hallazgos

El estudio reveló que el modelo emiratí de atracción de inversión extranjera no se limita a incentivos fiscales, sino que integra una estrategia sistémica basada en infraestructura avanzada, apertura comercial,

diversificación de mercados, estabilidad institucional y una gestión proactiva de marca país. En contraste, Colombia, aunque dispone de una red sólida de acuerdos comerciales y marcos regulatorios amplios, aún no logra optimizar plenamente sus instrumentos de política. Se evidenció la necesidad de fortalecer los sistemas de monitoreo de tratados, digitalizar los procesos aduaneros y promover zonas francas sectoriales que impulsen ecosistemas productivos en áreas estratégicas como la agroindustria, los servicios financieros y tecnológicos.

Valor Agregado Metodológico

El enfoque cualitativo-comparativo empleado, apoyado en técnicas de análisis documental, entrevistas empresariales y triangulación de fuentes, permitió una comprensión profunda del fenómeno más allá de las métricas cuantitativas. Este diseño metodológico añadió valor al estudio al ofrecer una mirada holística sobre cómo los componentes institucionales, empresariales y políticos interactúan en la configuración de la competitividad nacional. Además, la articulación del caso empresarial de NAFFCO aportó un testimonio empírico clave para validar los hallazgos y traducirlos en propuestas de política económica adaptables al contexto colombiano.

Vinculación con la Práctica Profesional

Los resultados de la investigación ofrecen un marco de referencia útil para profesionales del comercio internacional, la gestión pública y la promoción de inversiones. La identificación de prácticas efectivas, como la creación de comisiones comerciales público-privadas o la implementación de ventanillas únicas digitales, brinda herramientas aplicables a la gestión institucional y empresarial. Asimismo, las estrategias derivadas del modelo emiratí permiten orientar procesos de toma de decisiones y planificación en agencias de desarrollo económico, ministerios, cámaras de comercio y empresas exportadoras que buscan fortalecer su inserción global.

Factores Contextuales

Si bien el modelo emiratí presenta resultados sobresalientes, su aplicabilidad directa en Colombia está condicionada por diferencias estructurales en el marco político, económico e institucional. Los EAU operan en un sistema monárquico con gran capacidad de ejecución, mientras que Colombia, como democracia participativa, debe conciliar sus políticas con procesos deliberativos y restricciones fiscales. No obstante, el aprovechamiento gradual de las mejores prácticas emiratíes —ajustadas a la realidad

nacional— podría generar impactos positivos en la competitividad, especialmente si se combina con inversión en infraestructura, fortalecimiento institucional y colaboración público-privada.

En conclusión, el análisis comparativo de las políticas de inversión de los Emiratos Árabes Unidos y Colombia permitió reafirmar el objetivo de identificar estrategias que fortalezcan la competitividad colombiana desde una perspectiva integral y contextualizada. Los hallazgos evidencian que la competitividad no depende exclusivamente de incentivos económicos, sino de la articulación entre instituciones sólidas, infraestructura moderna, políticas de apertura y confianza empresarial. Metodológicamente, el estudio aporta un enfoque académico sólido que combina rigor cualitativo, análisis documental y triangulación de fuentes, garantizando la validez de los resultados y su pertinencia científica. Desde una dimensión ética, se respetaron los principios de confidencialidad, consentimiento informado y transparencia en el tratamiento de la información recolectada, asegurando la integridad del proceso investigativo. A nivel profesional, los resultados ofrecen un marco de aplicación práctica que orienta la formulación de políticas públicas y estrategias empresariales sostenibles, reafirmando el compromiso del investigador con el desarrollo responsable, la equidad económica y la promoción del bienestar colectivo. Finalmente, al reconocer las diferencias estructurales entre ambos contextos, se plantea la necesidad de adaptar de manera ética, prudente y crítica las mejores prácticas internacionales a la realidad colombiana, promoviendo un crecimiento inclusivo, sostenible y académicamente fundamentado.

6.1. Sugerencias para futuros estudios

Los estudios posteriores deberían centrarse en la estrategia de zonas francas sectoriales para su efectividad específica dentro de contextos latinoamericanos similares al colombiano. Así mismo, la posibilidad de realizar un estudio longitudinal que evalúe el impacto de la reforma de facilitación comercial en países en desarrollo de ingresos medianos podría proporcionar información valiosa sobre la secuenciación óptima de la implementación de políticas.

Resulta crítico diseñar estudios cuantitativos que evalúen el costo-beneficio de varios tipos de incentivos para la atracción de inversión extranjera directa (IED) en el contexto latinoamericano. Asimismo, otras investigaciones que analicen la del paradigma de países emergentes que han adoptado modelos de expansión comparables a los de los Emiratos Árabes Unidos pueden contribuir a demostrar la viabilidad del modelo en cuestión.

La investigación será integral si aborda la sostenibilidad ambiental y social de los modelos centrados en inversión extranjera, integrando los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y el enfoque de inversión socialmente responsable que predomina en la actualidad.

6.2. Recomendaciones de Política Pública

Recomendaciones Inmediatas

Colombia debería implementar en primera instancia en el marco de la política de simplificación, el desarrollo de ventanilla única para el establecimiento y gestión empresarial, que incluya el registro mercantil, licencias y la apertura de cuentas bancarias. Esta política se podría implementar vinculando la VUE (Ventanilla Única Empresarial) a otras plataformas para agregar más funcionalidades.

La implementación de estas comisiones, junto con la participación de los sectores empresariales más relevantes de los países socios, pueden incrementar la utilización efectiva de los acuerdos comerciales existentes. Estas comisiones se crean con la obligación de reunirse de manera trimestral y cumplir con el mandato de resolver al menos una barrera operativa al comercio.

Medio Plazo

La creación de al menos tres zonas francas sectoriales especiales: una agroindustrial en la región andina, otra de servicios financieros en Bogotá y una de servicios logísticos en la costa atlántica. Además de los beneficios tributarios, estas zonas deberían ofrecer infraestructura y servicios empresariales especializados para cada sector.

La moderna red de transporte y la digitalización del comercio exterior deben incluirse en la integración de transporte de entrada y salida al puerto para su modernización integral. Esto es, al menos, la puerta perteneciente al Caribe colombiano y figura como puerto logístico de la región.

Recomendaciones a Largo Plazo

Colombia debe aspirar a estándares internacionales para impulsar un centro financiero internacionalmente competitivo para la región, aprovechando la geolocalización estratégica y la mano de

obra calificada. Lo anterior, requerirá profundos cambios regulatorios, el desarrollo de infraestructura financiera especializada y políticas de talento internacional.

Por otro lado, el establecimiento de una misión diplomática comercial especializada para poder participar estratégicamente en ferias internacionales y posicionarse globalmente los mercados objetivo para la imagen de marca del país.

7. Implicaciones

7.1. Implicaciones Teóricas

Los acuerdos comerciales y la inversión extranjera directa se integran en el marco teórico menoscabado y en la jerarquía de la política económica hasta el momento en que se despliegan de manera eficaz e internacional. Esto se enuncia en la teoría ecléctica de Dunning que ha sido validada en este caso y que al mismo tiempo limita su base en los factores que condicionan y en la localización donde esta se ubique. Las localizaciones efectivamente se convierten en factores de decisión en la IED, y, por el contrario, los 'Location advantages' de Dunning son susceptibles de ser creados por la política pública.

Los Emiratos Árabes Unidos constituyen un caso que ha sido intensamente abordado por la teoría de la complejidad económica al intentar preguntar como una nación queda en la posibilidad de atraer empresas multinacionales y como esto les permite la construcción de nuevas capacidades productivas especializadas. Al mismo tiempo, esta investigación sugiere que la infraestructura en la forma de nuevos servicios requería una infraestructura física y digital que se aporte de manera concatenada, en este último sentido, la secuencia de desarrollo en la que se van incorporando distintos tipos de capacidades resulta esencial.

Los resultados en dependencia con la literatura han permitido formular en su gran mayoría que la política de los acuerdos comerciales está determinada a los escenarios y el posicionamiento que existe a diferentes escalas de la nación y que este posicionamiento depende mayormente de la efectividad de la implementación. Los CEPA de los Emiratos son un buen caso de estudio de los modos en que la política de acuerdos de colaboración se aleja de los factores más comerciales.

7.2. Implicaciones Metodológicas

La metodología elegida ilustra el valor de combinar el análisis de documentos, la comparación institucional y las perspectivas empresariales para la comprensión integral de fenómenos complejos en la política comercial. La triangulación de fuentes fortaleció la comprensión de los mecanismos causales que sustentan el éxito de las estrategias emiratíes.

Al mismo tiempo, la investigación revela importantes limitaciones de los enfoques cualitativos para evaluar el impacto cuantitativo de políticas específicas. La investigación futura se beneficiaría de la integración de métodos mixtos que combinen el análisis cualitativo de los mecanismos con el análisis de los datos cuantitativos resultantes.

La experiencia de llevar a cabo esta investigación sugiere que los estudios comparativos de países con contextos muy diferentes necesitan marcos analíticos que capturen tanto las similitudes como las diferencias contextuales. Desarrollar tipologías de países basadas en la capacidad institucional y la disponibilidad de recursos podría mejorar la utilidad de las comparaciones internacionales.

7.3. Implicaciones Prácticas

Los hallazgos de este estudio ofrecen apuntes precisos para quienes diseñan políticas comerciales en Colombia y en el resto de América Latina. La evidencia sugiere que la atracción sostenible de inversión extranjera directa (IED) en la región sólo será plausible mediante una dedicación perseverante y continuada de las instituciones y de la infraestructura, anclándolas ineludiblemente en la noción ampliada de competitividad nacional.

Para el sector privado, la investigación entrega un mapa de variables que las multinacionales ponderan a la hora de seleccionar emplazamientos para operaciones en el exterior. Además, la trayectoria de NAFFCO reafirma que la capacidad de captar capital humano, la logística eficiente y la certidumbre regulatoria tienden, en la práctica, a desplazar en prioridad a los incentivos tributarios convencionales.

Las agencias de promoción de inversiones también deben acoger la lección de que las campañas de atracción personalizadas, centradas en sectores específicos, es probable que superen los enfoques genéricos y dispersos. Esta segmentación posibilita la construcción de un saber profundo y de una credibilidad acumulada que resulta decisiva para los inversores potenciales.

7.4. Implicaciones Regionales

La experiencia de los EAU es más relevante para los países de América Latina que buscan diversificar sus economías y atraer inversión extranjera. Países como Perú, Chile y Costa Rica han implementado algunas de estas estrategias con resultados positivos, indicando que algunos aspectos del modelo emiratí pueden adaptarse con éxito al contexto latinoamericano.

La investigación sugiere que la cooperación regional podría mejorar los beneficios de las estrategias individuales para atraer inversión. Iniciativas como el desarrollo de corredores logísticos regionales o centros complementarios de hubs financieros podrían crear economías de escala beneficiosas para múltiples países.

Los hallazgos también sugieren que los países latinoamericanos podrían utilizar una mayor coordinación en la negociación de acuerdos comerciales, aprovechando la experiencia de los EAU en la identificación de oportunidades específicas para la cooperación interindustrial.

7.5. Implicaciones Globales

El caso de los Emiratos Árabes Unidos ilustra cómo un país puede participar de manera efectiva en la economía mundial en un tiempo de creciente fragmentación de las relaciones comerciales y de avatares proteccionistas. Frente a tales desincentivos, los EAU han cultivado deliberadamente la diversificación geoeconómica, multiplicando y equilibrando sus interlocutores comerciales. Aunque la estrategia puede parecer un esquema casi mecánico, su éxito sugiere que las naciones más vulnerables a los vaivenes de un eje comercial o su otro pueden, mediante políticas orientadas, atenuar los riesgos y, en ciertos casos, incluso ampliar su huella en el comercio internacional.

Los resultados sugieren que el futuro del comercio internacional está caracterizado por acuerdos más integrales que son más profundos en alcance y más específicos para sectores determinados. Los CEPA son una evolución significativa hacia acuerdos de libre comercio que permiten una mayor integración de la economía en lugar de la mera reducción de aranceles.

Por otra parte, los hallazgos también sugieren que la competencia internacional por inversión extranjera directa será más intensa, lo que requerirá que los países desarrollen propuestas de valor únicas basadas en sus ventajas comparativas específicas. Finalmente, la diferenciación sectorial combinada con la especialización puede ser más efectiva que la competencia impulsada por propuestas de incentivos fiscales.

REFERENCIAS

- Baldwin, R. (2016). *The great convergence: Information technology and the new globalization*. Harvard University Press.
- Dunning, J. H. (1988). The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, 19(1), 1-31.
- Farole, T. (2011). *Special economic zones in Africa: Comparing performance and learning from global experiences*. World Bank Publications.
- Lijphart, A. (1971). *Comparative Politics and the Comparative Method*. *The American Political Science Review*, 65, 682-693.
<https://doi.org/10.2307/1955513>
- Fernández, E. (2024, julio 14). Los Emiratos Árabes Unidos, líderes en la atracción de inversiones en la región árabe. *Atalayar*. <https://www.atalayar.com/articulo/economia-y-empresas/emiratos-arabes-unidos-lideres-atraccion-inversiones-region-arabe/20240714060000202579.html>
- Hausmann, R., Hidalgo, C. A., Bustos, S., Coscia, M., Simoes, A., & Yildirim, M. A. (2014). *The atlas of economic complexity: Mapping paths to prosperity*. MIT Press.
- Helpman, E. (2011). *Understanding global trade*. Harvard University Press.
- Kanojia, K. (2025, marzo 9). Aumento de la IED en los EAU: ¿Qué sectores atraen más capital? *Shuraa*.
<https://www.shuraa.com/es/foreign-direct-investment/?utm>
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2018). *International economics: Theory and policy* (11th ed.). Pearson.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2025). *Acuerdos comerciales vigentes a febrero de 2025*.
<https://www.mincit.gov.co/getattachment/estudios-economicos/seguimiento-tlc/seguimiento-vision-nacional/2025/acuerdos-comerciales-vigentes-a-febrero-2025/oe-fld-seguimiento-28abr25.pdf.aspx>
- Moïse, E., & Sorescu, S. (2013). Trade facilitation indicators: The potential impact of trade facilitation on developing countries' trade. *OECD Trade Policy Papers*, No. 144, OECD Publishing.
- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. Free Press.
- Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation*. John Murray.
- Creswell, JW y Poth, CN (2018) *Investigación cualitativa y diseño de investigación: Elección entre cinco enfoques*. 4.^a edición, SAGE Publications, Inc., Thousand Oaks

- Rodrik, D. (2007). *One economics, many recipes: Globalization, institutions, and economic growth*. Princeton University Press.
- Patton, MQ (2015). *Evaluación cualitativa y métodos de investigación*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. W. Strahan and T. Cadell.
- Krippendorff, K. (2018). *Content Analysis: An Introduction to Its Methodology*. Sage Publications.
- Merriam, SB, y Tisdell, EJ (2016). *Investigación cualitativa: Guía para el diseño y la implementación (4.ª ed.)*. San Francisco, CA: Jossey Bass.
- Solunion. (2025, marzo 27). Emiratos Árabes Unidos: el nuevo epicentro del comercio y la inversión global. *Solunion Seguros*. <https://www.solunion.es/blog/emiratos-arabes-unidos-el-nuevo-epicentro-del-comercio-y-la-inversion-global/>
- WAM. (2024, noviembre 5). Emiratos presenta su Estrategia Nacional de Inversión 2031. *Agencia de Noticias WAM*. <https://www.wam.ae/es/article/b61kzto-emiratos-presenta-estrategia-nacional-inversi%C3%B3n?utm=>
- North, DC (1990). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico* (pág. 33). Cambridge: Cambridge University Press.
- Hernández-Sampieri, R. & Mendoza, C (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*, Ciudad de México, México: Editorial Mc Graw Hill Education, Año de edición: 2018, ISBN: 978-1-4562-6096-5, 714 p.
- Bowen, G. A. (2009) *Document Analysis as a Qualitative Research Method*. *Qualitative Research Journal*,9,27-40.
<http://dx.doi.org/10.3316/QRJ0902027>
- Yin, R. K. (2018). *Case Study Research and Applications: Design and Methods* (6th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Denzin, N. (1970). *The Research Art in Sociology*. London: Butterworth.
- Wells Jr, L. T., & Wint, A. G. (2000). *Marketing a country: Promotion as a tool for attracting foreign investment* (revised edition). World Bank Publications.
- Volpe Martincus, C., & Gómez, S. M. (2010). Trade Policy and Export Diversification: What Should Colombia Expect from the FTA with the United States? *The International Trade Journal*, 24(2), 100–148. <https://doi.org/10.1080/08853901003652344>

- Hidalgo, C. A., & Hausmann, R. (2009). *The building blocks of economic complexity*. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106(26), 10570–10575.
<https://doi.org/10.1073/pnas.0900943106>
- Evans, P. (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rihoux, B., & Ragin, C. (2009). *Configurational Comparative Methods: Qualitative Comparative Analysis (QCA) and Related Techniques*. Sage Publications, Inc.
<https://doi.org/10.4135/9781452226569>
- Hall, P., & Taylor, R. (1996). *Political Science and the Three New Institutionalism*. *Political Studies*, 44, 952-973.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-9248.1996.tb00343.x>
- Lincoln, YS, y Guba, EG (1985). *Indagación naturalista*. Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- Dunning, J.H. and Lundan, S.M. (2008) *Theories of Foreign Direct Investment*. Multinational Enterprises and the Global Economy, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham.
- Organización Mundial del Comercio. (2017). *Acuerdo sobre Facilitación del Comercio*.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tradfa_s/tradfa_agreement_s.htm
- Bardach, E., y Patashnik, E (2019). *A Practical Guide for Policy Analysis: The Eightfold Path to More Effective Problem Solving*.

Anexo 1. Entrevista director comercial para Latinoamérica de NAFFCO.

Entrevistador: Lo principal es, tú que haces negocios en Colombia... Bueno, y también que Emiratos a la vez tiene como 50 años, que tú dijiste desde el comienzo. ¿Tú cómo crees que Emiratos Árabes hizo que el extranjero quisiera invertir en ellos? Lo principal, la pregunta: ¿Cómo hizo Emiratos Árabes en tan poco tiempo para que el extranjero quisiera invertir acá en ellos?

Participante: Primero es, digamos, las facilidades que dieron a los extranjeros. Después, los beneficios tributarios que tienen aquí no los tiene en ningún lado. En ningún lado. E igual, digamos, aquí para los impuestos, para las personas jurídicas se aplicaron el año pasado y es un único 9%, comparado, digamos, en otro lado —digamos en Europa o Latinoamérica— que andan entre el 20 al 40 por ciento. Entonces cualquier empresario, cualquier empresa, le llama la atención porque dice: “En vez de yo pagar de mi utilidad del 20 al 40, yo aquí pago lo único es el 9%”. Ahora, en Europa o en Latinoamérica, cuando eres un empresario, primero pagas como persona jurídica, o sea, tienes una utilidad este año de 100 mil

dólares, pagas como empresa, pagas el 20 al 40% de tu utilidad. Después, como persona natural, cuando quieres sacar esa utilidad a tu cuenta bancaria, pagas otro veintipico por ciento.

Entonces aquí no existe el tributo como persona natural, solo existe 9% como persona jurídica. Y si vamos al IVA, el IVA es solo único, un 5%. En cambio, en Colombia es 18%.

Entrevistador: Y tú, ¿qué crees que le faltaría a Colombia? Como para que, ya que tú conoces más o menos el mercado vivido allá, ¿qué crees que le falta a Colombia para que los extranjeros quieran invertir mucho más en ellos? Porque te has dado cuenta que Colombia es un país como tercermundista, como ustedes dijeron, que se mira que el extranjero piensa que son pobres, en pocas palabras. ¿Qué crees que le hace falta a Colombia como país para que el extranjero, sea Europa, sea lo que sea, quiera invertir más en ellos y cambien esa mentalidad que tienen acerca de ellos como país?

Participante: Yo creo que primero mejorar la política comercial, las leyes comerciales, la parte tributaria y también la seguridad del país. Porque muchos piensan que crear un negocio en Colombia... es por el miedo, por el tema de seguridad en Colombia, eso es inicial.

Entrevistador: Lo principal sería la seguridad. Sí, porque ya mucha gente uno habla de Colombia y “no, que el robo o la corrupción”

Participante: Pues no en todo lado, pero sí existe la inseguridad en Colombia.

Entrevistador: Sí, ok, lo principal es la seguridad, pero ya en el ámbito económico mejorar las políticas

Participante: Las políticas, mejorar la política comercial y las leyes comerciales. Y también, digamos, dar facilidad al extranjero a invertir en Colombia. Cuando un extranjero primero quiere invertir, primero tiene que hacer muchos trámites documentales para iniciar esa inversión. Y después otros trámites para la construcción de la empresa. Y después otros trámites con el banco para tener la cuentas bancarias .mucho papeleo ya

Entrevistador: Supongamos que mejorara eso, ¿tú qué meterías al país como qué tiempo de empresas?

Participante: ¿Como qué tipo de producto? Como empresa, nuestra industria... yo montaría una fábrica. Porque en toda Latinoamérica no existe una fábrica de sistemas de contraincendios como la nuestra. Entonces sería un hub. Y Colombia, en el mapa de Latinoamérica, está en el medio, por lo cual es un sitio súper bueno y estratégico para montar una fábrica ahí. O sea, estar en Cartagena, uno puede tener

unas zonas francas y montar una fábrica para, digamos, exportar para México máximo, porque tiene mucha costa a su alrededor.