

Desafíos y alternativas para las exportaciones de cacao en el departamento de Santander años 2018-2022

Sergio Iván Picón Peralta¹
Johanna Patricia Ramírez Adarme²
Dianey Yamile Sandoval Villamizar³

RESUMEN

El mercado internacional ha experimentado una creciente incertidumbre debido a los efectos de la postpandemia, lo que ha afectado las exportaciones incluyendo los productos agrícolas. Sin embargo, con el talento, la recursividad y la creatividad de la sociedad nacional colombiana, estos productos han logrado triunfar en el extranjero. Las prohibiciones de viajes y los suspensiones de fronteras han obstaculizado el flujo de mercancías, la demanda global ha disminuido y la incertidumbre en los mercados ha aumentado como resultado de la pandemia. Además, la disponibilidad de empleos en Santander también se ha visto afectada, lo cual puede impactar la fabricación y el comercio internacional de varios productos de los sectores agrícolas y manufactureros. Las sociedades que se internacionalizan y se inician hacia nuevos mercados que pueden ser más competitivas y experimentar un crecimiento sostenido. En este sentido, el documento destaca la importancia de comprender los indicadores que afectan las exportaciones en el departamento de Santander, con la finalidad de identificar estrategias para mejorar los resultados. Para este fin, se realizó una revisión bibliográfica analizando los hallazgos relacionados con las acciones tomadas en el departamento para el fortalecimiento competitivo y sostenible de la producción de cacao, producto insigne de la región, para posteriormente utilizando la matriz DOFA y la consulta de cifras estadísticas del año 2019 al 2022, lo cual permitió generar estrategias de fortalecimiento para el sector exportador. Estas herramientas ayudan a analizar el comercio internacional en los últimos cuatro años, proponiendo información para estimular el desarrollo y la participación efectiva de las compañías, resaltando los beneficios y dificultades de la región, los primordiales productos de exportación, la diversificación de los productos, los beneficios de los

¹ Mg. Docente investigador Grupo de Investigación GICSE Unidades Tecnológicas de Santander Bucaramanga, Santander, Colombia. Programa de Administración de Empresas. Correo electrónico: sipicon@correo.uts.edu.co
ORCID iD 0000-0002-0136-6827

² Mg. Docente investigador Grupo de Investigación GICSE Unidades Tecnológicas de Santander Bucaramanga, Santander, Colombia. Programa de Administración de Empresas. Correo electrónico: jpatriciaramirez@correo.uts.edu.co, ORCID iD 0000-0003-3904-4265

³ Mg. Docente investigador Grupo de Investigación GICSE: Unidades Tecnológicas de Santander Bucaramanga, Santander, Colombia. Programa de Administración de Empresas. Correo electrónico: dianeysandoval@correo.uts.edu.co ORCID iD 0000-0002-9046-1411

principales Tratados de Libre Comercio. En conclusión, este artículo busca ofrecer una visión integral de las perspectivas de exportaciones considerando aspectos políticos, sociales, tecnológicos y comerciales, proporcionando recomendaciones que permitan aumentar la posición competitiva en el mercado y aumentar las exportaciones a diferentes destinos.

PALABRAS CLAVE: Exportaciones, Matriz, DOFA, Tratado De libre comercio, Competitividad.

Challenges and alternatives for cocoa exports in the department of Santander years 2018-2022

ABSTRACT

The international market has experienced increasing uncertainty due to the effects of the post-pandemic, which has affected exports, including agricultural products. However, thanks to national talent, resourcefulness and creativity, these products have managed to succeed abroad. Travel bans and border suspensions have hampered the flow of goods, global demand has fallen, and uncertainty in markets has increased as a result of the pandemic. In addition, the availability of jobs in Santander has also been affected, which may impact the manufacturing and international trade of various products from the agricultural and manufacturing sectors. Companies that internationalize and enter new markets can be more competitive and experience sustained growth. In this sense, the document highlights the importance of understanding the indicators that affect exports in the department of Santander, in order to identify strategies to improve results. For this purpose, a bibliographical review was carried out, analyzing the findings related to the actions taken in the department for the competitive and sustainable strengthening of cocoa production, a distinguished product of the region, to later use the SWOT matrix and the consultation of statistical figures. from 2019 to 2022, which allowed generating strengthening strategies for the export sector. These tools help to analyze international trade in the last four years, proposing information to stimulate the development and effective participation of companies, highlighting the benefits and difficulties of the region, the main export products, the diversification of products, the benefits of the main Free Trade Agreements. In conclusion, this report seeks to offer a comprehensive vision of export prospects considering political, social, technological and commercial aspects, providing recommendations that allow increasing the competitive position in the market and increasing exports to different destinations.

KEY WORDS: Exports, Matrix, SWOT, Free Trade Agreement, Competitiveness.

INTRODUCCIÓN

Colombia no ha sido ajena a los efectos de la postpandemia, lo cual se hace interesante indagar sobre los aspectos que influyen tanto positiva como negativamente en el ejercicio de las exportaciones. Para el desarrollo de esta investigación, cuyo objetivo principal fue el de considerar el comportamiento de las exportaciones de cacao del Departamento de Santander (Colombia) entre 2018-2022, mediante la consulta de fuentes secundarias conociendo las estrategias de acuerdo con las exigencias del mercado internacional. Para la consecución se estudiaron las variables y cifras de varios exportadores durante los años 2019 al 2022, utilizando en la primera fase una revisión bibliográfica del tema a través de fuentes de secundarias en el tratamiento de las empresas y que tengan algún valor competitivo, determinado la evolución de las exportaciones; en una segunda fase se empleó la matriz DOFA, donde se consideraron la debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas buscando el análisis de las exportaciones del sector cacaotero que pudieran generar estrategias para mantenerse en los mercados competitivos a los mercados globales (Morales et al., 2022). En la tercera fase se realizó la recopilación de datos estadísticos de la cámara de comercio, pretendiendo demostrar como fue el tratamiento antes y posterior a la pandemia del covid-19, analizando la evolución de los principales productos tipo exportación como el cacao, y la cantidad de empresas que en la actualidad respondan al entorno del negocio y desarrollen las nuevas tendencias que la sociedad exige, estableciendo ventajas competitivas que generan modificaciones en el ambiente comercial. De esta manera, es importante realizar diagnósticos, para identificar qué aspectos pueden ser evaluados de tal forma que se promueva la competitividad y productividad en la inversión extranjera. Esto se especifica al hallar la problemática y las causas, que en la actualidad productos fuertes que representan el 64% de flujo en la zona no poseen una gran inversión, como en el caso del petróleo en el sector minero, también del café, cacao, cítricos, leche concentrada, trigo y residuos de aceite de soja en el sector agroindustrial (Maldonado et al., 2019).

De acuerdo con lo anterior, pequeñas y medianas compañías deben orientarse para sostenerse en el comercio nacional, que permita ingresar al comercio exterior; entendiendo el origen de las dificultades planteadas, donde se describen la mala administración en cuanto a productividad, falta de autoridad, falta de entendimiento tecnológico para su desarrollo, las normas y su regularización, falencias en la formación de los empleados, baja calidad de los suministros, insuficiencia de logística e infraestructura (García, 2021).

METODOLOGÍA

Diseño De La Investigación

El estudio es de tipo descriptiva, porque puntualiza las características de la población de las exportaciones de cacao en la jurisdicción de Santander, describiendo el análisis de las mejores estrategias utilizadas. De igual forma se analiza cada uno de los datos, resultado de la matriz DOFA, buscando que las exportaciones se puedan expandir intencionalmente obteniendo una participación positiva en la economía de Colombia (Peraza, 2022).

Enfoque De La Investigación

Se adopta un enfoque cuantitativo-cualitativo, que analiza tanto las cifras como las cualidades o características obtenidas durante el estudio. Además, se utiliza un método analítico, que identifica, relaciona y describe los eventos relevantes. Para llevar a cabo el proceso investigativo y así analizar la competitividad de las exportaciones y la interpretación de diferentes datos utilizados. De igual forma, estas estrategias corresponden al comportamiento de la administración y directivos empresariales, donde se crearán criterios para llegar a la enunciación de estrategias competitivas para el sector exportador (Delgado Y Sánchez, 2022).

Método De La Investigación

El método de la investigación es de análisis, donde se analizan debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas en el sector exportador con la matriz DOFA, permitiendo generar estrategias en cuanto al crecimiento en las condiciones de la competencia y planes estratégicos de exportación de las empresas (Rincón, 2019).

Resultados y discusión

Primera Fase

Los emprendedores de Santander no consideran importante la actualización tecnológica y la adopción de nuevas metodologías, los cuales les permitirían expandirse hacia mercados internacionales. Los resultados son altamente significativos, ya que revelaron diversas tendencias y características de las MiPymes de Bucaramanga y su área metropolitana que exportaron sus productos en 2019. También se evidencia la falta de mentalidad empresarial entre los santandereanos, ya que en su mayoría no valoran la oportunidad de exportar sus productos.

Los factores que determinan la capacidad de una Mipymes para destacarse y exportar en comparación con otras son analizados por Zambrano (2021), incluye la acumulación de capital, el tamaño de la empresa, la productividad por empleado, entre otros aspectos. El estudio detallado

abarca los principales desafíos que enfrentaron las MiPymes nacionales desde el año 2000 hasta 2019 en su intento de exportar.

En relación a la ejecución del comercio justo, se ha observado un impacto positivo en los indicadores económicos y el desarrollo social de los productores agrícolas en la región de Santander. Se ha logrado mejorar sus ingresos y condiciones laborales, al mismo tiempo que se ha reducido su dependencia de los intermediarios. No obstante, también se señala la existencia de desafíos, como la falta de capacitación y recursos para los productores, así como la necesidad de promover el comercio a nivel internacional. Se destaca la importancia del comercio equitativo como una herramienta para mejorar la situación socioeconómica de los agricultores. Se recomienda la implementación de políticas públicas y la promoción del comercio a nivel internacional para fortalecer su impacto en la región (Hernández et al., 2020).

Al examinar las variables reales, se observa que el tamaño de la Mipymes y la productividad laboral son factores determinantes para una mayor actividad industrial. Aquellas empresas que logran exportar son aquellas que poseen ventajas productivas. También se destaca la escasez de estudios en Colombia sobre MiPymes exportadoras, ya que la totalidad de las averiguaciones se concentran en las grandes empresas. Esto representa un desafío significativo al analizar datos estadísticos.

Durante la última década Colombia se posiciono como el tercer (3) país con más exportación de a nivel global, sin embargo, las empresas nacionales no han aprovechado la oportunidad de expansión realizando un plan estratégico de logística y exportación en un periodo de tiempo más bajo, al menor costo y con la calidad adecuada del grano de cuyas características son esenciales para posicionar sabores y marcas. Asimismo, se debe cumplir con ciertas condiciones para que pueda ser exportado teniendo en cuenta su preservación a lo largo de cada uno de los principios del proceso de suministro. Las Mipymes deben aprovechar esas estrategias de expansión a nivel logístico de exportación, para de esta manera poder llegar a esos mercados de los países aledaños a Suecia con el fin de poder ser pioneros en el mercado nórdico (Tovar et al., 2019).

La manufactura de cacao en el departamento de Santander, es clasificado por su finesa y esencia, con un agrado a cacao reciamente acentuado. Santander logra exportar a Centroamérica, Europa y Asia más 13 mil toneladas al año en presentaciones de subproductos a más de 80 países en esos continentes. El departamento de Santander representa el 41% de la producción nacional de cacao,

y cuenta con aproximadamente 15 mil familias productoras distribuidas en 70 municipios (Cañas, 2021).

Segunda Fase

En el ranking de Colombia, se evaluó el desempeño de Santander entre los 31 departamentos exportadores en cada sector entre los lapsos de enero a septiembre del año 2020. Además, se analizó la ganancia en el ranking durante ese mismo periodo en comparación con el año 2019. También se examinó el crecimiento experimentado en los meses de enero a septiembre del año 2020, en relación con 2019. Se evaluó la participación de Santander en el total de exportaciones, demostrando una leve mejoría en cuanto a volumen de exportaciones frente a los periodos críticos del año 2019 (Ver Tabla 1).

Tabla 1.

Variación de exportaciones

	Variación 2019/2020			Variación 2022/2021		
	Exportaciones Totales	Export. No Minero Energéticas	Export. Excluyendo Petróleo Y Derivados	Exportaciones Totales	Export. No Minero Energéticas	Export. Excluyendo Petróleo Y Derivados
VARIACION	-48,2%	22,0%	4,4%	94%	25,5%	26,1%
Millones UDS/FOB	511	296	306	292	125	127
Participación del Dpto. en Exp. de Colombia	1,6%	2,0%	1,4%	2,3%	2,3%	2,0%

Fuente: Cámara de Comercio de Bucaramanga (2022).

Se considera que en el primer trimestre del año 2020, las negociaciones internacionales del departamento de Santander remontaron a 96 millones de dólares, exceptuando el petróleo y sus derivados. El producto principal exportado fue el café, dirigido al mercado estadounidense. De acuerdo al escalafón en segundo puesto se hallaron los bienes pecuarios, dirigidos al mercado asiático. La producción metalmecánica conquistó la tercera posición, con productos concernientes

con autopartes, y el cuarto lugar se situó el cacao, destinado a Estados Unidos y México. Estas exportaciones fueron realizadas por 201 empresas con sede en territorio nacional, de las cuales 130 están matriculadas en la Cámara de Comercio de Bucaramanga y la gran mayoría son negocios de unidades familiares de tamaño pequeño, con al menos de 5 años de antigüedad (Ver tabla 2 y 3).

Tabla 2.

Empleo de las exportaciones no minero – energéticas

EMPLEO DE LAS EXPORTACIONES NO MINERO–ENERGÉTICAS (ENERO A MARZO DE 2022)							
	Norteamérica	Europa	Suramérica	Asia	Centroamérica	Oceanía	África
Participación	48,00%	24,40%	10,50%	5,60%	4,40%	0,50%	6,70%
Exportadores	84	61	70	15	54	3	6
Variación	64,40%	6,00%	4,50%	39,80%	14,50%	-70,40%	124,90%
EMPLEO DE LAS EXPORTACIONES NO MINERO–ENERGÉTICAS (RESULTADOS AÑO 2020)							
Participación	37,4%	19,0%	11,1%	9,6%	18,4%	1,3%	3,1%
Exportadores	118	55	113	20	110	7	9
Crecimiento	16,4%	4,9%	-35,0%	43,8%	48,3%	358,3%	297,5%

Fuente: Exportaciones - DANE (2023).

Tabla 3.

Evolución de las exportaciones

	RESULTADOS AÑO 2019		Variación 2021 / 2020		RESULTADOS AÑO 2022		
	Particip. 2019	Empresas Exportadoras	Particip. 2021	Crecimiento	Particip. 2022	Crecimiento	Empresas Exportadoras
Cacao	8,1%	8	2,40%	-7,20%	7,30%	107,30%	4

Fuente: Cámara de Comercio de Bucaramanga (2022)

Durante la pandemia y en el periodo posterior a esta, se observa una reducción notable en el número de empresas exportadoras. Esto se debe a que algunas compañías no estaban preparadas para sobrevivir ante la recesión económica a nivel mundial, especialmente debido al confinamiento obligatorio en algunos países y las restricciones impuestas a las compras de productos extranjeros en todos los sectores económicos.

Durante el primer periodo, un total de 186 empresas llevaron a cabo ventas internacionales. De estas, 35 empresas incursionaron por primera vez en el mercado global en el año 2020, mientras que 68 han mantenido una presencia constante durante el último quinquenio. Los productos fueron distribuidos a 67 países ubicados en diversas regiones geográficas, como América del norte, la comunidad europea, Asia, México, Suramérica, Oceanía y África.

Estados Unidos se sostuvo como el vital destino, tanto para bienes producidos como para productos del sector agropecuario. En particular, las exportaciones de productos agropecuarios lograron un valor de 41,4 millones de dólares, destacándose la venta de animales vivos, productos agrícolas y elementos de construcción de aluminio, entre otros. El comercio con este país se realizó en el marco de un importante tratado comercial vigente entre Colombia y Estados Unidos, lo cual proporcionó el ingreso a mercados internacionales a 53 empresas con subvenciones arancelarias durante el año 2022.

Europa se fortaleció como el secundario rumbo más importante, países como Finlandia, Italia y Bélgica como los importantes compradores de bienes agrícolas entre ellos el cacao. Así mismo los compradores asiáticos demostraron una gran demanda de productos de café, cacao y ganado bovino; Centroamérica importó cacao, grasas y aceites vegetales, mientras que países de Suramérica adquirieron maquinaria y tabaco; Oceanía comercializó legumbres y hortalizas, y por último, África demandó maquinaria agrícola y confecciones (Ver Tabla 4).

Tabla 4.

Comercio exterior por acuerdo comercial

Comercialización en el exterior por acuerdos, alianzas, TLC				
Miles dólares FOB				
Acuerdo	2022	2023	Var. %	Participación. %
Estados Unidos	61.517	69.254	12,6	39,7
Unión Europea	42.702	28.918	-32,3	16,6
México	13.822	10.736	-22,3	6,2
CAN	10.145	9.198	-9,3	5,3
Mercosur	6.929	8.244	19	4,7
Chile	7.141	6.109	-14,5	3,5
Canadá	7.368	5.473	-25,7	3,1

Venezuela	720	2.644	267,2	1,5
Puerto Rico	1.622	1.578	-2,7	0,9
Costa Rica	1.369	1.645	20,2	0,9
Reino Unido	230	1.434	523,5	0,8
Triángulo Norte	1.390	1.184	-14,8	0,7
Corea del Sur	198	275	38,9	0,2
Israel	0	99	Inf	0,1
EFTA(Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein.)	164	74	-54,9	0

Fuente: Exportaciones - DANE (2023).

Tercera Fase

Matriz DOFA

Debilidades	Oportunidades
<p>Los procesos agroindustriales, en particular el cacao, sigue siendo rudimentarios, lo que se refleja en bajos niveles de productividad, altos costos de producción y una disminución en la actividad de investigación, desarrollo e innovación (ACTI).</p> <p>Deteriorada infraestructura vial, especialmente de vías secundarias y terciarias.</p> <p>Recurso humano con bajo nivel de formación.</p> <p>Desconocer las financiaciones públicas y escasa información en lo que respecta a los requisitos y trámites.</p>	<p>Implementación de tecnología, con el ideal de perfeccionar los procesos y lograr mayor eficacia.</p> <p>Ajustes y aplicación en los procesos de alianzas, pactos y TLC, para abrir la puerta a la exportación de bienes de las empresas productoras eliminando las restricciones económicas en los aranceles.</p> <p>Establecimiento de convenios de asistencia con compañías nacionales e internacionales con la intención de transformar los procesos mediante la aplicación de innovación tecnológica.</p>

<p>Migración del campesino debido a la insatisfacción de necesidades básicas insatisfechas en gran parte de la población de la Provincia.</p> <p>Dificultad en el cumplimiento de los requisitos para los trámites.</p> <p>Carencia de una planeación estratégica debido a la informalidad en los procesos de normas y políticas ambientales sobre la regulación de las maquinarias de producción.</p> <p>Limitaciones en las asociaciones con los clúster relacionadas con las actividades de producción agrícola.</p> <p>Ausencia de inversiones en adquisición de maquinaria, Tics, mercadotecnia, transformación e intercambio tecnológico, consultorías, ingeniería y diseño industrial, formación especializada y biotecnología.</p>	<p>Alianzas con entidades nacionales con fines tecnológicos y centros regionales de productividad.</p> <p>El comercio presenta un creciente potencial en términos de originalidad, influenciado por los avances en biotecnología.</p> <p>Promoción del desarrollo regional mediante la mejora de la eficiencia competitiva.</p> <p>El Gobierno nacional tiene una necesidad urgente de aumentar la asignación de recursos destinados a la ACTI debido a su creciente importancia.</p>
<p>Fortalezas</p>	<p>Amenazas</p>
<p>Sectores en los que se realizan inversiones en ACTI.</p> <p>Existe una gestión agroindustrial destacada, especialmente en la innovación de productos derivados del y cacao.</p> <p>El departamento cuenta con una diversidad de ecosistemas, especialmente en áreas como los páramos, bosques húmedos, valles.</p>	<p>Utilización de modelos de producción para mejorar el impacto negativo en el medio ambiente.</p> <p>Presencia de grupos armados ilegales en ciertas áreas del departamento.</p> <p>Movimiento de la población rural a zonas urbanas debido a la falta de condiciones socioeconómicas favorables.</p>

<p>Niveles significativos de producción agrícola en cultivos como la caña panelera, la yuca, el tabaco, el maíz, el plátano y el cacao.</p>	<p>Dependencia de las regalías provenientes del gobierno nacional.</p> <p>Baja producción de recursos propios para garantizar la sostenibilidad de los municipios de la región.</p> <p>Retraso en los procesos de intermediación entre los bancos y las líneas de crédito públicas.</p> <p>Limitada disponibilidad de recursos propios de las empresas para la innovación en sus procesos.</p> <p>Falta de acceso a información tecnológica actualizada.</p> <p>Exageración en los precios insumos y herramientas utilizados en la producción, debido a factores geopolíticos, sociales y sanitarios derivados de la pandemia de COVID-19.</p>
---	--

Fuente: Los autores

Tras revisar la documentación y contrastar la teoría con la evidencia empírica proporcionada por los productores de Santander, se han formulado las siguientes estrategias de exportación para fortalecer el sector agrícola en el departamento:

Fortalecer las empresas productoras de cacao, ampliando la extensión de sus cultivos y mejorando su potencial de producción para compensar la demanda internacional.

Establecer alianzas estratégicas entre los productores de Santander mediante la creación de clústeres, con el objetivo de aumentar la producción, seleccionar las tierras más adecuadas para los cultivos y estandarizar los montos y la calidad de los productos.

Analizar las similitudes y diferencias entre los productos colombianos y los de otros países, utilizando esta información para crear una propuesta competitiva que permita acceder a diferentes mercados potenciales.

Prestar atención a aspectos como la capacidad de producción, asegurando altas cantidades, así como la calidad, el sabor y la capacidad de conservación adecuada de los productos.

Existe una alta demanda internacional para el cacao, debido a que su cultivo es difícil en muchos países debido a factores climáticos.

Proporcionar una conexión entre las actividades académicas y científicas y las necesidades empresariales, con el objetivo de aumentar la inversión en ACTI.

Mantener un margen de competencia técnica y diseñar estrategias que aprovechen las debilidades de la competencia, con el apoyo del departamento de marketing estratégico y aplicado en clústeres o cadenas productivas.

Aprovechar al máximo los recursos en ACTI y mejorar la difusión de información sobre las opciones de financiamiento disponibles para los agricultores beneficiados.

Es necesario reinventar el modelo de producción a través de la innovación en biotecnología, con el propósito de reducir los vencimientos de entrega e introducir nuevos productos en el mercado.

Conclusión

Las MiPymes que se dedican a la exportación experimentan un mayor crecimiento en términos de producción industrial, lo cual se traduce en un aumento del capital y del empleo total. Específicamente, aquellas que exportan muestran tasas de empleo no calificado más favorables en comparación con las que no lo hacen.

Es fundamental promover la inversión en la industria del cacao para optimizar la eficacia del producto y acrecentar las ganancias de las empresas. Tanto el gobierno nacional como el local deben realizar inversiones en logística de transporte organizada, incluyendo la creación de centros de acopio, para evitar incrementos en los costos de los productos.

Mejorar las buenas prácticas agrícolas y la tecnología de procesamiento son elementos clave para el sector. Esto implica la adopción de técnicas de cultivo sostenible, el uso de fertilizantes orgánicos, la selección de variedades resistentes, así como la implementación de tecnologías innovadoras que reduzcan los costos y aumenten la eficiencia.

La diversificación del mercado de exportación para el cacao es fundamental para reducir la dependencia de unos pocos clientes y ampliar el mercado potencial. Para lograr esto, se deben desarrollar diferentes estrategias, como el establecimiento de nuevos canales de comercialización, la intervención en ferias y acontecimientos internacionales, y la promoción de los productos en diversos mercados internacionales.

Antes de ingresar a un nuevo mercado, es importante investigar los acuerdos comerciales y las regulaciones específicas de ese país o región. Esto ayudará a evitar obstáculos legislativos, problemas con los precios de transferencia, tipos de aranceles y otros aspectos que puedan afectar las estrategias de exportación.

Además de considerar las implicaciones legales y regulatorias del comercio en diferentes países y regiones, los exportadores también deben tener en cuenta los procedimientos aduaneros para implementar sus estrategias de exportación de manera efectiva.

Referencias

- Acuña Marin (2019). Relación de los factores externos (PEST) y el nivel de conocimiento sobre inteligencia comercial en el área comercial de la empresa Brem's E.I.R.L. – Comas 2019. [Título de pregrado. Universidad Privada del Norte. Lima. Perú]. Repositorio Universidad Privada del Norte. <https://hdl.handle.net/11537/21942>
- Cámara de Comercio de Bucaramanga (2022). ¡Ha llegado el Global Plan Santander! *Revista Directa* – Edición número 34, Sección Internacional <https://camaradirecta.com/revista-directa/iha-llegado-el-global-plan-santander>
- Cañas Sánchez, N.L. (2021). Desarrollo de un producto derivado del cacao en la finca La Fortuna ubicada en el municipio de La Paz - Santander. [Trabajo de Pregrado Universidad de La Salle]. Repositorio Universidad de La Salle. https://ciencia.lasalle.edu.co/ing_industrial/173
- Exportaciones - DANE (2023). Exportaciones (EXPO) - Boletín Técnico <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones#:~:text=De%20acuerdo%20con%20la%20informaci%C3%B3n,las%20ventas%20externas%20del%20grupo>
- Delgado Calva, E. A., Y Sánchez Farías, J. M. (2022). El ciclo de Deming en los servicios logísticos de exportación de la empresa María Teresa Bueno. [Título de pregrado. Universidad de Guayaquil. Ecuador]. Repositorio Universidad de Guayaquil <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/59399>

- García González, M. (2021). ¿Cómo mejorar los costos del transporte y la logística de distribución para la exportación de panela al mercado estadounidense desde el departamento de Santander, Colombia? [Trabajo de pregrado Politécnico Gran Colombiano] Repositorio Politécnico Gran Colombiano <http://hdl.handle.net/10823/2916>
- Hernández, H. G., Niebles, W. A., Y Feria, J. J. (2020). Creación de empresas y políticas públicas para la promoción del emprendimiento en Colombia. *Revista ESPACIOS*. ISSN, 798, 1015. <http://asesoresvirtualesalala.revistaespacios.com/a20v41n32/a20v41n32p12.pdf>
- Maldonado Niño, L. G. ., Piedrahita Aguirre, E. L., Y Díaz Rodríguez, V. A. . (2019). Inversión extranjera directa en América Latina. *Visión Internacional* (Cúcuta), 1(1), 17–21. <https://doi.org/10.22463/27111121.2365>
- Morales Rodríguez, D. A. (2022). La securitización de la pandemia de la covid-19 en la Organización de Estados Americanos. *Revista de Estudios en Seguridad Internacional*, 08(02), 169-187. <http://dx.doi.org.10.18847/1.16.10>
- Peraza Peraza, Y. (2022) La producción de cacao en el departamento del Huila: estrategias para promover su competitividad. [Trabajo de grado, Fundación Universidad de América] Repositorio Institucional Fundación Universidad de América. <https://hdl.handle.net/20.500.11839/9014>
- Rincón Baena, E. J. (2019). Base de datos de empresas exportadoras en Santander, Cámara de Comercio de Bucaramanga. [Título de pregrado, Universidad Autónoma de Bucaramanga UNAB]. Repositorio Autónoma de Bucaramanga UNAB. <http://hdl.handle.net/20.500.12749/14912>
- Tovar Silva, L. A. ; Alvarez D., J. H.; Perea, D. Y Imbet Otero, N. (2019). Planeamiento estratégico para el sector floricultor de Colombia. [Tesis doctoral Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio Universidad Católica del Perú <http://hdl.handle.net/20.500.12404/14504>
- Zambrano Argüello, L.M. (2021). Factores estratégicos que requieren una pyme colombiana para su proceso de internacionalización. [Trabajo de Pregrado Universidad de La Salle]. Repositorio Universidad de La Salle. https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio/648