

PERFILES DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE COLOMBIA

Daniel Botero* (Colombia)

(2º año de tesis) Contacto: 877903@unizar.es

Programa de Doctorado en Economía y Gestión de las Organizaciones

DIRECTORA: Marisa Ramírez

MOTIVACIÓN CIENTÍFICA



Diversos eventos mundiales han ralentizado la globalización y la internacionalización de las empresas



Sin embargo, exportar sigue siendo una opción estratégica clave, especialmente para empresas de mercados emergentes



En Colombia la literatura sobre comportamiento exportador es escasa pero necesaria dado su bajo desempeño internacional

MÉTODOS

➤ *Datos y Fuentes:* Legiscomex y EMIS University

➤ *Muestra:* 5181 empresas exportadoras Colombianas

➤ *Variables:*

A nivel de empresa (Tamaño, grupo empresarial, Diversificación de producto e importación).

Sector

Actividad exportadora (Intensidad exportadora, Regularidad exportadora y Destinos de exportación)

➤ *Procedimiento estadístico:*

Análisis de clúster

Estadísticas descriptivas

ANOVA y Test de Bonferroni



OBJETIVO

Identificar y describir los principales perfiles de las empresas exportadoras de Colombia.

PRINCIPALES RESULTADOS

Perfil 1 (619 empresas)	Perfil 2 (921 empresas)	Perfil 3 (1652 empresas)	Perfil 4 (1989 empresas)
Gran empresa del sector industrial	PYME del sector agrícola	PYME del sector industrial	Empresa mediana del sector servicios
Parte de un grupo empresarial	Individual (no es parte de grupo empresarial)	Individual (no es parte de grupo empresarial)	Pertenencia a grupo empresarial por encima del promedio
Actividad internacional extensa e intensiva (exportaciones e importaciones)	Alta intensidad exportadora (≈60%)	Su actividad internacional se enfoca más en importar que en exportar, muy baja intensidad exportadora	Experiencia internacional derivada de su actividad importadora
El más alto valor de exportación	Bajo valor exportado	Muy bajo valor de exportación	Bajo intensidad exportadora y valor exportado
La mayor persistencia exportadora	Regularidad exportadora promedio	Regularidad exportadora promedio	Regularidad exportadora inferior al promedio
Alto número de destinos de exportación (preferencia por Latinoamérica)	Alto número de destinos de exportación concentrados en Latam (menos que los otros perfiles) y Norteamérica	Pocos destinos de exportación (principalmente Ecuador y Panamá)	Limitada presencia en mercados internacionales enfocada en Ecuador y Estados Unidos

*El autor agradece a la Fundación Carolina, a la Universidad Autónoma de Bucaramanga (Colombia) y a la Universidad de Zaragoza por financiar sus estudios de doctorado.

BIBLIOGRAFÍA PRINCIPAL

- Elango, B. and Pangarkar, N. (2021) "Home country institutional impact on the choice of direct vs indirect exports: an emerging markets perspective", *International Marketing Review*, 38(2), 387-411
- Ramdani, B., Belaid, F., and Boukrami, E. (2022) "Profiling exporting SMEs: The role of innovation-orientation", *Journal of Business Research*, 149, 1-13.

