

Riesgos Inesperados Para Los Negocios Internacionales

Unexpected Risks for International Businesses

Héctor, Herrera Ramírez¹; Lina Marcela, Parra²; Juan Camilo, Arévalo³.

RESUMEN

Investigación exploratoria iniciada en febrero de 2023 y finalizada en enero de 2024 con empresas colombianas que incursionan en los negocios internacionales con el objetivo de identificar los principales riesgos inesperados que pueden enfrentar a partir de los constantes cambios en los controles legales, el mercado de divisas, la incierta perspectiva global y describir la forma en que esos aspectos pueden amenazar el éxito de sus planes de negocios. La metodología fue mixta: cualitativa con enfoque descriptivo y cuantitativa a fin de comprender mejor el objeto de estudio. Las fuentes primarias fueron empresas registradas en el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), y la Cámara de Comercio de Bogotá, considerando la privacidad y protección de datos. Las fuentes secundarias fueron diferentes publicaciones autorizadas relativas al tema. La muestra estuvo conformada por 338 empresas orientadas a los negocios internacionales a las cuales se envió el formulario creado por medio de la plataforma Google workspace, indicando el objetivo de la investigación y solicitando consentimiento para responderlo. Entre los resultados se estableció que muchos empresarios aplican estrategias tradicionales en sus planes de negocios, considerando apenas como riesgos inesperados los naturales y confiando en el apoyo de los gobiernos extranjeros, en los seguros y en la buena fe, sin considerar otras graves situaciones que pueden hacer fracasar sus emprendimientos. Las conclusiones se centran en acudir a asesoría por parte de las Cámaras de Comercio o los Ministerios de comercio cuya experiencia y conocimiento puede anticipar o detectar riesgos inesperados, también es preciso mantenerse alerta de las situaciones representadas por guerras, disturbios internacionales, cambios políticos o controles legales surgidos de los avances tecnológicos capaces de afectar el mercado de divisas, los sistemas de transporte, la logística de importación y exportación echando por tierra cualquier plan de negocios diseñado con dedicación y conocimiento.

Palabras claves: cambio, incertidumbre, negocios internacionales; perspectiva global, riesgos inesperados.

ABSTRACT

Exploratory research in Colombian companies that venture into international business with the objective of identifying the main unexpected risks that they may face from the constant changes in legal controls, the foreign exchange market, the uncertain global perspective and describing the way in which these aspects can threaten the success of their business plans. The methodology was mixed: qualitative with a descriptive approach and quantitative in order to better understand the object of study. The primary sources were companies registered in the National Administrative Department of Statistics (DANE), and the Chamber of Commerce of Bogotá, considering privacy and data protection. The secondary sources were different authorized publications related to the subject. The sample consisted of 338 companies oriented to international business to which the form created through the Google workspace platform was sent, indicating the objective of the research and requesting consent to answer it. Among the results, it was established that many entrepreneurs apply traditional strategies in their business plans, considering only natural risks as unexpected risks and trusting in the support of foreign governments, insurance and good faith, without considering other serious situations that can make their ventures fail. The conclusions focus on seeking advice from Chambers of Commerce or Ministries of Commerce whose experience and knowledge can anticipate or detect unexpected risks. It is also necessary to stay alert to situations represented by wars, international disturbances, political changes or legal controls arising from technological advances capable of affecting the foreign exchange market, transportation systems, import and export logistics, ruining any business plan designed with dedication and knowledge.

Keywords: change, global perspective, international business; uncertainty, unexpected risks.



Fecha de recibido: 18/08/2023
Fecha de revisado: 20/02/2024
Fecha de aceptado: 17/06/2024
Fecha de publicación: 06/12/2024



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional

Cómo referenciar este artículo:

Herrera Ramírez H.; Parra L. M.; Arévalo, J. C. (2025). Riesgos Inesperados Para Los Negocios Internacionales. *Revista Política, Globalidad y Ciudadanía*, 11(21), 151-169. <https://doi.org/10.29105/rpgyc11.21-316>

¹ Universidad Nacional Abierta y a Distancia - UNAD, Colombia. Magister en administración de Organizaciones, Docente de la Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios de la UNAD, hector.herrera@unad.edu.co, <https://orcid.org/0000-0002-7326-8978>.

² Universidad Nacional Abierta y a Distancia - UNAD, Colombia. Magister en administración de Organizaciones, Docente de la Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios de la UNAD, lina.parra@unad.edu.co, <https://orcid.org/0000-0001-5381-1120>.

³ Universidad Nacional Abierta y a Distancia - UNAD, Colombia. PhD. Estudios Políticos, Docente de la Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios de la UNAD, juan.arevalo@unad.edu.co, <https://orcid.org/0000-0002-7604-0602>.

1.-INTRODUCCIÓN

Al respecto de la historia del comercio internacional se puede señalar que quizá comenzó con la primera ruta marítima de larga travesía, hacia 1565, cuando desde China zarpaban galeones en cuya travesía por el Océano Pacífico llegaban a México, pasando por Acapulco y Veracruz para cruzar luego el Atlántico y arribar a Castilla transportando mercancías y valores con fines comerciales.

En forma paralela nacía el fenómeno de la globalización cuyo impacto fue, en cierta forma, vaticinado en la década de los años 60 por el sociólogo canadiense Marshall McLuhan cuando afirmó que gracias al fenómeno derivado del avance de los medios de comunicación, los encuentros humanos serían en la aldea global, un lugar donde antes, para establecer una relación comercial o conversar había que esperar mucho tiempo o recorrer grandes distancias y que en la actualidad evidencia un cambio significativo e impactante a causa del desarrollo de gran variedad de dispositivos electrónicos diseñados para agilizar las comunicaciones (Pireddu, 2015).

Uno de los recursos más empleados por el mercado de divisas también conocido como Forex (abreviatura del término inglés Foreign Exchange), FX o Currency Market, se basa en realizar operaciones comerciales acorde con las variaciones entre el precio de las monedas de uso común a nivel mundial y constituye un mercado descentralizado que permite el intercambio de divisas para facilitar el flujo monetario necesario para la realización de transacciones internacionales. Dicho mercado puede llegar a tener un flujo diario de transacciones superior a cinco billones de dólares estadounidenses (Blanchard, 2022).

En torno a la teoría de las relaciones internacionales se asume la existencia de unos modelos conceptuales a partir de los cuales no sólo se analicen esas relaciones sino además sus implicaciones y la forma como se estudia y entiende la participación de quienes las realizan a la par con su influencia sobre el sistema del comercio internacional que se gestiona desde Colombia hacia el mundo. Si bien cada teoría posibilita un acercamiento a la comprensión de la forma como operan las relaciones internacionales, con independencia de los enfoques políticos vigentes en cada país, así como sus cambios es posible que los nuevos emprendedores configuren un escenario de reflexión pero, como suele estar basado muchas veces en suposiciones, según la óptica del inversionista, quedan abiertas las posibilidades tanto de acertar como de conducir al error, todo según el cristal con que se mire la realidad.

En ese contexto, previo al ingreso en el mundo de los negocios internacionales algunos empresarios procuran conocer el mercado en el cual van a incursionar, analizan la competencia, evalúan si sus productos o servicios son similares o iguales a los disponibles en otros países, indagan las diferentes normas del país de destino e incluso proyectan la mejor forma de promover sus productos, sin embargo, hay un elemento complejo que impacta dichos negocios: la constante incertidumbre acerca de la frecuente y variable modificación en las tasas de cambio que sufren las divisas y los cambiantes o nuevos controles legales que cada país establece, por eso, mantenerse alerta al riesgo para minimizar su impacto sólo es posible con un plan que anticipe el cambio dirigido a controlar las variables que lo conforman.

Es de anotar que los llamados aspectos adicionales se refieren a conocer muy bien todos los componentes que acompañan la presentación del producto o servicio para calcular hasta dónde puede llegar su capacidad competitiva en los mercados internacionales, sin olvidar el cumplimiento de los requisitos de registro de marcas que exige cada país y también es preciso tener claro si el nivel de calidad

que se está ofreciendo suple las necesidades de los consumidores esperados pues cada persona según pertenece a una cultura posee diferentes expectativas acerca de la forma como elige satisfacer cada una de sus necesidades.

Así las cosas, los empresarios que incursionan en el atractivo mundo de los negocios internacionales no sólo deben prepararse para afrontar los cambios en las políticas que regulan ese tipo de comercio, las barreras arancelarias, las fluctuaciones del mercado de divisas, las características de la población o el acceso a los beneficios de una franquicia deben aprender a trabajar en medio de la incertidumbre y el cambio (Klein, 2011).

En primer término, se debe tener presente que la constante del cambio, por ejemplo, deja en evidencia que en el mundo de los negocios internacionales la jerarquía de los países más exportadores se modifica en forma significativa año tras año, aunque no cambien los protagonistas. Un reciente reporte de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (Organización mundial del comercio, 2023), señala que la economía mundial presenta importantes aumentos en ventas al extranjero. Para el año 2022, el ranking mostraba el siguiente orden:

1. China. Ventas al exterior: 2.21 billones de dólares
2. Estados Unidos. Ventas al exterior: 1.57 billones de dólares
3. Alemania. Ventas al exterior: 1.45 billones de dólares
4. Japón. Ventas al exterior: 715,000 millones de dólares (dírham marroquí a dólar o MDD. Sistema para conversión de divisas en moneda marroquí a dólares)
5. Países Bajos. Ventas al exterior: 664,000 mdd
6. Francia. Ventas al exterior: 580,000 mdd
7. Corea. Ventas al exterior: 560,000 mdd
8. Reino Unido. Ventas al exterior: 541,000 mdd
9. Hong Kong. Ventas al exterior: 536,000 mdd
10. Rusia. Ventas al exterior: 523,000 mdd
11. Italia. Ventas al exterior: 518,000 mdd
12. Bélgica. Ventas al exterior: 469,000 mdd
13. Canadá. Ventas al exterior: 458,000 mdd
14. Singapur. Ventas al exterior: 410,000 mdd
15. México Ventas al exterior: 380,000 mdd

El anterior reporte señala que la participación de los países latinoamericanos puede verse afectada seriamente por la evolución de los precios según sus patrones de producción y exportación. Para los que exportan manufacturas y commodities (Bienes homogéneos producidos y/o vendidos por empresas/fabricantes: petróleo crudo, carbón y oro, que se pueden comercializar como esenciales por ser uniformes, en todo el mundo), como Brasil y México, los cambios pueden ser poco significativos, sin embargo, para los productores agropecuarios la situación es muy variada pues una es la perspectiva para los exportadores de café y otra para los que exportan soja, como Argentina y Uruguay; así que comparativamente América Latina tiende a sufrir un impacto fuerte como resultado del intercambio sobre el ingreso esperado.

En la actualidad el mundo se ha convertido en un entorno dinámico y cambiante con nuevas tendencias en las áreas del comercio internacional, mostrando tan variados escenarios que en instantes pueden cambiar el rumbo de las economías, en particular porque muchas políticas comerciales de

algunos países en desarrollo han alcanzado mayor exigencia, lo cual puede significar que, al aumentar la globalización, las economías tiendan a estar más interconectadas y dependientes, por lo que las políticas comerciales internacionales juegan un rol determinante.

Es claro que identificar las tendencias en el campo de los negocios y el comercio internacional favorece prever riesgos, visualizar oportunidades y tomar decisiones acerca del producto o servicio final que se busca comercializar también es un hecho que nutre la generación de ideas creativas para organizaciones y empresarios ayudando a descubrir la lógica de los procesos y proyectos, y bajo qué lineamientos es necesario profundizar.

En referencia a los riesgos y controles legales que rodean el ambiente de los negocios internacionales llama la atención la forma como varían algunas cifras de negociaciones internacionales en el mundo y la manera cómo representan porcentajes importantes para la producción económica. En los últimos diez años, la participación del comercio total mundial en el producto interno bruto (PIB), muestra un crecimiento significativo pasando de 39.8% en 2012 a 59.7% en 2022. De manera similar, el ingreso de inversión extranjera directa muestra cambios interesantes pasando, en el PIB del mismo periodo de representar el 0.93 a representar el 3.3% respectivamente. Por su parte, los ingresos de remesas provenientes de personas colombianas residentes en el extranjero durante la década de los noventa representaron en promedio 0.4% del PIB, mientras que dos décadas más tarde esa participación aumento llegando al 0.7% (Banco Mundial, 2023).

En ese orden de ideas, aproximarse a la prevención de aquellos riesgos inesperados que pueden surgir para un exportador, emprendedor o empresa, interesados en los negocios internacionales representa un valor agregado para lograr el éxito comercial pues son muchas las preguntas y no todas tienen respuesta fácil, por ello actuar de manera precipitada sin considerar la variedad de factores imprescindibles que influyen en el éxito de un negocio internacional resulta de por sí un riesgo que requiere ser atendido en forma prioritaria.

Es una realidad que la economía está implícita en todo. En un mundo globalizado, cualquier suceso puede repercutir a nivel económico en cualquier lugar del planeta. Ejemplos claros son las situaciones de guerra en Ucrania e Israel que obligan reflexiones individuales acerca del sistema imperante y los diversos estilos de vida que han venido surgiendo en tiempos recientes ante los cuales es lógico y natural buscar respuesta para afianzar el presente y garantizar un futuro posible de vidas con bienestar y calidad.

Por lo que se refiere al concepto de negociar, se asimila que consiste en resolver conflictos entre dos o más personas, es un espacio en que se presentan con claridad los intereses, necesidades y expectativas mutuas; mediante la aclaración de las contribuciones que cada uno debe hacer o espera recibir para obtener satisfacción y alcanzar un acuerdo equitativo, voluntario y durable, logrando aplicar el objetivo central de la escuela de negocios colaborativa basado en “Ganar-Ganar”.

El término conflicto es, sin duda, positivo porque a la mesa de negocios se asiste precisamente para resolver las diferencias con relación a las necesidades de cada una de las partes involucradas. Es por eso necesaria una visión administrativa global surgida de la planeación estratégica y por lo cual la primera disciplina a manejar es la administración internacional de empresas, con apoyo y control de la gestión y la toma de decisiones en directa interrelación con la otra parte y siempre apoyados en la gestión del desarrollo humano que atiende por igual la cultura, las ideas religiosas, los idiomas, las ideologías y

el contexto social particular, sin descuidar que a la mesa se debe llegar con una planeación estratégica, todo lo anterior reflejado en un plan de negocios bien definido pero basado en los principios exportadores y con una coherente inteligencia de mercados.

Es de resaltar que lo único que no se deprecia en una compañía y que continuamente adquiere valor y conocimiento es el factor humano, de ahí que un negociador empoderado de la gestión administrativa tenga habilidades puntuales para negociar con éxito con la otra parte, para dar a conocer el producto porque lo conoce en profundidad y por ende para hacer que las herramientas de mercadeo funcionen y además ofrezca un excelente servicio y unas especiales relaciones capaces de fortalecer la estructura de ventas, lograr márgenes de utilidad y generando razones de compra para satisfacer las siempre cambiantes necesidades de los clientes.

En ese orden de ideas es importante precisar que las actividades de negocios se orientan tanto a los bienes como a los servicios e ideas que presenta una empresa a sus consumidores y como el cambio es esa constante presente en el mundo de los negocios, cualquier cambio inusitado puede ofrecer riesgos para las relaciones comerciales y de igual forma cualquier modificación en los controles generan incertidumbre y es preciso mantenerse atentos a los riesgos derivados de dichos cambios para no sólo contrarrestarlos sino poder planear y ejecutar oportunamente aquellos intercambios que satisfagan los objetivos individuales y organizacionales sin descuidar que en el entorno extranjero surgen en paralelo otros elementos incontrolables como las fuerzas políticas, jurídicas, culturales, económicas, competitivas, geográficas, infraestructurales y tecnológicas que exigen adaptación.

Con respecto al mundo de las Finanzas Internacionales es evidente que se mueve en un entorno de riesgo matizado por conceptos como: mercados de opciones, mercado de futuros, mercado de divisas, inversión extranjera, medios de pago, financiamiento, tasas de interés, monedas, tasas de cambio y por supuesto los *Incoterms* (herramienta que resuelve, obligaciones, entrega, transferencia de riesgos, transporte, seguros, documentos, aduana, embalajes, y costos por medio de fórmulas matemáticas dirigidas a resolver temas de costos) estableciendo con exactitud los precios, y cotizaciones de los productos, en los mercados internacionales.

De manera que la propuesta se justifica no solo por las exigencias del cambio sino por los riesgos naturales que se derivan de tantas modificaciones legales que las rodean en el intercambio de bienes y servicios a través de los negocios internacionales con sus movimientos comerciales, financieros y de servicios, que se desarrollan dentro de la comunidad mundial, a través de los tratados, acuerdos y convenios y en el cual participan diversas comunidades nacionales y que deben ser del dominio de cualquier persona que desee convertirse en experto con alto desempeño en estas áreas.

La estructura seguida para el presente artículo inicia con la introducción, en seguida se presenta el fundamento teórico compuesto por reflexiones acerca de los riesgos comunes o naturales que pueden enfrentar los negocios internacionales, así como los riesgos inesperados, luego se exponen brevemente las sanciones comerciales internacionales existentes, continuando con la metodología de investigación aplicada y en la parte final se exponen los resultados con sus respectivas gráficas y finaliza con las conclusiones para luego incluir la bibliografía consultada.

2.-FUNDAMENTO TEÓRICO

Riesgos comunes o naturales

Los riesgos que podrían llamarse naturales no necesariamente se limitan al concepto “riesgo país” porque al mismo tiempo otros riesgos pueden afectar las operaciones de comercio interno y aumentar o agravarse cuando se trata de comercio internacional. Lo que resulta vital es tener la capacidad para identificar el riesgo o poseer la intuición profesional para preverlos por parte de empresarios y emprendedores. Un ejemplo puede ser el riesgo crediticio para el exportador que no solo surge cuando una entidad financiera niega o se tarda en entregar el dinero al exportador sino también se materializa cuando el importador, por alguna razón, no realiza el pago si no existe el pago de contado (Universidad EAFIT, 2018).

En primer lugar, las opciones para reducir ese riesgo incluyen: solicitar el pago por adelantado, contratar un seguro de riesgo de crédito a la exportación, solicitar una garantía bancaria a través de una carta de crédito o de garantía, o, vender la acreencia a una entidad especializada. A pesar de tales garantías en todos los casos el tiempo para recibir el dinero se ve afectado por las demoras que requiere cada gestión.

Ante todo se debe considerar el riesgo de no entrega de los bienes previstos, una situación que debe ser asumida por el importador y en la cual se pueden presentar variables como: ausencia de entrega total (este caso involucra recibir cajas llenas con cualquier material u objetos que no coinciden con lo esperado); recibir productos con calidad ajena a la solicitada; recibir una cantidad de producto diferente a la especificada en la solicitud de compra (por exceso o por defecto), allí la gravedad aumenta cuando se ha pagado una parte o la totalidad del costo.

En un principio se debe prever el control de los documentos de embarque sea efectuado por entidades financieras bajo la figura de la carta de crédito puede ocasionalmente reducir el riesgo y por ello han surgido con bastante éxito, las empresas certificadoras, que se ocupan de inspeccionar la mercancía y garantizar el pleno cumplimiento de los embarques. Otro riesgo tiene que ver formalmente con el idioma pues si algún operador desconoce o no domina el mismo dialecto de inglés, pueden generarse problemas y controversias desgastantes y de larga solución, de ahí la necesidad de redactar los contratos en los términos y condiciones esperadas por las partes siempre privilegiando la equidad. Algunas organizaciones y cámaras de comercio recomiendan el uso de los Incoterms, o términos estandarizados por la Cámara de Comercio Internacional con base en París, en los cuales se reparten los riesgos, obligaciones y derechos entre las partes (Llamazares, 2022).

Por su parte el transporte representa otro tipo de riesgo natural pues en el comercio internacional se emplean el vehículo terrestre, avión, embarcación marítima y/o fluvial, tren o transporte multimodal (una combinación de los anteriores), por lo cual no se puede garantizar el buen estado de los bienes hasta el destino, no que sufran daño o robo durante el transporte; eventos que no dependen siquiera de la longitud de las travesías, del tiempo, del clima o de las condiciones de las bodegas extraportuarias en el país de exportación o importación y por eso la tendencia a contratar seguros.

En relación con un riesgo ya citado que día a día adquiere mayor relevancia, se refiere a las variaciones de la balanza cambiaria mundial, un evento cotidiano que afecta con fuerza tanto a exportadores como a importadores o en ocasiones a uno de los dos, pero cuyo impacto puede tener graves

consecuencias. El uso común del dólar estadounidense como moneda del contrato, ocasiona que ambas partes estén expuestas, por eso se puede recurrir a productos de cobertura cambiaria soportados en la tecnología y los recursos digitales como son forwards u otros de más fácil acceso que favorecen las transacciones.

Ante todo, se hallan los “eventos inesperados” como desastres naturales, huelgas, guerras, disturbios civiles, manifestaciones y similares producto de las interacciones humanas que pueden generar conmoción social, terrorismo o bandas criminales, cuyas consecuencias pueden detener la entrega, impedirla o encarecerla y aunque los seguros tienen capacidad para resolver muchas dificultades, no pueden cubrirlo todo. Este riesgo exige que el productor analice con objetividad el proceso de fabricación, un factor azaroso porque se pueden haber producido bienes para una entrega que no sucedió y por tanto se realizó un esfuerzo de producción en vano.

Otro aspecto digno de atención se refiere a los impuestos legales ya que se pueden convertir en obstáculos para la comercialización, de manera que enterarse con suficiente anticipación y profundidad acerca del funcionamiento de los impuestos y aranceles que deben pagarse a la salida o entrada de los productos o servicios a cada país resulta clave al igual que los requisitos ineludibles como licencias o autorizaciones sanitarias cuyos procedimientos pueden ser, no sólo onerosos, sino además dispendiosos. Incluso pueden surgir problemas por las disposiciones de embargo que emiten algunos países (una sola escala en el lugar equivocado puede complicar la entrega) y por eso las responsabilidades respectivas deben ser previstas en el contrato y en las cartas de crédito.

Previamente se mencionó el término: “riesgo país” que es importante aclarar. Se trata de un indicador que mide las probabilidades de incumplimiento de obligaciones financieras que se pueden presentar en una nación por causa de circunstancias macroeconómicas, sociales, políticas o naturales, por eso al momento de pensar en exportar o importar se deben analizar una variedad de aspectos que incluyen lo económico, histórico, político, financiero y sociológico que rodean el destino del negocio emprendido. Este riesgo financiero influye mucho cuando un inversionista extranjero decide colocar sus fondos en un país determinado si eventualmente dicho Estado no puede cumplir sus obligaciones con algún agente extranjero. A mayor calificación del país, mayor será el riesgo que se asume al hacer una inversión (Daniels, 2013).

Debido a la fuerte influencia y al amplio impacto de la globalización en la era digital han surgido otros riesgos de operación ajenos a los ya mencionados ligados al transporte y los desastres que están representados por fraudes externos e internos cuyo impacto aumenta rápidamente, a saber: piratería internacional en mares y escenarios tecnológicos, hackers y cibernautas que eligen el crimen como camino, la corrupción de funcionarios, los esquemas de lavado de dinero, el tráfico ilegal de múltiples productos controlados e incluso la violación de envíos para transportar drogas u otras sustancias ilícitas.

Si bien, hay empresas que participan voluntariamente en estas operaciones ilegales o han sido creadas para tal fin, pero también hay empresas víctimas cuyo personal o la competencia participan del delito en consecuencia, por tratarse de riesgos muy difíciles de controlar es recomendable ser muy cuidadosos al contratar empleados y proveedores clave.

Riesgos inesperados

Para comenzar es evidente que los negocios internacionales impactan positivamente la economía de los países, no sólo porque promueven el crecimiento, estimulan la inversión extranjera y aumentan la producción en cantidad y calidad de productos en el mercado, incrementando la competitividad de las empresas como resultado de la adecuada combinación de las variables económicas y administrativas implementadas. Este tipo de negocios cada día adquiere mayor participación en los mercados mundiales, incluyendo naturalmente también cada vez mayor participación de las PYMES. Actualmente quizá no hay empresa grande o pequeña que no sienta los efectos de los acontecimientos y la competencia global, particularmente porque gran número de empresas venden sus productos o reciben provisiones de países extranjeros o ambas cosas a la vez, generando movimiento en la competencia de productos y servicios procedentes del exterior.

Con relación a las empresas que incursionan en los negocios internacionales existe una realidad bastante compleja que se refiere a la necesidad de adoptar modalidades de negocio diferentes a aquellas a las que están acostumbrados y por eso para operar con eficiencia sus directivas y agentes necesitan conocer cómo negociar en el mundo, las cambiantes, nuevas e imprevisibles condiciones socioculturales, logísticas y competitivas del ámbito externo que pueden afectar el desarrollo de las funciones empresariales y sus complejidades en escenarios como la comercialización, la reglamentación, las utilidades de las empresas, la seguridad laboral, los salarios, los precios al consumidor y la seguridad nacional.

De lo ya expuesto se puede deducir que las personas, las empresas y las organizaciones al ampliar su acceso a los recursos, bienes, servicios y mercados a través de áreas geográficas más amplias, también se han visto más profundamente afectados (positiva y negativamente) por las condiciones que encuentran fuera de sus países de origen y es que el mundo actual gira comercialmente, utilizando como ejes nuevos fenómenos económicos, como la internacionalización, la mundialización derivada de la expansión de las empresas multinacionales y la globalización, fenómenos todos que han ampliado las relaciones interdependientes entre personas de diferentes partes de un mundo que ya no está necesariamente dividido en naciones.

Inicialmente se presume que el riesgo depende de la posibilidad que una amenaza se convierta en desastre, aunque en la vida siempre se está expuesto a sufrir un daño o estar en peligro, la vulnerabilidad o amenaza es una constante implícita de la existencia por lo cual la ocurrencia de eventos con efectos negativos para alguien o algo no es ajena al mundo de los negocios.

En primera instancia debe anotarse que muchas veces se asocia un posible peligro o perjuicio con los desastres naturales o los accidentes, pero en el mundo de los negocios también puede resultar de una planeación inadecuada, de la optimista ingenuidad humana, del desconocimiento y otros factores que pueden intervenir al aventurarse en un nuevo mercado si no se prevén las necesarias adaptaciones, los cambios en el entorno, la cantidad de dinero requerido, las verdaderas necesidades de los clientes o la competencia, que no siempre es conocida o leal, por eso es clave mantenerse alerta pues el factor riesgo siempre está presente. Saber anticiparse debe ser una meta fundamental en el proceso de administrar una empresa de la mejor manera como recurso inteligente para evitar el fracaso. La pregunta que surge es obvia: ¿Cómo anticipar los riesgos y más los inesperados en los negocios internacionales?

Para aproximarse a una respuesta valedera es preciso determinar lo que significa “*mantenerse atento*” a las diversas amenazas o accidentes que existen o pueden existir al efectuar un negocio internacional, porque lo primero es estudiar y analizar la propia situación, la situación del país de destino, la del cliente y a ello sumar la condición del medio de transporte a utilizar.

Ante todo, el comercio internacional debe enfrentar diversidad de riesgos, con garantía o sin ella, que muchas veces resultan de la forma en que se toman las decisiones, un proceso que sin lugar a duda es una actividad estratégica. En ese contexto, un riesgo inesperado proviene de la planeación estratégica o de la forma, estilo y preferencias de inversión elegidas por el empresario, pues si no se dimensiona adecuadamente la realidad y se concede prioridad al sueño, el peligro se acercará y tendrá mayor oportunidad de éxito. Si bien el primer paso es prepararse adecuadamente y en profundidad, algunas veces se desgastan recursos importantes, como la contratación de personal que para el caso debe ser especializado en comercio internacional, se decide invertir innecesariamente en equipos que aumenten la capacidad de producción o se contratan locales no muy bien ubicados en los países de destino; un conjunto de decisiones que pueden crear dificultades a la empresa e incluso provocar su quiebra.

El mundo actual, caracterizado por la discontinuidad y el cambio, exige ser precavido al elegir el o los países de destino pues concentrar demasiadas exportaciones en un país con problemas recurrentes de inestabilidad jurídica, social, económica en cuanto a la disposición de divisas, con régimen cambiario caótico, o que presente estallidos de violencia constantes, obliga utilizar con acierto la información ofrecida por las cámaras de comercio y los ministerios promotores. Este riesgo puede preverse y disminuir reconociendo las propias limitaciones, buscando asistencia técnica de gremios, organismos estatales expertos o recurrir a empresas de trading internacional especializadas (Daniels, 2013).

En relación con los riesgos inesperados que han venido surgiendo en el panorama mundial y que por supuesto son motivo de preocupación es necesario reconocer que, en la antigüedad, cuando ya el comercio internacional era bastante arriesgado, no existían. Ellos son: expropiación sin justa compensación; medidas ambientales por parte del gobierno; sanciones comerciales disruptivas; y, errar al diversificar. Cada uno de ellos se explica brevemente a continuación.

En primer término: la expropiación, es la facultad que tiene el Estado de tomar propiedad privada para uso público mediante el pago de una justa compensación. En general, el Estado expropia bienes privados para realizar mejoras a la infraestructura existente y realizar obras públicas nuevas. Este derecho no depende de ningún contrato entre el titular del terreno y el Estado pues se trata de una facultad inherente a la soberanía del Estado, por ser una capacidad tan elevada, se debe ejercer de acuerdo con la ley siempre que los derechos del propietario sean compensados (Calduch, 1999).

Con respecto a los cambios gubernamentales que enfrentan algunos países en Latinoamérica y especialmente Colombia dejan evidencia que también se puede tomar posesión de una propiedad de manera extraordinaria, como serían las expropiaciones de hecho o temporales y es el orden jurídico el que regula la forma de calcular la justa compensación cuando se toma la totalidad de una propiedad privada para uso público. La justa compensación en una expropiación que genera controversia es si el expropiado, luego de realizada la expropiación, queda en las mismas condiciones en las que se encontraba antes de ella. En Colombia dicho proceso judicial, se ciñe a la Ley 388 de 1997 y el artículo 399 del Código General del Proceso. En países como Estados Unidos se utilizan métodos combinados para calcular la justa compensación en expropiaciones (Pera Verdager, 2018).

En relación con el riesgo inesperado que ha venido tomando fuerza por su impacto sobre los negocios internacionales, es el asociado con las medidas ambientales tomadas por diferentes gobiernos derivadas de las decisiones de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y cuyas exigencias pueden obstaculizar la comercialización e incluso servir como subterfugio proteccionista. La idea no es reducir las normas ambientales, sino establecer aquellas más coherentes que a la vez posibiliten su cumplimiento por parte de los exportadores por medio de políticas comerciales y ambientales a partir de las cuales se proteja el medio ambiente y la salud, que no obstaculicen las operaciones de exportadores o importadores.

En primer lugar, el desarrollo sostenible depende de la forma como se mejore el acceso a los mercados para aquellos productos procedentes de los países en desarrollo, razón por la cual las normas, los objetivos y las prioridades ambientales han de reflejar el contexto actual de la protección ambiental y los objetivos de desarrollo sostenible, como lo señala el principio 11 de la Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (Naciones Unidas, 1992). La idea no es minimizar o desatender las normas ambientales, por el contrario, se busca que su cumplimiento por parte de los exportadores sea completo y que se asegure el respeto hacia las medidas sanitarias y fitosanitarias, la seguridad alimentaria, la sanidad animal y vegetal, el acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio en relación, por ejemplo, con las normas y el etiquetado requerido para los diferentes tipos de productos.

Un tercer riesgo inesperado proviene de las sanciones comerciales disruptivas o mejor expresado que generan una ruptura brusca porque ocasionan un cambio determinante en el flujo del mercado. Este tipo de sanciones comerciales pueden ser impuestas por un país contra uno o más países y suelen clasificarse particularmente en el entorno económico para lograr objetivos de política económica, políticos o militares. Dichas sanciones comerciales generalmente se presentan en forma de aranceles a las importaciones, limitando el volumen de ellas, licencias, costos u otros obstáculos administrativos al comercio de contingentes.

Otro tipo de sanción se impone cuando un país considera haber sido tratado injustamente por un socio comercial y decide implementar sanciones al evaluar las acciones consideradas injustas, por medio de las cuales subsidiar una industria nacional por medio del dumping, instalando aranceles o barreras no arancelarias al comercio. Estados Unidos ha empleado este recurso al tomar represalias contra prácticas desleales de comercio. Por ejemplo, en 2002, el país se manifestó contra las prácticas desleales, cuando el presidente George Bush W., aumentó los aranceles sobre el acero importado, buscando proteger la industria nacional contra el dumping ilegal de acero barato por la competencia que representaban Europa y Asia (Gil Echeverry, 2020). La Organización Mundial del comercio (OMC) juzgó los aranceles de los Estados Unidos ilegales, provocando que varios países europeos amenazaran con aranceles de represalia. Esto causó eventualmente que Estados Unidos retirará los aranceles del acero (Organización Mundial del Comercio, 2019).

Con respecto a este recurso constituye un riesgo inesperado por su potencial como herramienta política o militar para lograr que un país cambie su comportamiento político, so pretexto de proteger las libertades civiles, los derechos humanos, las amenazas de agresión o el desarrollo de armas de destrucción masiva. Usualmente las sanciones hacen parte de un enfoque integral, diplomático o militar y son empleadas para cortar financiamiento a los países y organizaciones cuando se considera que existe una amenaza a la paz y la seguridad o que constituye una violación del derecho internacional.

En relación con un cuarto riesgo inesperado se origina cuando una empresa decide aplicar la estrategia de benchmarking al observar que determinada organización dedicada por años a una línea de producción específica cambia su proceso productivo e incursiona en un mercado por completo diferente. En busca de imitar este comportamiento surge la iniciativa de introducir nuevos productos en el mercado, el riesgo surge cuando la diversificación se convierte en amenaza para la estabilidad del negocio por razones como: poco conocimiento del mercado que corresponde al nuevo negocio; escasa capacidad productiva; dinero insuficiente para sobrevivir; o incompatibilidad organizacional con el nuevo negocio.

Hay un quinto riesgo imprevisto derivado del mercado de divisas que se negocian y que depende de los diferentes agentes que participan en él, ya que al tratarse de un mercado mundial accesible las 24 horas del día, en la práctica, se ve limitado por la pausa que generan las operaciones realizadas en el fin de semana porque en esos espacios de interrupción, los operadores pueden tomar posiciones de compra o de venta que se verán reflejadas al inicio de la semana siguiente cuando el mercado empiece a fluctuar. De ahí la importancia de tener presente el horario en que se accede en este mercado durante la negociación para controlar el impacto sobre la liquidez según se opere en una o en varias divisas porque los horarios de apertura de las principales bolsas en el mundo ofrecen la mayor liquidez y el mayor movimiento.

Antes que nada, es necesario resaltar que las principales bolsas de negociación se ubican en Londres, Nueva York y Tokio, siendo los primeros en abrir los mercados asiáticos, en seguida los europeos y los últimos en abrir son los mercados americanos. Si se sabe que el mercado abre el domingo por la tarde (hora de la costa Este de Estados Unidos), y se cierra el viernes a las 4:00 p. m. hora del Este, es posible acceder en forma permanente a los mercados obteniendo mayor liquidez y tener capacidad de respuesta rápida frente a los eventos económicos o políticos que impacten el mercado de valores. Por su parte las fluctuaciones en los tipos de cambio en general suceden por flujos monetarios reales, así como por las expectativas de cambios en ellos a causa de las modificaciones en las diferentes variables económicas como pueden ser el crecimiento del PIB, la inflación, los tipos de interés, el presupuesto y los déficit o superávit comerciales, por mencionar algunas destacadas (Blanchard, 2022).

Sanciones comerciales internacionales

Referirse a sanciones como parte del Nuevo Orden Internacional genera diversas preguntas tanto para los Estados que las imponen como para los que son objeto de ellas. El derecho internacional tiende a mostrar un panorama cada día más positivo porque continuamente se suscriben nuevos tratados de comercio en diferentes áreas. Sin embargo, no deja de existir el riesgo de que se presenten sanciones multilaterales o impuestas por una organización internacional. Dentro de ese marco de referencia para los Estados, los estudiosos y la comunidad internacional es un deber reflexionar en torno a si las sanciones que se van a imponer son moralmente justas, evaluar su conveniencia y revisar si son legales.

Para empezar un emprendedor o inversionista que aspire participar en negocios internacionales debe considerar las situaciones que enfrentan diferentes países en cuanto a su estabilidad a sabiendas que el uso de la fuerza es el último recurso al momento de aplicar una sanción ya que por lo general son de carácter económico, cultural, deportivo, diplomático o de bloqueo de los medios de comunicación y transporte, de y hacia el país objeto de sanción.

Aunque la comunidad internacional a través de la Carta de las Naciones Unidas rechaza el uso de la fuerza, la realidad de años recientes evidencia casos en los cuales es aplicable la excepción contenida en el artículo 51 de la Carta de las Naciones Unidas, que permite el uso de la fuerza a los miembros individualmente o para defensa colectiva o por motivos humanitarios (Naciones Unidas, 1945). La aparición de sanciones puede constituirse en un riesgo inesperado para los negocios internacionales como lo evidencian diferentes situaciones políticas que pueden desequilibrar las economías con ejemplos claros como los eventos presentados en Irak, Yugoslavia, Ucrania o Israel. Aunque la efectividad de algunas restricciones históricamente ha sido puesta en entredicho por la sociedad y las naciones, pues no siempre logran detener las agresiones y pueden incluso despertar temor frente a las consecuencias colaterales, generando dificultades o impidiendo su aplicación.

Lo anterior puede significar que cuando se imponen medidas de carácter económico sus consecuencias pueden tener múltiples efectos porque abarcan desde medidas comerciales, como la prohibición de importar y exportar, hasta financieras, como la congelación de activos financieros en el exterior del país sujeto a la sanción, conllevando un conjunto de riesgos inesperados para los mercados y los comerciantes. Como ya se mencionó las sanciones internacionales son medidas coercitivas que los Gobiernos y las entidades supranacionales aplican contra Estados, empresas o individuos que suponen una amenaza para la seguridad global. Incluyen restricciones económicas, diplomáticas, comerciales, militares e incluso deportivas, y sus objetivos son debilitar y reducir la capacidad de maniobra de los actores sin hacer uso de la fuerza. Algunas de las sanciones más frecuentes son el embargo de armas, la prohibición de visados, la cancelación de exportaciones e importaciones o la congelación de activos. Su aplicación, sin embargo, en ocasiones ha sido ineficaz o ha perjudicado a la población de los Estados sancionados (Álvarez Zárate, 2018).

Si bien las sanciones se han utilizado como herramienta diplomática desde la Antigüedad. Quizá la más antigua conocida fue el embargo comercial de Atenas a Megara en el 432 a. C., con la cual Atenas buscaba castigar la ocupación de la tierra sagrada de Deméter, diosa griega de la agricultura, que los habitantes de Megara habían realizado en Eleusis. Tales restricciones diezmaron la economía de Megara provocando la reacción de los aliados de Esparta y el estallido de la guerra del Peloponeso (Álvarez Zárate, 2018).

Para el presente artículo es válido mencionar que se puede imponer limitación de importaciones y exportaciones bien sea por medio de cuotas impuestas; restricción en la aprobación de licencias; embargos comerciales que pueden ser limitados o totales; la imposición de tarifas aduaneras discriminatorias, como la negación del status de Nación Más Favorecida y el acceso al Sistema General de Preferencias. De manera similar se pueden imponer medidas de restricción o cancelación de derechos pesqueros, proyectos de inversión o desarrollo conjuntos; suspensión o cancelación de acuerdos comerciales; prohibición de exportaciones tecnológicas; elaboración de listas negras dirigidas a los habitantes del país objeto de la medida; o prohibición de asegurar activos del país.

Ahora bien y aunque no son medidas económicas propiamente dichas, existen prohibiciones aplicables a las comunicaciones que pueden tener efectos económicos; tales como: restricción, suspensión, cancelación de vuelos desde y hacia el país sujeto de las sanciones, así como restricción de sobrevuelo a sus aerolíneas comerciales. También restricciones de tránsito marítimo o terrestre. Sin descuidar las medidas diplomáticas y políticas que pueden ser la primera forma de afectar a negativamente a determinado país y que usualmente anticipan las medidas económicas o de fuerza. Entre algunas de sus consecuencias pueden surgir: la protesta pública, la censura, la condena y hasta el veto

en contra de la admisión o el voto a favor de la expulsión del país objeto de la medida por parte de los organismos internacionales. De forma similar hay medida como retrasar o cancelar visitas oficiales, reuniones o negociación de tratados o acuerdos, denegar credenciales a diplomáticos y la suspensión o expulsión de organizaciones internacionales. Todas ellas con potencial para perjudicar los procesos de negociación internacional convirtiéndose en riesgos inesperados

3.-MÉTODO

La investigación fue de carácter exploratorio porque se buscó estudiar un problema que no está claramente definido, lo cual genera la necesidad de comprenderlo mejor, pero sin proporcionar resultados concluyentes. Dado que la investigación exploratoria es una técnica flexible, comparada con otras clases de estudios, quien investiga debe estar dispuesto a correr riesgos, ser paciente y receptivo porque el problema, se asume, está en su fase preliminar. Entre las ventajas de haber elegido este tipo de investigación pueden mencionarse que otorga prioridad a los puntos de vista de las personas, se encuentra enfocada en el conocimiento que se tiene de un tema, por lo cual el significado es único e innovador, carece de una estructura rígida que favorece la libertad de procedimientos para el investigador y puede hallar respuesta a problemas no tenidos en cuenta con anterioridad.

En un principio para determinar al tamaño de la muestra se consultaron las bases de datos del DANE y la Cámara de Comercio de Bogotá obteniendo un universo de 2.734 empresas distribuidas en los treinta y dos departamentos del país, la aplicación de la fórmula para universo finito arrojó una muestra de 338 empresas, se decidió entonces enviar por medio de la plataforma Google workspace el instrumento de recolección de información a 350 de las empresas teniendo como criterio de selección aquellas con orientación a los negocios internacionales, indicando el objetivo de la investigación y solicitando el respectivo consentimiento. Los medios de comunicación utilizados fueron: correo electrónico y WhatsApp. Una vez recibidos los formatos respondidos se tabularon y analizaron los datos. En ese orden de ideas las fuentes primarias fueron los empresarios que respondieron el instrumento y las secundarias diferentes textos, publicaciones y sitios web tanto nacionales como internacionales.

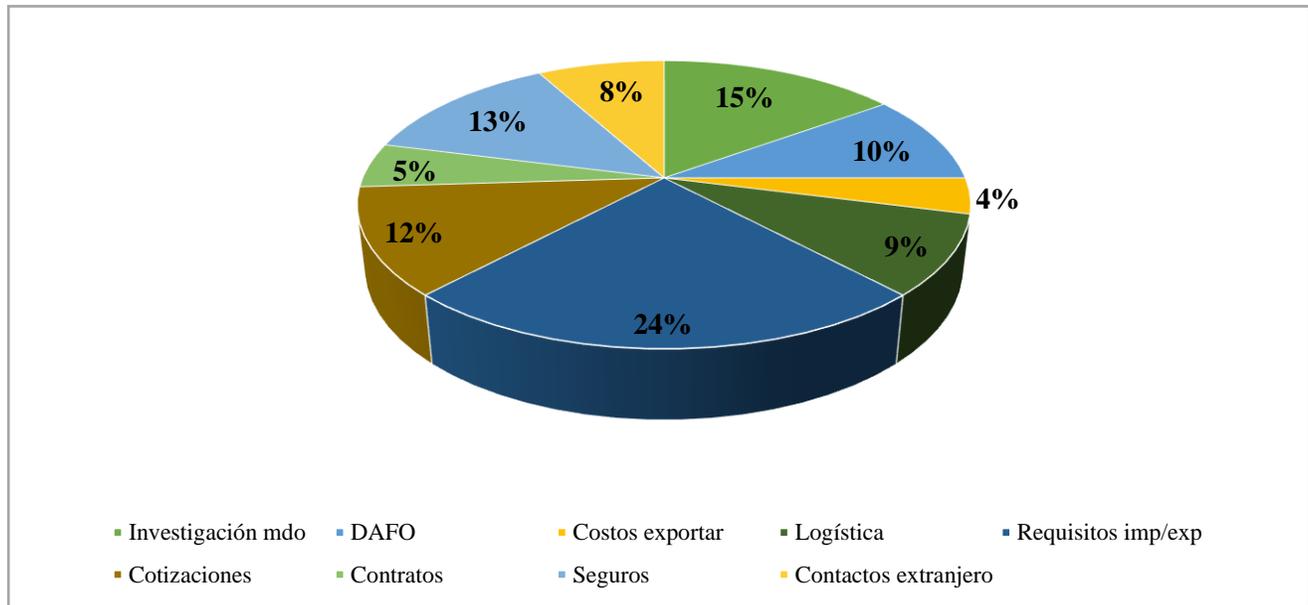
Los criterios de inclusión fueron empresas colombianas con menos de diez años de creación que recientemente incursionan en los negocios internacionales, mientras los de exclusión fueron que superaran los diez años de creadas y con trayectoria internacional. Para el análisis de los datos se procedió a contrastar las respuestas obtenidas por medio de gráficas que resultaron de la tabulación de la información recibida.

4.-RESULTADOS

Los datos recolectados señalan que los empresarios, en su mayoría, no consideran muchos de los riesgos como inesperados que pueden enfrentar y su actitud es más bien pasiva respecto de las realidades que enfrentan en el mundo globalizado y dinámico en que se mueven los negocios internacionales, pues sus respuestas reflejan costumbres conservadoras en lugar de acciones proactivas para llevar sus negocios con garantía de éxito hacia el plano internacional.

Con respecto al instrumento de recolección de información se recibieron en total 343 formularios respondidos de las empresas que en su mayoría fueron Sociedades Accionarias Simplificadas (SAS) y en menor cantidad Sociedades Anónimas y Limitadas, algunas figuran como No Clasificadas Previamente (NCP). Es de anotar que se conservó la reserva en cuanto nombres de empresas y personas que respondieron, todas registraron NIT y correo electrónico. La información obtenida y sus datos más representativos junto con un breve análisis se encuentran en las siguientes gráficas 1.

Gráfica 1. Principales componentes de su plan de negocios internacionales

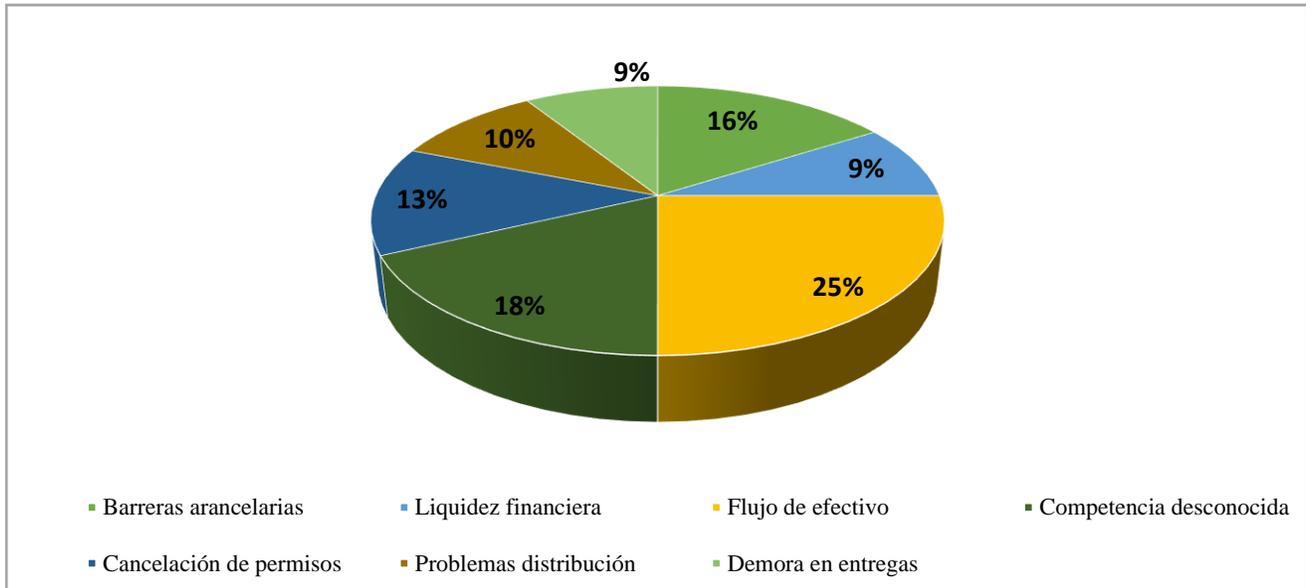


Fuente: Elaboración propia (2024).

Por lo que se refiere a esta pregunta la mayoría de las respuestas obtenidas señalan que los empresarios dan prioridad a conocer los requisitos necesarios para importar y exportar tanto nacionales como internacionales, también se ocupan de investigar el mercado en el cual aspiran a incursionar y tienden a adquirir los seguros que consideran importantes para emprender sus negocios en el exterior. Es decir, sus procedimientos estratégicos tienden a ser tradicionales y poco innovadores.

Con respecto a los riesgos naturales identificados se evidencia una preocupación común en las respuestas a esta pregunta señalando como los riesgos más destacados: el flujo de efectivo, el desconocimiento de la competencia y las barreras arancelarias, lo cual ratifica en parte lo expuesto antes en torno a las obligaciones tributarias, impuestos y posibles limitaciones o bloqueos que pueden enfrentar los emprendedores en negocios internacionales.

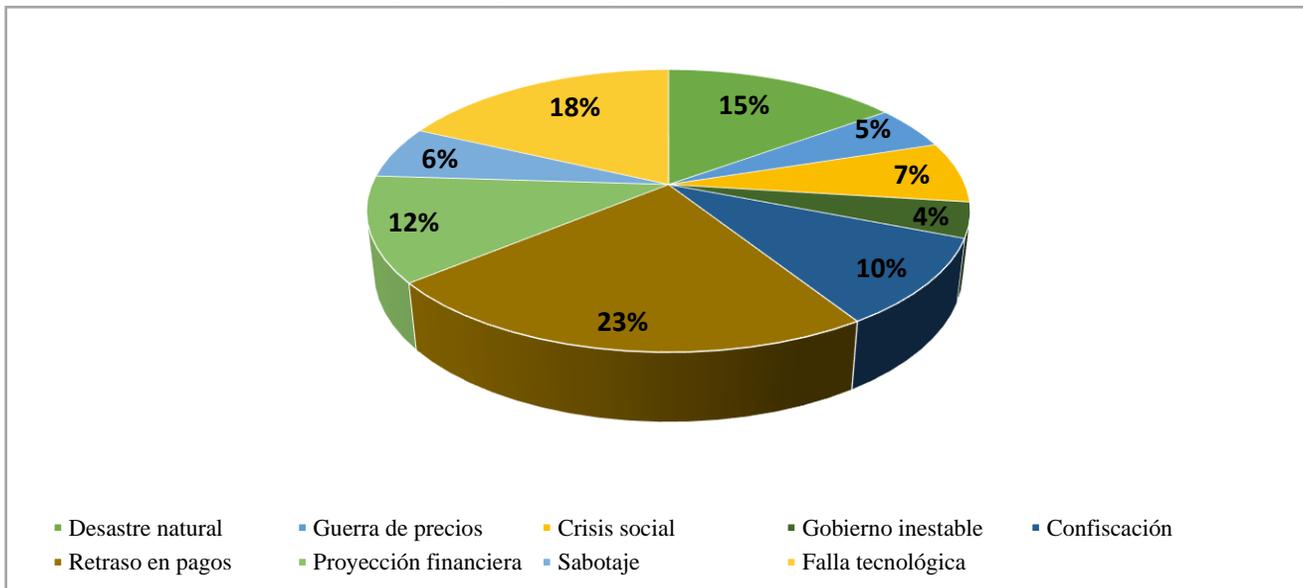
Gráfica 2. Riesgos naturales identificados que puede enfrentar su plan de negocios



Fuente: Elaboración propia (2024).

En relación con esta pregunta y sin desconocer que todas las opciones aportadas son importantes y constituyen riesgos inesperados, es preciso destacar aquellos que denotan en efecto alto potencial para amenazar seriamente los negocios, siendo los más peligrosos e indeseados el retraso en los pagos por diversas causas, las fallas tecnológicas, ya que en la actualidad muchos negocios dependen de estas plataformas y los desastres naturales que como es de conocimiento común indudablemente tienden a ser inesperados.

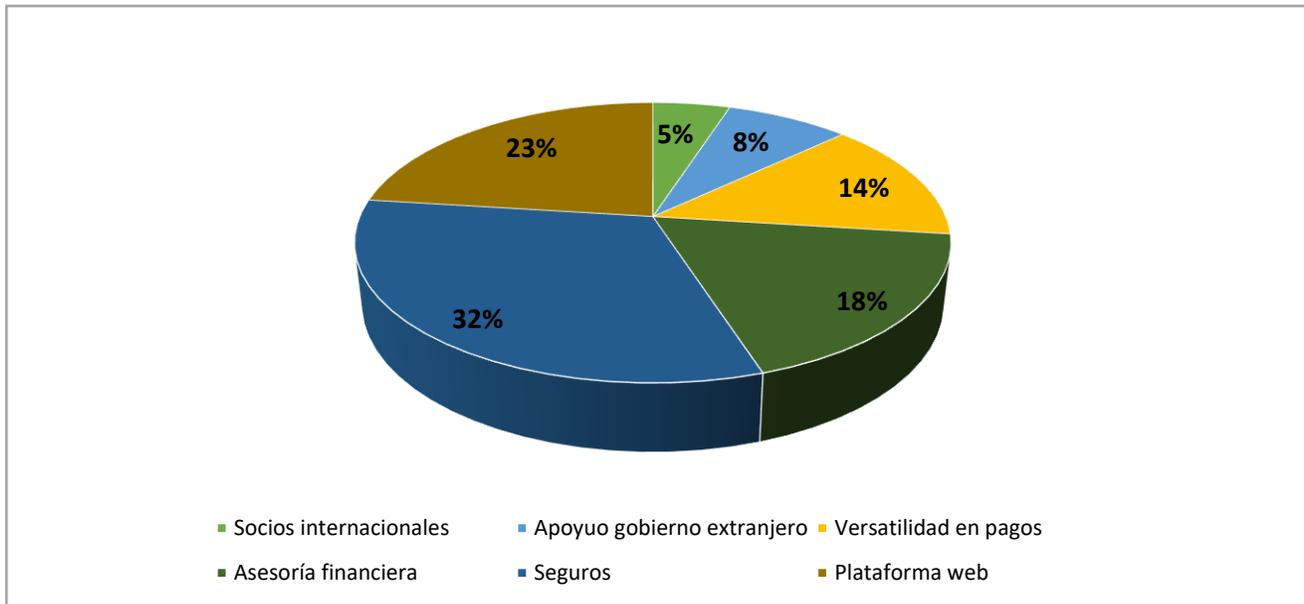
Gráfica 3. Riesgos inesperados que ha considerado. Caso confirmativo.



Fuente: Elaboración propia (2024).

Lo que se refiere a las respuestas para esta pregunta en su mayoría (32%), señalan que los empresarios confían en los seguros como recurso clave para afrontar los riesgos inesperados, sin embargo, también muchos se inclinan por elegir las plataformas web y otros consideran que en la asesoría financiera pueden encontrar soluciones adecuadas para enfrentar situaciones de riesgo inesperadas.

Gráfica 4. ¿Tiene diseñado un plan de contingencia si surge algún riesgo inesperado en el proceso comercial? ¿Cuál plan?



Fuente: Elaboración propia (2024).

Bajo esa perspectiva puede afirmarse que las empresas enfocadas a los negocios internacionales en Colombia requieren mantenerse atentas a todo tipo de riesgo inesperado o no, asumirlo como una realidad procurando mitigarlo para proteger el negocio y al equipo, aplicando estrategias que reduzcan la posibilidad de tener sorpresas, dando seguimiento a los procesos, identificando los obstáculos de un solo vistazo y teniendo claridad para que todo el equipo sepa cuáles son sus responsabilidades, cuándo y cómo debe cumplirlas, sin esperar hallarse de repente en medio de un peligro inminente que avanza y no es posible detener.

En primer lugar, hay que considerar que reducir los riesgos significa trabajar con menos incertidumbre y para ello se requiere que las organizaciones y las empresas diseñen y ejecuten, en equipo, una estrategia o plan de mitigación del riesgo basado en una matriz dirigida a evitar cualquier acción que tenga el potencial de transformarse en riesgo indeseado e impidiendo acciones que conduzcan a su aparición.

En primer término, el uso de una matriz para identificar riesgos es un recurso útil siempre que esté basada en tres elementos: la gravedad que puede representar cualquier riesgo contrastada con la probabilidad de que se presente; ese contraste arroja como resultado el impacto posible de la situación y hará que resulte factible actuar en consecuencia tomando las mejores decisiones antes, durante o después

de la situación. Este tipo de matriz tiene el gran valor de permitir anticiparse y evaluar los riesgos de un proyecto durante las etapas de inicio y planificación, particularmente durante tiempos de incertidumbre o en aquellos momentos que las condiciones económicas se muestran cambiantes.

Para comenzar, una vez identificados los riesgos inesperados por medio de la citada matriz se puede proceder a la elaboración de un Modelo de Operación por Procesos compuesto por tres módulos, a saber: un Módulo de Planeación y Gestión que agrupe los componentes y elementos que permiten asegurar de una manera razonable, que la planeación y ejecución de la empresa tendrán los controles necesarios para su realización; un Módulo de Evaluación y Seguimiento que se encargue de agrupar los parámetros que garanticen evaluar en forma permanente los resultados de las negociaciones a través de sus diferentes mecanismos de verificación, evaluación y seguimiento, finalmente un Eje Transversal de Información y Comunicación con base en el cual se pueda vincular la empresa con el entorno facilitando la efectiva ejecución de sus operaciones internas y ofreciendo al consumidor una participación directa en el logro de los objetivos.

Si la empresa tiene claras su misión y visión será posible desarrollar aquellos planes y programas que sirvan al fortalecimiento de la estructura organizacional generada por el modelo de operación que garantice los resultados comerciales y aumenten la cadena de valor entendida como la interrelación de los procesos misionales dirigidos a satisfacer las necesidades y requisitos de los clientes porque la cadena de valor es una herramienta de análisis estratégico que ayuda a determinar la ventaja competitiva de la empresa permitiendo examinar y dividir la compañía en sus actividades estratégicas más relevantes a fin de entender cómo funcionan los costos, las fuentes actuales y en qué radica la diferencia y alcanzar un análisis estratégico constante que conduzca a mejorar la rentabilidad de la empresa.

5.-CONCLUSIONES

Los riesgos inesperados pueden surgir en cualquier tipo de negocio y en cualquier momento por eso es tan importante que los empresarios tengan preparados planes de contingencia, que desarrollen programas de capacitación para su personal y los lleven a cabo en forma periódica porque la única forma con que cuentan para al menos procurar prever el futuro es mantenerse alerta a los cambios, a las nuevas tendencias del mercado y a las novedades normativas que pueda generar el Estado.

Con respecto al sentido común es muy importante cuando se incursiona en nuevos mercados y siempre es benéfico contar con asesoría profesional que puede ser brindada por personas u organizaciones como las Cámaras de comercio o los Ministerios de comercio, pues estas autoridades son las que con mayor experiencia y conocimiento pueden anticiparse y detectar los riesgos inesperados que enfrentará un negocio internacional antes de comenzar o cuando está en su fase inicial.

Con relación al valor de implementar un Modelo de Operación por Procesos es que favorece la articulación entre los procesos estratégicos, misionales y de apoyo a la vez que define la cadena de valor como una representación general de los procesos estratégicos, misionales y de apoyo, los cuales en su interacción pueden maximizar la misión de la institución y garantizar un excelente rendimiento presupuestal.

Con respecto a los empresarios que se aventuran a incursionar en la dinámica de los negocios que mueven el mundo globalizado, es recomendable identificar, además de los riesgos naturales propios de dicho mercado, otros riesgos inesperados que pueden surgir a diario por causa de las guerras, los disturbios internacionales o los cambios políticos y controles legales que aparecen con base en el avance tecnológico y de las comunicaciones, pues en un planeta, al parecer, cada vez más pequeño son muchas las amenazas y situaciones inusitadas capaces de afectar el mercado de divisas, los sistemas de transporte, la logística de las importaciones y exportaciones e incluso la incertidumbre en torno a la calidad, características y condiciones reales de los productos que se envían o reciben en un momento determinado cuyo potencial finalmente es que pueden amenazar el éxito de cualquier plan de negocios aunque se haya diseñado con dedicación y conocimiento.

Alcances

En primer término, con la investigación se obtuvo información directa de empresarios que se encuentran inmersos en el mundo de los negocios internacionales y también de algunos de ellos que apenas están incursionando en él, habiéndose alcanzado un aporte relevante en torno a la importancia de conocer los controles legales existentes en los países con mayores índices de exportación e importación a nivel mundial, así como de los riesgos inesperados que se pueden derivar tanto de las acciones de la naturaleza como de aquellas relacionadas con actividades humanas que desequilibran el estado normal de los acontecimientos.

Limitaciones

Con respecto a las limitaciones encontradas durante la investigación para el caso de Colombia, aunque los resultados del estudio aportan nuevo conocimiento no es posible su generalización por el carácter cualitativo de este y es de anotar que la muestra presentó algunas deficiencias en cuanto a que las respuestas provinieran, en su totalidad, de empresas dedicadas exclusivamente a los negocios internacionales.

Líneas futuras del estudio

Antes que nada y como consecuencia de la globalización es presumible que el potencial del comercio internacional cada día sea mayor dando lugar a nuevas formas y estilos de negocio que proporcionen nuevas expectativas para el estudio de también nuevos fenómenos no solo derivados de las fluctuaciones cambiarias sino de las novedades que a diario aporta la tecnología por tanto habrá que afrontar problemas particulares y situaciones complejas relacionadas con las empresas comerciales globales cuyo impacto sobre la vida cotidiana, el gobierno, la comunidad, y todo tipo de organizaciones interesadas en crear, administrar o fortalecer sus negocios.

En relación con el desenvolvimiento de las múltiples operaciones comerciales alrededor del mundo y los cambios en las políticas de los países la investigación permite abordar temas que involucran tanto grandes como pequeñas empresas que tengan planeado aumentar su base de clientes en los próximos años enfocando sus negocios ya sea hacia Norteamérica, Europa o Asia con objetivos claros direccionados al desarrollo sostenible, a mejorar o alargar la vida útil de sus productos o beneficiarse de las fluctuaciones en las tasas y el tipo cambio, entre otros.

REFERENCIAS

- Álvarez Zárate, J. M. (2018). Las sanciones económicas internacionales. *Contexto*, 51-62.
- Banco Mundial. (2023). *Informe sobre el desarrollo mundial 2022*. Washington: Grupo Banco Mundial.
- Blanchard, O. (2022). *Macroeconomía*. New York: Prentice-Hall.
- Calduch, R. (1999). *Relaciones internacionales*. Madrid: Ciencias sociales.
- Daniels, B. (2013). *Negocios internacionales, ambientes y operaciones*. New York: Pearson.
- Gil Echeverry, J. H. (2020). *El negocio jurídico mercantil*. Bogotá: Legis.
- Klein, N. (2011). *No logo, el poder de las marcas*. Barcelona: Paidós.
- Llamazares, O. (2022). *Guía práctica de los Incoterms*. México, D. F.: Global Marketing.
- Naciones Unidas. (26 de junio de 1945). Carta de las Naciones Unidas. San Francisco, Estados Unidos : Naciones Unidas.
- Naciones Unidas. (1992). *Declaración de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo*. New York: ONU.
- Organización Mundial del Comercio. (2019). *Sanciones gubernamentales*. Ginebra: OMC.
- Organización mundial del comercio. (2023). Examen estadístico del comercio mundial. Ginebra: OMC.
- Pera Verdaguer, F. (2018). *Expropiación forzosa*. Madrid: Bosch S. A.
- Pireddu, M. (2015). *La globalización del entorno*. Barcelona: Gedisa.
- Talero Rueda, S. (2022). *Arbitraje comercial internacional*. Valencia, España: Tirant lo blanch.
- Universidad EAFIT. (2018). Notas de clase. *Consultorio contable*. Medellín: EAFIT.