

Estudio sobre la situación actual de las empresas de alimentos en Barranquilla, Atlántico

Study on the current situation of the food companies in Barranquilla, Atlántico

DOI: 10.21803/adgnosis.9.9.435

Resumen

En el presente estudio, se pretende conocer la situación actual de las empresas del sector alimentos en Barranquilla, analizando las variables del entorno económico mundial, latinoamericano, colombiano, región caribe, departamento del Atlántico, hasta llegar a la ciudad de Barranquilla; teniendo como base la perspectiva de diferentes investigaciones con puntos de incidencia. Se plantea las características de las empresas de alimentos, con el propósito de aumentar la competitividad, se establece entre las principales acciones; es estratégico invertir en el desarrollo de los proveedores de las materias primas con prácticas ambientales eficientes, crear nuevos productos y mantener una buena imagen para posicionar y así ampliar el mercado. Los dirigentes del Atlántico deben dirigir sus esfuerzos en buscar nuevos inversores económicos, articular con las principales instituciones del gobierno que invierten con recursos económicos o factor humano tanto en el sector rural y urbano para las pequeñas y medianas empresas. El gobierno rige un papel fundamental para aplicar medidas como reducir incertidumbre de reforma tributarias, disminuir el contrabando, invertir en aumentar las capacidades de las empresas como productividad, calidad y estrategias de comercialización, disminuir los efectos de los fenómenos del clima por medio del desarrollo de medidas de mitigación y regulación, controlar los principales factores que potencializan la depreciación del peso por medio de acciones a largo plazo, simplificar las restricciones de entrada y salida de alimentos para no afectar la producción de alimentos, competitividad y por ende el crecimiento económico del sector.

Palabras clave: *Producto Interno Bruto, Competitividad, Mercadeo, Costos, Valor agregado.*

Abstract

In the present study, we intend to know the current situation of food companies in Barranquilla, analyzing the variables of the global economic environment, Latin American, Colombian, Caribbean Region, Atlántico Department, until reaching the city of Barranquilla, based on the perspective of different investigations with points of incidence, it raises the characteristics of food companies, the goal is to increase competitiveness, is established among the main actions; It is strategic to invest in the development of suppliers of raw materials with efficient environmental practices, create new products and maintain a good image to position and thus expand the market. The leaders of the Atlántico should direct their efforts in seeking new economic investors, articulating with the main government institutions that invest with economic resources or human factor in both the rural and urban sector for small and medium enterprises. The government governs a fundamental role to implement measures such as reducing uncertainty of tax reform, reducing contraband, investing in increasing the capacities of companies such as productivity, quality and marketing strategies, reducing the effects of climate phenomena through the development of mitigation and regulation measures, control the main factors that potentiate the depreciation of the peso through long-term actions, simplify the restrictions of entry and exit of food to not affect food production, competitiveness and therefore the economic growth of the sector.

Keywords: *Gross Domestic Product, Competitiveness, Marketing, Costs, Added Value.*

Gustavo Pacheco Castro¹
Jorge Cervera Cárdenas²
Ingrid Cobo Sardoth³

Cómo citar este artículo:

Pacheco, G., Cervera, J. & Cobo, I. (2020). Estudio sobre la situación actual de las empresas de alimentos en Barranquilla, Atlántico, 9(9), p 33-48. DOI: 10.21803/adgnosis.9.9.435

1 Economista, Corporación Universitaria de La Costa. Especialista en Evaluación de Proyectos de Inversión, Universidad del Norte. Jefe de Investigaciones Económicas, Cámara de Comercio de Barranquilla. Correo: gpacheco@camarabaq.org.co

2 Ingeniero Industrial, Universidad del Atlántico. Magister en Administración de Empresas e Innovación, Universidad Simón Bolívar. Gestor de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables, Universidad Autónoma del Caribe. Líder del grupo de investigación GEMS (Group Strategic Management and Administration Maritime, Port and Fluvial). E-mail: jolveracardenas@aol.com

3 Ingeniera de Alimentos, Universidad Pamplona. Especialista en Alta Gerencia. Universidad Autónoma del Caribe. Monitorea de Campo, Programa Mundial de Alimentos (WFP). Correo: ingrid.cobo@wfp.org



Introducción

En Colombia, las empresas que se crearon en el primer semestre del año 2018, fue de 185.330 unidades productivas, entre personas naturales y personas jurídicas; obteniendo un incremento del 3.6%, frente al mismo período del año 2017. Pero se da el caso de la disminución del número de sociedades liquidadas, la cual bajo en un 24.8%, registrándose en el primer semestre del 2018, la salida de 142.048 unidades económicas, de las que se destaca el cierre de 5.962 sociedades jurídicas y el resto eran empresas de personas naturales (Lozano Garzón, 2018).

Aunque se presenta esta disminución, siguen siendo cifras alarmantes, esto más debido a que el país en el año 2017, “la economía colombiana alcanzó una tasa de crecimiento de 1,8%, lo que representa una caída de 0,2 pps frente al crecimiento de 2016 (Gráfico 1). Por su parte, el crecimiento del PIB en el cuarto trimestre (1,6%) estuvo por debajo del promedio de los últimos cuatro trimestres (1,83%)” (Alvarado, Gómez, Navarrete, Otero, & Pinchao, 2018)

Es importante destacar como ha sido la disminución considerable del PIB de Colombia en los últimos años, como se puede observar en el siguiente gráfico:

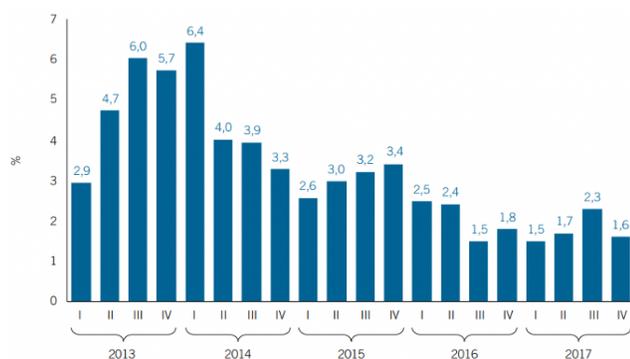


Gráfico 1. Dinámica reciente del crecimiento del PIB.

Fuente: Tomado con fines académicos de (Alvarado, Gómez, Navarrete, Otero, & Pinchao, 2018, p. 14)

Cabe destacar, que existen sectores que han tenido cierto crecimiento como por ejemplo la agricultura con un crecimiento del 4.9% entre 2017 y 2016, pero el cual sólo posee un 6.3% de participación del mer-

cado colombiano. Asimismo, sectores como servicios sociales (15.6% de participación), Establecimientos Financieros (21.2% de participación) y Comercio (12.2% de participación) presentaron crecimientos del 3.4%, 3.8% y 1.2% respectivamente. Por el contrario, se observa un decrecimiento de algunos sectores como Minería, Construcción, transporte e industria que tienen una participación en el PIB nacional en el 2017 de 6.1%, 7.2%, 7% y 10.9% respectivamente (DANE, 2017).

De acuerdo al Centro Virtual de Negocios (2018), en Colombia, el sector de alimentos y bebidas logró obtener ingresos cercanos a los U\$13.200 millones en el año 2017, en donde las industrias de: molinería, panadería y repostería, con una participación del 31%, seguido de las industrias del sector: lácteos, harinas, confitería, snacks, frutas, legumbres, aceites, salsas, cárnicos, helados y postres. Asimismo, se espera obtener un crecimiento de la Industria Alimentaria, aproximado del 7% anual para el año 2018.

Por otra parte, cabe destacar que la supervivencia de los negocios en Colombia, el cual muestra que se encuentra por encima de países como: Portugal, México, Alemania, Dinamarca y España. Pero, se encuentra muy lejos de países como son: Holanda, Eslovenia y Bélgica. Esta supervivencia de las empresas colombianas, se destaca por tener un decrecimiento al tercer año del 61%, aunque superando a Portugal, con 35.3%; Hungría, con 50.3%; Alemania, con 50.2%; el Reino Unido, con 49.6%; Dinamarca, con 52.8%; Noruega, con 53.4%; Polonia, con 55.7%; Bulgaria, con 60.3%; República Checa; con 60.4%; Argentina, con 60.1%, y España, con 55.1%. El líder indiscutido es Bélgica: 98.4% De igual manera, se observa que luego de 5 años solo sobreviven el 42.9% de las empresas creadas en Colombia, superando a países como Portugal, México, Hungría, Alemania y el Reino Unido. (Lozano Garzón, 2017).

Por lo anterior, en la presente investigación tiene como propósito estudiar la situación actual de las empresas de alimentos ubicadas en la ciudad de Barranquilla y su Área Metropolitana (Atlántico, Colombia).

Metodología

La presente investigación está enmarcada en el paradigma Cuantitativo (Hernandez Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Rubio, 2014), por lo que fue necesario observar a continuación el método de investigación con el que se fundamentó la presente investigación. Asimismo, el Tipo de Investigación desarrollado en la presente investigación es Analítico – Inductivo (Hernandez Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Rubio, 2014), enmarcado en un paradigma Cuantitativo; esto debido a que la investigación busca realizar un análisis de la situación actual de empresas en la competitividad de las empresas del sector de alimentos de la ciudad de Barranquilla.

Expuesto lo anterior, el diseño de investigación aplicado fue Transeccional o Transversal (Hernandez Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Rubio, 2014), que tiene característica en la recolección de datos en un único momento y es de tipo exploratorio-descriptivo. Este diseño tiene como propósito el describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

Para la elaboración de esta investigación se utilizó la información suministrada por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos OCDE, Euromonitor Internacional, Fondo Monetario Internacional FMI, Asociación Nacional de Empresarios de Colombia ANDI, Registro Único Empresarial y Social RUES, Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio Confecámaras. Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL y el Departamento Nacional de Estadística, DANE. En cuanto a las fuentes secundarias se utilizó información generada por el sector productivo, además de estudios, informes y diagnóstico del sector.

Marco Teórico

Se diseñó un modelo conceptual de los factores determinantes para la situación actual empresarial para caracterizar el objeto de estudio. Teniendo en cuenta

la revisión de la literatura y atendiendo la definición y el marco conceptual.

Tabla 1.

Propuesta de factores relevantes en la situación actual de las empresas

DESCRIPCIÓN DE FACTORES	AUTORES
Mercadeo/ Falta estrategia de mercado	Rojas S. & Vega R., 2011
Creación de Valor compartido	Méndez M. & Gómez M., 2017
La competitividad/ Integración Empresarial	Montoya L & Montoya I. & Castellanos O. 2008
Imitación de un aglomerado empresarial	Restrepo L. 2005
Investigación y desarrollo	Polo J. & Ramos J. & Arrieta A. & Gonzales A. 2017
Factores macroeconómicos	Tascon M. & Castaño F. 2010
Rentabilidad activos y nivel de endeudamiento	Pérez J & Lopera M. & Vásquez 2017
Reducción de recursos, sin renovación.	Mora M. 2013
Forma de Constitución de la Empresa	Reina W. & Sepúlveda C. & Gonzales J. 2016
Costos de ventas y costos operacionales	Romero F. 2015
Competitividad y tecnología	Fagerberg (1996)

Fuente: Elaboración propia, a partir de trabajos y estudios de los autores citados

El tipo de interés de mercado, la tasa impositiva, el índice de inflación, la evolución del PIB u otras variables similares recogen en parte algunas de las causas que pueden contribuir al éxito o fracaso de las empresas, pero las variables contables solo varios meses más tarde se verán afectadas por el efecto de la variación de estas. Así, en épocas de cambio, las inconstancias del entorno pueden contribuir a la predicción antes que las variables de la propia empresa (Tascon M. & Castaño F. 2010).

Las empresas Latinoamericanas de pequeña y mediana, se consolida como la mayor oportunidad de avance en todos los niveles, pero antes se necesitan un contexto económico y político para desarrollarse para superar las dificultades que su tamaño trae, dentro de las posibles soluciones la integración empresarial eficiente para alcanzar rápidamente avances en este sentido. (Montoya L & Montoya Ivan & Castellanos O., 2008).

Las variables como la diversificación de la oferta, la edad del emprendedor, aportan positivamente a la sostenibilidad del emprendimiento, mientras que la forma constitución de la empresa, específicamente constituirse como S.A.S., bajo el modelo de Cox, afecta negativamente la supervivencia, así como el endeudamiento financiero, emprendimiento serial y la ubicación de la empresa, cuando está en sector residencial,

las cuales afectan la sostenibilidad de los emprendimientos. (Reina W., Sepúlveda C. & Gonzales J. 2016).

La erosión de las utilidades puede darse tanto por el ingreso de nuevos participantes como por imitación. El primer proceso lleva a una guerra de precios inevitable y el segundo crea distorsiones generadas en la búsqueda de posiciones estratégicas seguras, y es la razón por la que las compañías siguen convergiendo, aun cuando los efectos de dicha actividad sean destructivos y castiguen los estados financieros de las empresas. (Restrepo L. 2005).

El gasto en la investigación y desarrollo (I + D) es significativo para explicar las innovaciones en producto, pero no es determinante para la innovación en proceso, en línea con las tendencias del sector. Por su parte, la probabilidad conjunta de realizar I+D y ambos tipos de innovación tecnológica incide positivamente sobre la probabilidad de lograr ventas de productos innovadores en el mercado nacional y la probabilidad de exportar. (Polo J., Ramos J., Arrieta A. & Gonzales A. 2017)

La aplicación de las estrategias de mercadeo en las organizaciones tipo Mipymes son vitales para la competitividad ya que la carencia de estos está asociado a un bajo entrenamiento en temas de planeación y gestión del mercadeo a largo plazo y también la insuficiencia de recursos financieros para fortalecer la implementación estratégica y cuya causalidad tiene significativos elementos de mala administración. (Rojas & Vega, 2011).

Las iniciativas de inversión social, desarrollo de proveedores o prácticas ambientales eficientes que benefician a la comunidad, son motivadas en gran parte por un posicionamiento de la imagen de la empresa y la ampliación de su mercado en caminadas a lograr su permanencia por medio de un desarrollo de programas o proyectos orientadas a la satisfacción de necesidades de la sociedad como la creación de nuevos productos y/o servicios. (Méndez & Gómez, 2017).

Las decisiones tácticas que pretender reducir los recursos de la empresa, pero que no se plantean renovarlos. Las desinversiones de activos y recortes de

planta de personal que tienen por objeto únicamente la reducción de los costos pueden producir a corto plazo una ventaja competitiva para la empresa, pero que será difícilmente sostenible, ya que el recorte de gastos puede ser rápidamente imitado por la competencia. Por el contrario, las estrategias de reestructuración en donde se combinan cambios en los activos con cambios organizativos y en donde la empresa no solamente desinvierte parte de su cartera de recursos, sino que pretende desarrollar cambios profundos en la forma en que éstos son gestionados, son las que se espera tengan efectos positivos y duraderos en la capacidad de la empresa para crear valor para sus propietarios. (Mora M., 2013).

Las empresas les conviene crecer lo suficiente para cubrir sus erogaciones, la disminución o no crecimiento de las ventas, aumenta los costos promedios de ventas, gastos operacionales de administración y gastos operacionales de ventas reduciendo sus utilidades, alcanzando a incurrir en pérdidas. (Romero F. 2015)

Las empresas colombianas que reportaron sus estados financieros a la Superintendencia de Sociedades de Colombia para el periodo 2011-2015, con el fin de estimar la probabilidad de riesgo de quiebra, se construyen a partir de sus estados financieros diez indicadores; dos indicadores de liquidez (razón corriente y razón de tesorería), un indicador de actividad (rotación activos), tres indicadores de rentabilidad (margen neto, rentabilidad activo y rentabilidad patrimonio), dos indicadores de endeudamiento (endeudamiento financiero y nivel de endeudamiento) y dos indicadores de apalancamiento (apalancamiento corto plazo y apalancamiento largo plazo), se observó que las variables rentabilidad activos y nivel de endeudamiento resultaron ser significativas en la estimación (Pérez J., Lopera M. & Vásquez, 2017).

Por otra parte, Fagerberg (1996) contextualizando el comercio internacional, observó que los países industrializados que incrementaban su participación de mercado también experimentaban un mayor crecimiento en su productividad e incrementaban asimismo sus capacidades tecnológicas. Llegó a la conclusión

que la competencia basada en tecnología es más relevante y no la basada en precios, por lo que equiparar la competitividad internacional únicamente con base en indicadores de costos o precios unitarios relativos puede ser engañoso. La capacidad de producción tiene que ver con el equipo, las especificaciones del producto y de los insumos, y los sistemas organizacionales. Por su parte, la capacidad tecnológica tiene que ver con los recursos específicos necesarios para generar y dirigir el cambio técnico, principalmente las habilidades técnicas, conocimiento, experiencia y estructuras institucionales. (Bell y Pavit, 1993).

Hallazgos

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO (2018), el crecimiento de la producción de alimentos es razón al aumento de la población y la disposición de la comercialización, dado a los avances en transporte, optimización de cultivos, acuerdos comerciales mundiales con el aumento de las posibilidades de exportación de excedentes y los cambios en las preferencias de consumo de los alimentos por ende un desarrollo de negocios agrícolas y procesamiento integrado.

Situación Mundial

La población total en estimación para el año 2016 en África es de 1,225.080.51, en Oceanía es de 40,117.432, en Europa cuenta con 741,447.168, en Asia es de 4,462.676.731 y en América es de 997,642.449. (FAO, 2018). A continuación, se presenta el índice de producción bruta (Base 2004-2006) de los alimentos frente al índice de precios de estos.

En el año 2014 el continente de Asia tiene un índice de precios mayor 132.43. África de 129.65, América de 121,55, Europa 109.46 y Oceanía de 110.48. este índice ayuda a realizar un seguimiento de los acontecimientos en el producto agrícola de los mercados mundiales. Realizando un comparativo durante los años del 2006 al 2014 se observa importantes aumentos de precios, siendo un indicador de preocupaciones frente a la seguridad alimentaria de los países en desarrollo, en ellos se reflejan los cambios de producción y los entornos de estos sectores en la economía de los países. Frente al número de habitantes en África el índice de precio suscita una inquietud constante respecto a la disponibilidad de alimentos, condiciones climáticas y su ambiente económico.

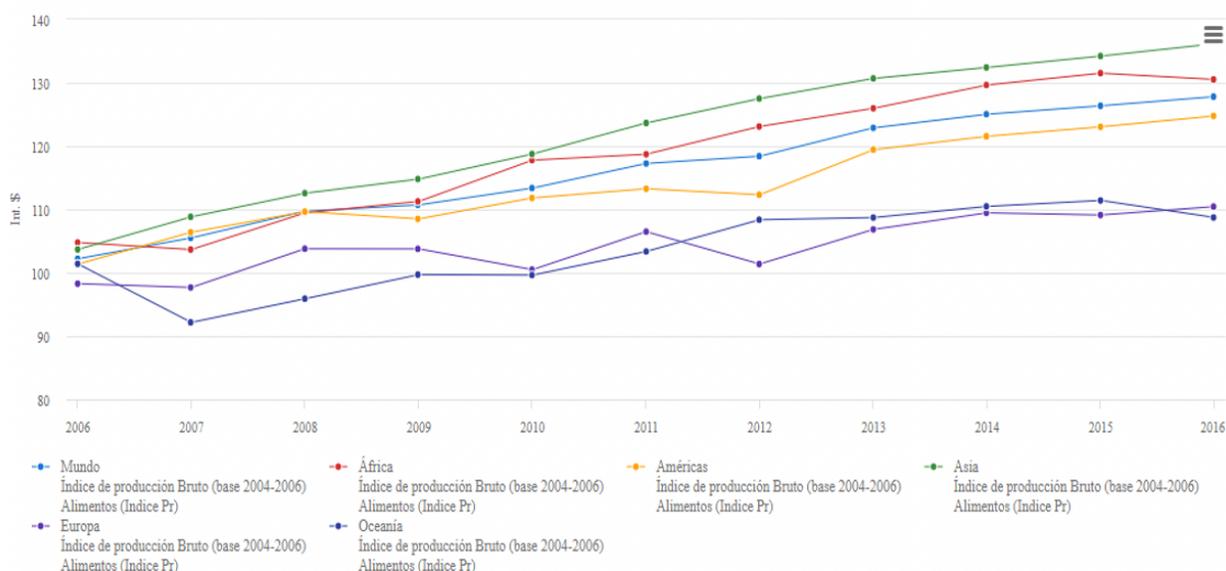


Gráfico 2. Índice de Producción Bruta (Base 2004-2006) Alimentos (Índice Pr)

Fuente: Tomado con fines académicos FAOSTAT (febrero 23 del 2019) Nota: Comparación de la Producción de Alimentos Vs Índice de Precio del Alimento <http://www.fao.org/faostat/es/#compare>

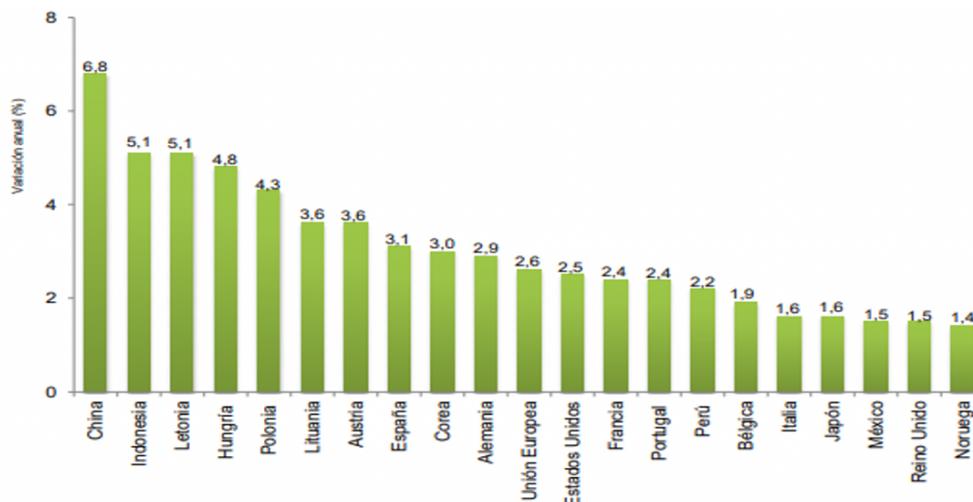


Gráfico 3. Dinámica reciente del crecimiento del PIB Potencias 2017

Fuente (China: OCDE; Indonesia: OCDE; Letonia: OCDE; Hungría: OCDE; Polonia: OCDE; Lituania: OCDE; Austria: OCDE; España: INE; Corea: OCDE; Alemania: DESTATIS; Unión Europea: OCDE; Estados Unidos: BEA; Francia: INSEE; Portugal: STATISTICS PORTUGAL; Perú: INEI; Bélgica: OCDE; Italia: OCDE; Japón: OCDE; México: INEGI; Reino Unido: ONS; Noruega: OCDE).

De acuerdo con la información disponible para el cuarto trimestre de 2017 respecto al mismo periodo del año anterior, el comportamiento del Producto Interno Bruto en algunos de los países se caracterizó por las siguientes variaciones: China en 6,8%; Indonesia en 5,1%; Letonia en 5,1%; Hungría en 4,8%; Polonia en 4,3%; Lituania en 3,6%; Austria en 3,6%; España en 3,1%; Corea en 3,0%; Alemania en 2,9%; Unión Europea en 2,6%; Estados Unidos en 2,5%; Francia en 2,4%; Portugal en 2,4%; Perú en 2,2%; Bélgica en 1,9%; Italia en 1,6%; Japón en 1,6%; México en 1,5%; Reino Unido en 1,5% y Noruega en 1,4%. (DANE, 2017).

Según análisis de Euromonitor Internacional, (2017) el mercado mundial de alimentos a 2016 es de USD 2.000 millones, de los cuales USD 426.000 millones (21 %) corresponden a los alimentos con proclamas sobre la salud y el bienestar. Aquellos dirigidos al bienestar general ocupan la primera posición, con ventas de USD 368.000 millones (52 %). Los productos dirigidos al control del peso han venido reduciendo su cuota de mercado, aunque aún se mantienen en segundo lugar, con USD 128.000 millones en 2016 (18 %). Los productos para la salud digestiva abarcan el tercer lugar del mercado, con USD 66.000 millones (9 %), aunque han mostrado inestabilidad. El mercado de alimentos y bebidas es altamente dinámico, y obedece a tendencias globales de consumo.

Situación en Latinoamérica

A partir de mediados del siglo pasado América Latina adoptó un modelo de desarrollo que priorizaba el sector industrial, teniendo al estado como actor principal en la distribución de los recursos, especialmente los provenientes de las exportaciones primarias, en el mismo el sector agropecuario, atrasados del desarrollo, para lo cual se generaron políticas que promovieron comportamientos poblacionales en lo económico y social en tal sentido. (Romero, J. 2012)

La región tiene que adoptar normas internacionales y certificaciones de exportaciones, sobre todo en el sector agroalimentario. Reducir los elevados costos comerciales en América Latina sigue siendo un desafío para la integración regional, la cual requiere una mejora de las infraestructuras, la logística y los procedimientos aduaneros, los aranceles de importación (nacional y con socios comerciales), la participación en acuerdos comerciales preferenciales. La integración en cadenas globales de valor es débil en sectores primarios y en la industria tecnología baja y medio baja debido, por su insuficiente incorporación de servicios intermedios nacionales y extranjeros de alta calidad (servicificación) en la logística, I+D, la innovación de importancia estratégica para mejorar la

competitividad internacional del sector clave para un desempeño, diversificación exitoso y valor de los productos rompiendo barreras nacionales. (OCDE, 2018).

Durante los años 2011 al 2015 se observa que los precios de exportación de productos básicos de la región han presentado bajas importantes, en concordancia con la evolución de estos precios en los mercados globales. La cifra de crecimiento económico en América Latina y el Caribe en 2016 fue la tercera peor en 30 años: se contrajo un 1 por ciento después de haberse estancado en 2015. El crecimiento se vio frenado por una débil demanda interna debida a los menores precios de las materias primas, los ajustes fiscales y externos que están en curso en algunos países y otros factores nacionales específicos. Como se puede observar a partir del año 2000 algunos países de la región, entre los que se incluyen el Brasil y la Argentina, han visto cómo aumentaba la concentración por productos de sus canastas exportadoras agropecuarias (medida por el índice de Herfindahl-Hirschman). (CEPAL, 2017).

Las perspectivas para el crecimiento a largo plazo en América Latina y el Caribe siguen siendo débiles, se estima que a mediano plazo, la región crezca aproximadamente 1.9 por ciento en términos per cápita. La cifra, que es idéntica a la registrada por la región en los últimos 25 años, se sitúa muy por debajo de las tasas

observadas en el grupo de economías emergentes y en desarrollo (3.6 por ciento), y es esencialmente igual a la de las economías avanzadas, lo que hace pensar que la región en general no está convergiendo hacia los niveles de ingreso de dichas economías avanzadas.

En este contexto, la escasa contribución de la productividad al crecimiento global crea dudas. Una serie de factores podría ayudar a explicar el bajo crecimiento de la productividad en la región. Según resultados preliminares, la asignación deficiente de los recursos de mano de obra, en particular en el sector de bienes no transables, parece estar vinculada a la baja productividad y el crecimiento moderado a largo plazo. En términos de políticas, a fin de evitar que sobrevivan las empresas no productivas, las autoridades deben procurar simplificar las restricciones de entrada y salida, los subsidios focalizados, las leyes de contenido nacional y los aranceles de importación; mejorar los mercados de crédito deficientes; y reducir los subsidios financieros a empresas y sectores individuales (FMI, 2018)

Situación en Colombia

Según DANE Durante el año 2018 (enero – diciembre) el PIB fue de 2.7% respecto al mismo periodo del año 2017 de 1.8% en Colombia respecto al promedio de todas las actividades económicas.

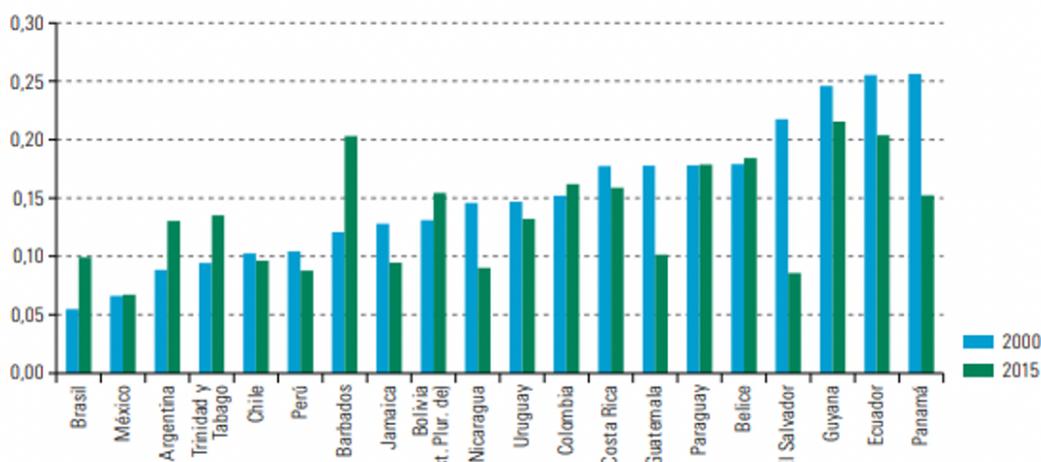


Gráfico 4. América Latina y el Caribe (20 países): índice de Herfindahl-Hirschman de las exportaciones agropecuarias por producto, 2000 y 2015

Fuente: Tomado con fines académicos Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

(PIB) Producto Interno Bruto - 2018^{Pr} · IV trimestre

Tasa de crecimiento anual

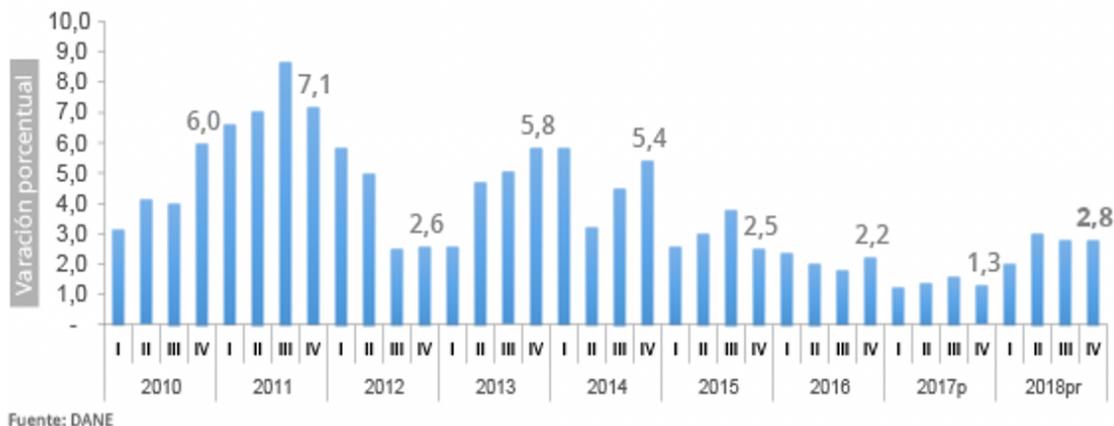


Gráfico 5. Variación acumulada anual % del PIB

Fuente: Tomado con fines académicos DANE- Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales P: Cifras Provisionales Pr: Cifras preliminares

Las actividades en el año 2018, con mayor crecimiento fueron: actividades profesionales, científicas y técnicas, administración pública y defensa, educación y salud, comercio al por mayor y al por menor, transporte, alojamiento y servicio de comidas, información y comunicación. Se observó un crecimiento en la industria manufacturera y una baja, aunque con un crecimiento positivo de la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca frente al año anterior. Como uno de los puntos originarios de estos son el componente del gasto la baja en la tasa de crecimiento anual de las exportaciones con resultados de 1.2 para el 2018/2017 y 2.5 para el 2017/2016 y el aumento del gasto en exportaciones con resultados de 8.0 para el 2018/2017 y 1.2 para el 2017/2016.

Dentro de la industria manufacturera se en cuenta la actividad económica elaboración de productos alimenticio, bebidas y productos de tabaco, presento una tasa de crecimiento de 3.2 para el 2018/2017 Y dentro del sector al por mayor y al por menor en la actividad económica de alojamiento y servicios de comidas un crecimiento de 3.7 para el 2018/2017.

Entrando en el detalle de la dinámica de producción de la actividad agrícola los cultivos agrícolas, transitorios o permanentes con mayor tasa de creci-

Tabla 2.

Comportamiento del PIB por ramas de Actividad Económica 2017.

Actividad económica	Series originales	
	Tasa de crecimiento anual	
	2018 ^{Pr} / 2017 ^{Pr}	2017 ^{Pr} / 2016
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	2,0	5,5
Explotación de minas y canteras	-0,8	-5,7
Industrias manufactureras	2,0	-1,8
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.	2,7	2,9
Construcción	0,3	-2,0
Comercio al por mayor y al por menor, transporte, alojamiento y servicios de comida	3,1	1,9
Información y comunicaciones	3,1	-0,2
Actividades financieras y de seguros	3,1	5,4
Actividades inmobiliarias	2,0	3,1
Actividades profesionales, científicas y técnicas	5,0	1,3
Administración pública y defensa, educación y salud	4,1	3,5
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios	1,4	2,2

Fuente: Tomado con fines académicos DANE- Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales Pr: Cifras preliminares

miento fueron: las semillas y frutos oleaginosos, plantas bebestibles, frutas y nueces, han decrecido la caña de azúcar, café pergamino, cereales y legumbres raíces y tubérculos. En la dinámica de la producción de la actividad pecuaria ha aumentado los productos con actividad pecuaria del ganado porcino.

La economía colombiana está culminando el proceso de ajuste ante los choques macroeconómicos externos e internos, que enfrentó entre 2014 y 2016. No obstante, enfrenta retos importantes debido a una coyuntura externa caracterizada por la incertidumbre y volatilidad, normalización de la política monetaria en economías avanzadas, aumentos en la aversión al riesgo, Apreciación del dólar, incertidumbre de los precios de los materias primas y cambios en las políticas comerciales internacionales (Hernández, G. 2018)

Teniendo en cuenta la Encuesta de Opinión Industria Conjunta (enero-diciembre 2018) que la ANDI realiza con ACICAM, ACOPLASITICOS, ANDIGRAF y CAMACOL, es necesario la implementación de una estrategia de crecimiento industrial para dinamizar la economía. Los principales obstáculos que enfrentaron los empresarios en el desarrollo normal de su actividad son en su orden: falta de demanda ocupando el primer lugar, seguido por volatilidad de la tasa de cambio, costo y suministro de materias primas, estrategias agresivas de precios y comercialización, incertidumbre sobre el impacto de la reforma tributaria, contrabando, infraestructura inadecuada y altos costos logísticos. (ANDI, 2017)

Según la FAO (2011), Colombia tiene una gran oportunidad de crecimiento para la producción agrícola. Factores determinantes como: disponibilidad de tierra, suministro de agua y diversidad topográfica y

climática, considerado el séptimo país del mundo con la oportunidad de convertirse en despensa agrícola. Y en la actualidad mundial la acuicultura con la producción de alimentos de origen animal tiene el crecimiento más rápido y su posición puede satisfacer la demanda y asegurar futuros suministros.

El sector de alimentos y bebidas en Colombia se ha convertido en uno de los sectores más promisorios para la competitividad del país en los mercados globales, gracias a la variedad y riqueza en que constituye una fuente de ventaja. (Ahcar y Delgado, 2011).

El mercado colombiano de alimentos es de COP 34 billones, de los cuales COP 6,5 billones (19%) corresponden a alimentos para la salud y el bienestar. En los últimos cinco años, esta categoría ha registrado un crecimiento anual promedio de 12 %. (Euromonitor International (2017). La participación de la producción anual del sector alimentos y bebidas a corte de 2016 es del 12% siendo uno de los sectores relevantes de la economía. (DANE, 2017)

En este punto, la biotecnología emerge como una excelente alternativa para apoyar la generación de valor agregado de los alimentos y su orientación a proclamas de la salud, satisfaciendo las necesidades del consumidor que demanda productos más saludables para una mejor calidad de vida. La balanza comercial del sector alimentos y bebidas a corte de 2016, es po-



Gráfico 6. Industria Manufacturera Principales Problemas (Promedio 2018)
Fuente: Tomado con fines académicos EOIC- ANDI, 2018

sitiva con exportaciones de 13.076 miles de millones de pesos, e importaciones por valor de 12.750 miles de millones de pesos, indicando un superávit de 326 mil millones de pesos. La industria de los alimentos es un sector de alto potencial dado que dentro del mismo país se encuentran los insumos que se requieren para la transformación de estos lo cual le da competitividad al sector frente a otras industrias que requieren insumos que no se producen en el país incrementando los costos de materia prima y del total de la producción. En particular la industria de los alimentos procesados ha tenido un buen comportamiento comercial en el ámbito internacional como lo demuestran los históricos de las exportaciones con un alto número de productos sofisticados, que son la apuesta del gobierno para exportar. (Castrillon M. 2018)

El país registra en sus cuentas externas información de exportaciones de servicios de suministro de alimentos muy bajas, debido a que es un “No transable”. El país registra exportaciones de alimentos procesados y bebidas, que entre 2000 y 2017 han sido en promedio el 10% del valor de las exportaciones colombianas, registrando su año más bajo en participación en 2012, cuando fueron solo el 6.6%, en tanto que, en 2017, con un valor de USD 4,637 millones FOB, se alcanzó una participación del 12%. Hay que aclarar, que esto ha sucedido, porque las exportaciones totales del país en los últimos años han caído sustancialmente, mientras que las exportaciones de alimentos

procesados y bebidas han permanecido relativamente constantes, alrededor de los 4 mil millones de dólares anuales, desde 2008. (Olarte, 2018)

En Colombia se encuentran unas instituciones estratégicas para aumentar las capacidades de las empresas dentro de ellas se encuentra la Agencia para el Desarrollo Rural aliado de los productores de negocio de sector rural, por medio de la estructuración, cofinanciación y ejecución de proyectos productivos integrales ofertando: Transferencia de conocimientos, experiencias y buenas prácticas agropecuarias, soluciones de comercialización para reducir los intermediarios, entrega de infraestructura, tecnología y herramientas para aumentar la productividad, acompañamiento para el fortalecimiento de las asociaciones de productores, construcción de infraestructura moderna para entregar soluciones alternativas de agua. ADR (2018).

Otras como el Servicio Nacional de Aprendizaje, facultada por el Estado para la inversión en infraestructura necesaria para mejorar el desarrollo social y técnico de los trabajadores en las diferentes regiones, a través de formación profesional integral que logra incorporarse con las metas del Gobierno Nacional, mediante el cubrimiento de las necesidades específicas de recurso humano en las empresas, a través de la vinculación al mercado laboral, bien sea como empleado o subempleado, con grandes oportunidades

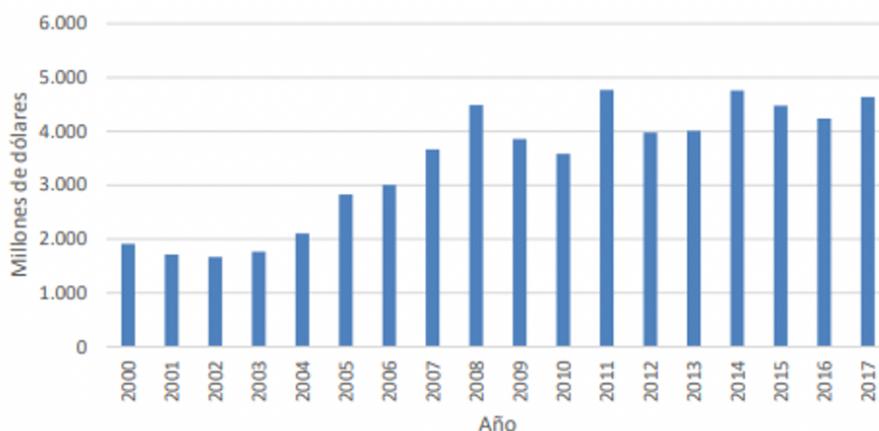


Gráfico 7. Exportaciones de alimentos y bebidas Colombia 2000-2016 Cifras en millones de dólares FOB Fuente: DANE, 2017

para el desarrollo empresarial, comunitario y tecnológico, para obtener mejor competitividad y producción con los mercados globalizados SENA (2018)

El emprendimiento social representa uno de los procesos a través del cual se desarrolla la innovación social, caracterizándose por su focalización en la generación de soluciones a problemáticas sociales a partir del emprendimiento bajo modelos de negocio que garanticen su sostenibilidad económica y social, empoderando a las comunidades receptoras de la innovación como sujeto activo en el ciclo de desarrollo del emprendimiento.

Otra estrategia del estado para apoyamos a los empresarios para que aumenten sus niveles de desarrollo, es el Fondo Emprender brinda un mayor soporte a las medianas y pequeñas empresas, con un equipo profesionales orientados hacia los diferentes sectores económicos y sociales se busca apoyar a los empresarios para que aumenten sus niveles de desarrollo. Este equipo enfoca sus esfuerzos para que los empresarios obtengan resultados a corto, mediano y largo plazo, fortaleciendo sus áreas de procesos, personas, clientes y rentabilidad. Fondo Emprender (2018)

Región Caribe

Confecámaras presenta su Informe de Dinámica Empresarial, en el que se analiza el comportamiento empresarial en 2017 y cuya principal fuente de información es el Registro Único Empresarial y Social (RUES), el cual recoge información registral de las Cámaras de Comercio del país y permite hacer seguimiento al registro de matrículas nuevas y canceladas de empresas, por sectores y regiones del país.

En 2017 se crearon en el país 323.265 unidades productivas; 70.022 sociedades y 253.243 personas naturales, evidenciando un crecimiento de 7,3% en el total firmas creadas respecto al año anterior, cuando se ubicaban en 301.302. En este periodo se observó que el número de personas naturales matriculadas exhibió un crecimiento de 13,0% al pasar de 224.182 a 253.243. En tanto, en sociedades se registró un descenso de 9,2% al pasar de 77.120 a 70.022. Las ac-

tividades económicas de mayor contribución a la variación registrada en el número de empresas fueron: alojamiento y servicios de comida, comercio y otras actividades de servicios, los cuales explican alrededor del 86,4% del crecimiento observado. En estas actividades se crearon 50.643, 122.909 y 14.231 unidades productivas respectivamente. Por su parte, los sectores que exhibieron mayor tasa de crecimiento fueron: explotación de minas y canteras (50,9%), alojamiento y servicios de comida (30%), actividades artísticas y de entretenimiento (26,9%), seguido de otras actividades de servicios (22,4%) y comercio (9,4%).

En el plano regional, se observa que el total de unidades productivas nuevas se concentra principalmente en Bogotá con 22,5%, seguido de Antioquia 12,6%, Valle del Cauca 8,2%, Cundinamarca 6,7% y Santander 5,2%, departamentos que, por su tamaño, concentran la mayor proporción del tejido empresarial en Colombia. Es de destacar que el 44,8% restante (144.788) se crearon en departamentos como Atlántico, Boyacá, Meta, Tolima, Norte de Santander y Bolívar.

Tabla 3.
Departamentos con mayor contribución a la creación de empresas 2017/16

Departamento	2016	2017	Part. % 2017	Var. % 2017/16
Bogotá	69.945	72.730	22,5	4,0
Antioquia	37.492	40.778	12,6	8,8
Valle del Cauca	26.020	26.436	8,2	1,6
Cundinamarca	16.499	21.713	6,7	31,6
Santander	16.286	16.820	5,2	3,3
Atlántico	14.628	15.155	4,7	3,6
Boyacá	7.964	10.100	3,1	26,8
Meta	9.603	10.081	3,1	5,0
Tolima	8.585	9.968	3,1	16,1
Norte de Santander	12.068	9.693	3,0	-19,7
Bolívar	9.127	9.187	2,8	0,7
Hulla	8.113	8.769	2,7	8,1
Risaralda	7.349	7.668	2,4	4,3
Magdalena	5.844	7.370	2,3	26,1
Nariño	6.980	7.201	2,2	3,2
Caldas	5.345	6.146	1,9	15,0
Cesar	5.866	5.916	1,8	0,9
Cauca	5.111	5.560	1,7	8,8
Quindío	4.627	5.475	1,7	18,3
Subtotal	277.452	296.766		
%total	92,1	91,8		

Fuente: RUES-Registro Único Empresarial y Social

Con relación al total de ingresos por ventas las cuentas más representativas, tanto para las empresas sanas como para las fracasadas, fueron en promedio costo de ventas (el 67 y el 78%), gastos operacionales de administración (el 18 y el 14%) y gastos operacionales de ventas (el 9 y el 13%), lo cual significa que las compañías se financian en su mayoría a partir del

desarrollo de su objeto social, más que por efecto de su estructura financiera. Entre el 2009 al 2013 las empresas de ambas categorías sentaron un descenso en la utilidad bruta del 38 al 29% en las empresas sanas y del 29 al 13% en las empresas fracasadas, lo cual pudo deberse a un aumento de los costos de ventas. Durante los años 2012 al 2013 las ventas netas de las empresas sanas generaron, respectivamente, el 3.7 y el 4.1% de utilidades, lo que representó un aumento del 0.4% de las utilidades a pesar del aumento en los costos de ventas y los gastos operacionales; eso quiere decir que las ventas netas crecieron lo suficiente para cubrir estos aumentos. Lo contrario se dio en las empresas fracasadas, que generaron pérdidas del 12 y el 27% respectivamente. Esto significa que, a pesar de la disminución que presentaron los costos de ventas y gastos operacionales durante 2013, las ventas netas no crecieron lo suficiente para cubrir estas erogaciones. (Romero F. 2015)

Departamento del Atlántico

Teniendo en cuenta los datos del DANE en la elaboración de productos alimenticios y bebidas en La Costa Caribe, se puede observar que durante los años 2010 al 2015 el Atlántico presentó mayor tasa de crecimiento del 3,3% frente un 1,65% en el departamento del Cesar y unos resultados negativos por parte de los departamentos de Bolívar con -1,9%, Córdoba con un -6%, La Guajira con un -2,1%, Magdalena con un -1,4%, Sucre con un -3,6% y las Islas San Andrés con un 0,49%

Algunas razones fue la reducción en el desempeño de las exportaciones del sector de producción de alimentos. Los grupos de bienes que más presionaron el alza fueron alimentos, en particular los perecederos por el fenómeno de El Niño y la depreciación del peso. En Barranquilla se presentaron las mayores variaciones del IPC en alimentos (10,6%) y el mayor grupo de gastos de participación fue el de los alimentos (40,7%).

Según la Clasificación Uniforme Para el Comercio Internacional (CUCI) de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en el 2015 en las exportaciones en el departamento del Atlántico en lo agropecuario, ali-

Tabla 4.
Volumen Base frente a los años 2010 - 2015 en Miles de millones de pesos de la elaboración de productos alimenticios y tasa de crecimiento %

Atlántico	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Promedio
	1.628	1.572	1.875	1.960	1.983	1.964	1.830,42
	-0,5	-3,4	19,3	4,5	1,2	-0,9	3,35
Bolívar							
	452	532	520	521	464	469	492,91
	-17,3	17,9	-2,3	0,1	-11,0	1,1	(1,90)
Cesar							
	199,641	222,086	220,61	230,53	240,41	245,48	226,46
	-11,7	11,2	-0,7	4,5	4,3	2,1	1,63
Córdoba							
	279	260	242	244	245	234	250,61
	-19,561	-6,66965	-6,951	0,9203	0,3904	-4,412	(6,05)
La Guajira							
	2,17818	2,37334	2,469	2,4958	2,5711	2,1757	2,38
	-14,229	8,95949	4,0287	1,0888	3,0146	-15,38	(2,09)
Magdalena							
	195	198	199	202	205	211	201,78
	-16,983	1,55075	0,1735	1,8193	1,4455	3,0514	(1,49)
San Andrés							
	2,40575	3,07948	2,6156	3,0324	2,9808	2,6314	2,79
	-12,541	28,0048	-15,06	15,934	-1,7001	-11,72	0,49
Sucre							
	28,3358	30,819	31,634	31,192	28,689	26,29	29,49
	-15,4	8,8	2,6	-1,4	-8,0	-8,4	(3,63)

Fuente: Tomado con fines académicos DANE, 2017

mentos y bebidas fueron del 13,6% con US\$182.990 miles FOB.

Teniendo en cuenta los informes de coyuntura económica regional ICER, del DANE, las exportaciones de alimentos y bebidas del Atlántico se constituyen como uno de los sectores más dinámico. Éstas representaron en promedio 7.7% de las exportaciones totales del departamento durante 2001-2007, con un crecimiento medio de 18.5%. En los años 2009 y 2010, las exportaciones de este rubro se contrajeron -23.8% y 42.9%, respectivamente. En el 2011, empezó la recuperación con una tasa de crecimiento de 173.2%. Para el 2012 las exportaciones de alimentos y bebidas habían superado el umbral del 20% como porcentaje de las exportaciones totales del Atlántico; el 95.8% de éstas correspondían a productos alimenticios mientras que el 4.2% restante fueron bebidas. Para el 2014 las exportaciones del sector crecían a una tasa de 9.5%. (León G. 2015).

El principal destino de las exportaciones de alimentos y bebidas fue Estados Unidos con una participación del 27%. Seguidamente, se encuentra Países Bajos (16), Venezuela (11%), Perú (5%), México (5%) Italia (5%) y Brasil (3%), Panamá (3%). De acuerdo con la EAM, la producción de la industria de Alimen-

tos y bebidas del Atlántico creció a tasas superiores a las presentadas en la industria colombiana en los años 2008 – 2010, debido al crecimiento de productos de molinería y derivados, elaboración de bebidas y carne y pescado, con un crecimiento promedio de la producción bruta de 14.7%, 12.7% y 3.1%, respectivamente. El subsector con peor desempeño en ese lapso fue elaboración de frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas con una contracción promedio de -7.4%. (León G. 2015)

Análisis de datos

Las empresas de alimentos y bebidas en el Atlántico en los años 2010 al 2015, han presentado un crecimiento de 3.3% frente al desaceleramiento de otros departamentos como Córdoba, Sucre, Guajira, Bolívar, Magdalena, obedecidos por reducciones en el desempeño de las exportaciones del sector de alimentos.

En el 2017 vs 2016 se presentó un crecimiento de 7.2% en creación de unidades productivas de las cuales, en el Atlántico, se presentaron 15155 creaciones de empresas con un crecimiento frente al 2016 de 3.6%. Siendo uno de los sectores más dinámicos el de los alimentos y bebidas, representando un 7.7% de las exportaciones totales desde el 2001 al 2014 por debajo del promedio a nivel nacional del 10%, estas han permanecido relativamente constantes desde el 2008.

Discusión

Las empresas de alimentos y bebidas tienen un alto potencial, ya que en Colombia se encuentran las principales materias primas para transformar los alimentos, disponibilidad de tierras, suministro de agua, diversidad topográfica y climática gracias a la variedad y riqueza; desarrollar e innovar en procesos tecnológicos, presentaciones y productos genera un valor agregado, las empresas de alimentos requieren adoptar las normativas internacionales, invertir en sus capacidades tecnología, reducir los altos costes comerciales, altos costos logísticas, infraestructura inadecuada, romper las fronteras exportando aumentando la demanda por medio de aplicaciones tecnologías.

El gobierno rige un papel fundamental para apli-

car medidas como reducir incertidumbre de reforma tributarias, disminuir el contrabando, invertir en aumentar las capacidades de las empresas como productividad, calidad y estrategias de comercialización, disminuir los efectos de los fenómenos del clima por medio del desarrollo de medidas de mitigación y controlar los principales factores que potencializan la depreciación del peso por medio de acciones a largo plazo, simplificar las restricciones de entrada y salida de alimentos para no afectar la producción de alimentos, competitividad y por ende el crecimiento económico del sector. Hoy en día se le da una gran importancia al marketing, gracias al desarrollo de los mercados y evolución de clientes, ya que su fin es el timón de la empresa (Martínez, Fontalvo & Cantillo, 2018).

Los dirigentes del Atlántico deben dirigir sus esfuerzos en buscar nuevos inversores económicos, articular con las principales instituciones del gobierno que invierten con recursos económicos o factor humano tanto en el sector rural y urbano para las pequeñas y medianas empresas entre ellas Agencia de Desarrollo Rural, Fondo Emprender, Confecámaras para posibilitar la integración por medio de clúster o agremiaciones para alcanzar avances estratégicos. Apoyarse con observatorios como la Cámara de Comercio de Barranquilla para identificar las principales necesidades de formación de los empresarios de las SAS, LTDA y anónimas y articular con instituciones como el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA y con las principales Universidades que brindan asesoramiento o consultorías gratuitas en la región para incrementar la productividad y las capacidades tecnológicas.

Las empresas del sector de Alimentos en Barranquilla han mantenido una economía de crecimiento estable en los últimos 10 años, es estratégico invertir en el desarrollo de los proveedores de las materias primas con prácticas ambientales eficientes, crear nuevos productos y mantener una buena imagen para posicionar y así ampliar el mercado.

Conclusiones

En este trabajo se ha investigado los factores determinantes de la situación actual empresarial en la

Región Caribe Colombiana y la relación de esta a nivel del sector de alimentos, presentando atención a los factores macros y microeconómicos.

Los resultados demuestran que el posicionamiento de la imagen, la toma de decisiones de los cuerpos directivos de la industria, en la medida proporcionan elementos para orientar sus iniciativas de innovación en pro de mejorar su desempeño en el mercado, aumenta la supervivencia empresarial, aumenta la rentabilidad de activos y un nivel de endeudamiento, se hace investigación y desarrollo de nuevos productos, y es mayor cuando la forma de constitución es SAS, hay una convergencia o imitación de productos y se realizan reducciones de recursos, sin un renovación o reestructuración.

Este estudio afirma para que otros expositores revisen los temas tratados en el fortalecimiento empresarial implementados por el gobierno a los sectores, el impacto a largo plazo y la relevancia de estos frente a la actualidad mundial. Además, tiene implicaciones para el diseño de las políticas de inversión para las MiPymes del sector de alimentos para el accionar cohesivo.

Referencias

- Achar, J., Delgado, D., & Pelaez, J. (2011). Oportunidades de Exportación del Valle del Cauca en el Acuerdo Comercial Colombia-Canadá: El Caso del Sector Azucarero. *Revista economía & región*.
- ADR (2018) Agencia de Desarrollo Rural <http://www.adr.gov.co/agencia/Paginas/quienes-somos.aspx>
- ANDI (2018), Asociación Nacional de Empresarios de Colombia Informe <http://www.andi.com.co/Uploads/Informe%20EOIC%20Abril%202018.pdf>
- Bell, Martin and Keith Pavitt (1993), Accumulating Technological Capability in Developing Countries, Proceedings of the Annual World Bank Conference on Development Economics 1992, The World Bank, Washington, D.C.
- Castrillón M. (2018) Estudio Sobre Bioeconomía, Como Fuente de Nuevas Industrias Basadas en el Capital Natural de Colombia Fase II Análisis Sector de Alimentos y Bebidas, Corporación Biointropic Medellín.
- CEPAL. (2018) Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Perspectivas Económicas de Latino América 2018 Naciones Unidas, Santiago de Chile
- Confecamaras. (2017). Red de Cámaras de Comercio Determinantes de la Supervivencia empresarial en Colombia. Bogotá D.C.
- Confecámaras (2017) Red de Cámaras de Comercio; Informe de Dinámica Empresarial en Colombia.
- DANE (2015) ICER Informe de Coyuntura Económica Regional, Atlántico, Barranquilla, www.dane.gov.co/files/icer/2015/ICER_Atlantico2015.pdf
- DANE. (2017). Departamento Administrativo Nacional de Estadística *Boletín técnico PIB cuarto trimestre de 2017*. Bogotá D.C.
- DANE. (2019). Departamento Administrativo Nacional de Producto Interno Bruto Principales resultados Cuentas Nacionales. Bogotá D.C.

- DANE. (2016). Departamento Administrativo Nacional de Estadística Informe de *Conyuntura Económica Regional ICER*. Barranquilla.
- Euromonitor International (2017). Sitio web: <http://www.euromonitor.com>
- Fagerberg, Jan (1996), "Technology and Competitiveness", *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 12, No. 3, pp. 39-51.
- FAO (2011), Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura *Biotechnologies for agricultural development. Agricultural Biotechnologies in Developing Countries (ABDC-10)*. Rome: FAO. Retrieved from <http://www.fao.org/docrep/014/i2300e/i2300e00.htm>
- FAOSTAT (2019) Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura Estadística Comparación de Datos Grafica 1 y 2, <http://www.fao.org/faostat/es/#compare>.
- FMI (2018). Fondo Monetario Internacional, Estudios económicos y financieros. Perspectivas económicas. Las Américas una recuperación desapareja. ISBN: 9781484376843. <https://www.imf.org/es/Publications/REO/WH/Issues/2018/10/11/wreo1018#Informe>.
- Fondo Emprender (2018) <http://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx>.
- León, G. (2015). Competitividad de las exportaciones del sector alimentos y bebidas en el departamento del Atlántico, 2000 – 2014 *Saber, Ciencia y Libertad* ISSN: 1794-7154 Vol. 10, No.1.
- Martínez Juvené, J., Fontalvo Cerpa, W., & Cantillo Guerrero, E. (2018). Uso de los atributos de un producto para la seducción de un cliente durante el proceso de compra. *Dictamen Libre*, 2(23), 91-106. <https://doi.org/10.18041/2619-4244/dl.23.5154>
- Méndez Manuel & Gómez Marcela (2017) Factores incidentes para crear valor compartido en las Mipymes de Bogotá. *Suma de Negocios* Volumen 8, Número 18, páginas 96-105, <https://doi.org/10.1016/j.sumneg.2017.10.003>
- Montoya L-Montoya Iván- Castellanos O. (2008) De la Noción de Competitividad a Las Ventajas de La Integración Empresarial. *rev.fac.cienc.econ.*, Vol. XVI (1), Junio 2008, 59-70, <https://www.redalyc.org/pdf/909/90916105.pdf>
- Mora M. Declive organizativo, fracaso y reestructuración organizacional en empresas colombianas *Contaduría y Administración* Volumen 59, Issue 3, 2014, Pages 235 260 [https://doi.org/10.1016/S01861042\(14\)71271-9](https://doi.org/10.1016/S01861042(14)71271-9).
- OECD (2018) Development Centre Perspectivas económicas de América Latina Repensando las instituciones para el desarrollo, ISBN:9789264290235 (PDF) <https://doi.org/10.1787/leo-2018-es>.
- Olarte J. (2018) Bolsa Mercantil de Colombia, Análisis del Sector de Alimentación, Bogotá.
- Pérez J & Lopera M. & Vásquez F (2017). Estimación de la probabilidad de riesgo de quiebra en las empresas colombianas a partir de un modelo para eventos raros. *Cuadernos de Administración*, 30(54), 7-38. <http://dx.doi.org/10.11144/Javeriana.cao30-54.eprqe>.
- Polo J. & Ramos J. & Arrieta A. & Gonzales A. 2017, Relación entre I+D, actividades innovadoras y resultados empresariales: Un análisis para el sector de alimentos y bebidas en Colombia, 2017
- Reina W. & Sepúlveda C. & Gonzales G. Análisis semiparamétrico de los factores asociados a la sostenibilidad de los emprendimientos, *rev.fac.cienc.econ.*, Vol. XXVI (1), junio 2018, 163-180, DOI: <https://doi.org/10.18359/rfce.3144>
- Restrepo L., ¿Por qué la convergencia estratégica puede originar la mortalidad empresarial? *Univ. Empresa*, Bogotá (Colombia) 4 (9): 66-85, diciembre de 2005.
- Rojas S. & Vega R. (2011) Uso del mercadeo estratégico en las Mipymes de Bogotá, *Poliantea* 13. Volumen VII, Páginas 97-111, <https://journal.poligran.edu.co/index.php/poliantea/article/view/142>
- Romero, J. (2012). Lo rural y la ruralidad en América Latina: categorías conceptuales en debate. *Psicoperspectivas. Individuo y Sociedad*, Vol. 11, No. 1 Uruguay.
- Romero F. (2015), Fracaso empresarial de las pequeñas y me-

dianas empresas (pymes) en Colombia, Suma de Negocios Volume 6, Issue 13, January–June 2015, <https://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.08.003>.

SENA (2018) Servicio Nacional de Aprendizaje <http://www.sena.edu.co/es-co/sena/Paginas/quienesSomos.aspx>

Tascon M. Variables y Modelos Para La Identificación y Predicción Del Fracaso Empresarial: Revisión de La Investigación Empírica Reciente, Revista de Contabilidad Volume 15, Issue 1, January–July 2012, Pages 7-58 [https://doi.org/10.1016/S1138-4891\(12\)70037-7](https://doi.org/10.1016/S1138-4891(12)70037-7)