



**Experiencia de los exportadores huilenses de tilapia en el uso del transporte
aéreo de carga internacional.**

Laura Isabel Manios Hernández

20701919860

Universidad Antonio Nariño

Programa Comercio Internacional

Facultad Ciencias Económicas y Administrativas

Neiva, Colombia

2023



**Experiencia de los exportadores huilenses de Tilapia en el uso del transporte
aéreo de carga internacional.**

Laura Isabel Manios Hernández

**Monografía de grado presentado como requisito parcial para optar al título de:
Profesional en Comercio Internacional**

**Director
Economista Alexander Pastrana Monje**

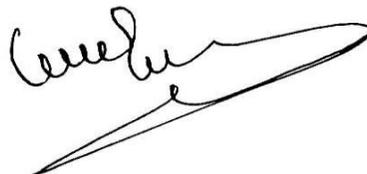
**Línea de Investigación:
Economía Internacional**

**Universidad Antonio Nariño
Programa Comercio Internacional
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Neiva, Colombia**

2023

NOTA DE ACEPTACIÓN

El trabajo de grado titulado experiencia de los exportadores huilenses de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional, Cumple con los requisitos para optar Al título de Profesional en Comercio Internacional.



Firma del Tutor



Firma Jurado

Firma Jurado

Neiva, 01, Junio 2023

Contenido

Resumen.....	12
Abstract.....	13
Introducción	14
1. Estudios preliminares	15
1.1 Planteamiento del problema.....	15
1.2 Objetivos del Proyecto.....	19
1.2.1 Objetivo General	20
1.2.2 Objetivos Específicos.....	20
1.3 Marco Conceptual.....	20
1.3.1 Antecedente de la Solución del problema.....	22
1.3.2 Marco Teórico.....	28
1.4 Alcance	31
1.5 Justificación	31
2. Metodología de la investigación.....	32
3. Desarrollo de la investigación	33
3.1 Caracterización las empresas y los gerentes de las empresas exportadoras de tilapia en el Departamento del Huila.	34
3.1.1 Antigüedad de las empresas	35
3.1.2 Experiencia de las empresas en la actividad exportadora	36
3.1.3 Tamaño de la empresa referente a sus empleados	38
3.1.4 Total, de Activos de las empresas exportadoras de Tilapia	39
3.1.5 Tipo de Sociedad de las empresas exportadoras de tilapia en el Huila.....	41
3.1.6 Volumen de exportación en Toneladas	42

3.1.7 Destino de Exportación de las empresas exportadoras de tilapia del Departamento del Huila. 44	44
3.1.8 Infraestructura del Comercio Exterior de las empresas actuales de Exportación de Tilapia en el Departamento del Huila.	45
3.1.9 Ventas de las empresas exportadoras de tilapia en el Departamento del Huila (Mercado Interno en Toneladas).	46
3.1.10 Planta de Producción de las empresas exportadoras actuales de tilapia en el Departamento del Huila.	48
3.2 Caracterización de los Gerentes de las empresas exportadoras de tilapia en el Departamento del Huila.....	49
3.2.1 Nombres de los Gerentes de las empresas actuales de la investigación	50
3.2.2 Genero de los gerentes de las empresas entrevistadas	51
3.2.3 Edad de los gerentes entrevistados de las empresas exportadoras de tilapia en el Departamento.	52
3.2.4 Antigüedad de los gerentes en la empresa actual exportadora de tilapia en el Departamento del Huila en años	53
3.2.5 Nivel educativo de los gerentes de las empresas exportadoras de tilapia en el Departamento del Huila.	54
3.2.6 Dominio que maneja los gerentes para los negocios de exportación.....	55
3.2.7 Experiencia en exportar de los gerentes en otras empresas	56
3.3 Identificar los obstáculos y/o barreras, retos y/o desafíos que enfrentan los exportadores de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional en el Departamento del Huila.	57
3.3.1 Identificación de los obstáculos y/o barrera que enfrentar los exportadores de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional en el Departamento del Huila.	58
3.3.2 Identificar los retos y desafíos que enfrentan las empresas exportadoras de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional.....	59
3.4 Identificar las bondades y potencialidades que enfrentan los exportadores de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional en el Departamento del Huila.....	61
3.5 Identificar las propuestas de los exportadores Huilenses de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional para mejorar sus niveles de productividad y competitividad en el Departamento del Huila.	62

3.5.1 Propuestas de las empresas exportadoras de tilapia al Estado Colombiano en el uso del transporte aéreo de carga internacional.....	62
3.5.2 Propuestas a los dueños de las empresas exportadoras de tilapias.....	63
CONCLUSIONES	64
RECOMENDACIONES.....	68
Referencias.....	69
Anexos	75

Lista de Figuras

Figura 1. Antigüedad de las empresas Exportadora de Tilapia en el Departamento del Huila	35
Figura 2. Experiencia de las empresas en años	37
Figura 3. Tamaño de las empresas (Empleados).	38
Figura 4. Total de Activos en pesos colombianos de las empresas	40
Figura 5. Tipos de Sociedades de las Empresas Exportadoras de Tilapia del Huila	42
Figura 6. Volumen de exportación en Toneladas de las empresas.	43
Figura 7 Destino de Exportación de las empresas exportadora de Tilapia del Departamento del Huila.....	44
Figura 8. Infraestructura del Comercio Exterior de las empresas actuales de Exportación de Tilapia en el Departamento del Huila.	46
Figura 9. Ventas de las empresas exportadoras de tilapia en el Departamento del Huila (Mercado Interno en Toneladas)	47
Figura 10. Planta de Producción de las empresas exportadoras actuales de tilapia en el Departamento del Huila	48
Figura 11. Género de los gerentes de las empresas entrevistadas.....	51
Figura 12. Edades de los gerentes entrevistados de las empresas exportadoras de tilapia en el departamento del Huila	52
Figura 13. Antigüedad de los Gerentes en la empresa actual de la investigación	53
Figura 14. Nivel Educativo de los Gerentes Exportadores de Tilapia en el Departamento del Huila.....	55
Figura 15. Dominio que maneja los gerentes para los negocios de exportación	56
Figura 16. Experiencia de los gerentes en exportar en otra empresa.....	57

Lista de Tablas

Tabla 1. Empresas Colombianas Exportadoras de Tilapia en sus Códigos Arancelarios.....	18
Tabla 2. Nombres de los Gerentes de las empresas Entrevistadas	50
Tabla 3. Obstáculos que se enfrentan las empresas exportadoras de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional.....	58
Tabla 4. Retos y/o Desafíos que enfrentan las empresas exportadoras de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional en el Departamento del Huila	60
Tabla 5. Bondades y potencialidades	61

Lista de Anexos

Anexo A. Entrevista realizada a los 7 Gerentes de las empresas exportadoras de tilapia con el uso del transporte aéreo de carga internacional.....	75
Anexo B. Identificación de los obstáculos o barreras, y retos o de las 7 empresas exportadoras de tilapia en el departamento del Huila con el uso del transporte aéreo de carga internacional. 77	
Anexo C. Identificación de las potencialidades que tiene las 7 empresas exportadoras de tilapia en uso del transporte aéreo de carga internacional en el departamento del Huila.	78
Anexo D. Propuesta de las empresas exportadoras de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional para mejorar los niveles de productividad y competitividad.....	79

Dedicatoria

Dedico este trabajo primeramente a Dios por ser mi guía y conducirme por el camino correcto durante este proceso de formación académica, superación personal y el desarrollo de este proyecto

Como segunda medida le dedico este título a mis padres, hermano y sobrino por brindarme su amor, apoyo, comprensión, motivación y educación en el cual se desarrollaron valores principales que se vieron reflejado en mí con esfuerzo, valentía, dedicación, humildad y disciplina, se logró alcanzar grandes logros académicos, personales y profesionales.

Agradecimientos

Quiero agradecer a la Universidad Antonio Nariño, sede Neiva, por abrirme la puerta, donde a lo largo de la carrera, logre formarme como excelente profesional y en donde la motivación, el propósito, la puntualidad y la responsabilidad se convirtió en mis valores aliados para alcanzar esta meta tan soñada.

Además, resaltamos a todo el cuerpo de Docentes de la Universidad Antonio Nariño, principalmente a mi director de tesis Alexander Pastrana Monje, así mismo al Vicedecano de la carrera de Comercio Internacional John Jairo Quimbaya Ramírez, por aportarme en su conocimiento en el área y señalar el camino al mundo empresarial como también brindarme seguridad para la realización de este estudio de carácter investigativo.

se concluye este agradecimiento a las 7 empresas piscícolas del departamento del huila las cuales fueron: Fish.co, C.I Piscícola Botero S.A, C.I Piscícola NewYork S.A, Piscícola Comepez S.A.S, Piscícola Proceal S.A.S, Piscícola Acuícola de Colombia y Piscícola ExportPez S.A.S; por confiar en mi conocimiento para la realización de la investigación, para así lograr de esta investigación un gran aporte para el desarrollo de las empresas y del Departamento.

Resumen

El presente trabajo se refiere a una investigación acerca de las experiencias de la comercialización y exportación de tilapia en el departamento del Huila, analizando diversos aspectos del mercado al que se espera que el producto llegue finalmente, como es el caso del uso del transporte aéreo de carga internacional, con el fin de encontrar los elementos claves para mejorar la eficacia y eficiencia en las actividades de envío.

Así mismo, se hizo una caracterización de las empresas actuales de exportación de tilapia que tiene el departamento del Huila, seguidamente se conoció, cuales son los obstáculos y/o barreras, retos o desafíos que tienen las siete compañías entrevistadas, en este orden de ideas se encontraron las bondades y beneficios que brindan estas organizaciones y por último se hallaron las propuestas de éstas, entre ellas sugerir al Estado Colombiano, la posibilidad de recibir auxilios económicos para mantener el equilibrio y aumentar la productividad, así mismo, crear una oficina aduanera en el aeropuerto Benito Salas de esta ciudad y que esté disponible en cualquier momento para que se facilite la exportación de tilapia.

Palabras clave: Empresas Exportadoras, Transporte aéreo, carga internacional, mercado internacional, Tilapia.

Abstract

The present work refers to an investigation about the experiences of the commercialization and export of tilapia in the department of Huila, analyzing various aspects of the market to which the product is expected to finally reach, as is the case of the use of air transport of international cargo, in order to find the key elements to improve the effectiveness and efficiency of shipping activities.

Likewise, a characterization of the current tilapia export companies that the department of Huila has was made, then it was known, what are the obstacles and / or barriers, challenges that the seven companies interviewed have, in this order of ideas The benefits and benefits offered by these organizations were found and finally their proposals were found, including suggesting to the Colombian State the possibility of receiving economic aid to maintain balance and increase productivity, likewise, to create a customs office in the Benito Salas airport of this city and that it is available at any time to facilitate the export of tilapia

Keywords: Exporting companies, air transport, international cargo, international market, Tilapia.

Introducción

Colombia y sus departamentos, es un país que tiene una posición geográfica con grandes ventajas ya que ésta posee sus propios recursos hídricos, como es el caso de la región del Huila, que se beneficia del río Magdalena, y el embalse de Betania, los cuales son causas óptimas para la cría y producción de tilapia de alta calidad.

La producción de tilapia en Colombia, se da en veintitrés departamentos, siete de ellos como es: el Huila, Meta, Tolima, Córdoba, Cundinamarca, Boyacá y Antioquia; siendo la región del Huila, el de mayor productividad y exportador de tilapia tanto entera como en filete y su principal mercado está en los Estados Unidos.

El objetivo es analizar los elementos claves que tiene las empresas exportadoras de tilapia y su uso del transporte aéreo de carga internacional el cual es importante resaltar que es uno de los principales medios más seguros de envío del producto; como es el aéreo, debido a que los procesos de entrega final sean a satisfacción del cliente, garantizando la seguridad de la carga con menor tasa de riesgo.

Igualmente con este estudio se pretende evaluar la rentabilidad de la producción de tilapia, teniendo en cuenta que la piscícola colombiana en los mercados internacionales es un potencial exportador para su consumo.

1. Estudios preliminares

1.1 Planteamiento del problema

Un mundo globalizado en el ámbito económico requiere que sea alta la movilidad internacional de los bienes y servicios, así como el trabajo y del capital financiero. Aún más se necesita que las empresas de una o varias naciones, sean capaces de trasladar todo o parte de su proceso productivo al lugar del planeta donde mejor les convenga. (Mancera, 2014, p.56).

De esta manera, Casanova Montero, (2018) define el comercio internacional como “la actividad socioeconómica consistente en el intercambio de bienes y servicios legales y libres en el mercado realizado mediante transacciones de compra y venta, sea para su uso directo o para su transformación en el plano internacional” (p.45); en otras palabras es lo que implica la compra, venta o intercambio de bienes y servicios en diferentes divisas y formas de pago. Estos intercambios entre distintos países o distintas zonas geográficas han ido en aumento gracias a la liberalización comercial y a la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias.

La importancia del comercio internacional, consiste en que es beneficioso para la sociedad y los países que intervienen, así lo dice Krugman (2016), cuando señala que: “la reflexión más importante de toda la economía internacional reside en la idea de que existen ganancias del comercio” (p.45), por otro lado, los autores como Acemoglu, Johnson, Robinson (2012), encontraron que el comercio internacional es un instrumento principal para el crecimiento de los países, asimismo, lo afirma los economistas, Smith (1776) Ricardo (1817), Heckscher (1919) Ohlin (1933) en lo que se denomina teorías clásicas.

Se encuentran dos variables macroeconómicas fundamentales en lo que trata el comercio internacional, como son las importaciones y las exportaciones; estas se definen en el Decreto 1165 del 2019 que a su letra dice:

La importación es la introducción de mercancía de procedencia extranjera al Territorio Aduanero Nacional cumpliendo con los términos y condiciones previstas en el presente Decreto. También se considera importación, la introducción de mercancía procedentes de Zona Franca, o de un depósito franco al resto del Territorio Aduanero Nacional, en las condiciones previstas en este Decreto. (Artículo 3, p.10).

Exportación es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país. También se considera exportación, además de las operaciones expresamente consagradas como tales en este Decreto, la salida de mercancía a una zona franca y a un depósito franco en los términos previstos en el presente Decreto. (Artículo 3, p.10).

Según Smith (1776), Ricardo (1817) y Krugman (1979), estas variables macroeconomicas son importantes, debido a que se apoya el desarrollo del país porque genera divisas, empleo, amplia la producción interna y finalmente crecimiento económico.

Para que un país o territorio garantice el éxito en las exportaciones, se requiere que los empresarios exportadores tengan un eficiente manejo de la cadena de suministro, que según Calatayud y Katz (2019) que definen cadena de suministro como “ el conjunto de actividades que abarcan desde el diseño de un producto o servicio, hasta su entrega o prestación a los consumidores finales” (p.66), y dentro de esta existe un elemento fundamental, la logística, que Castellano Ramirez (2015 la definen como: “...la parte de la cadena de suministro, que planifica, implementa y controla el flujo efectivo y eficiente de mercancías relacionadas desde un punto de origen hasta un punto de destino con el objetivo de satisfacer al cliente” (p.67). Un elemento muy importante dentro de este componente es la distribución y movimiento de mercancía, este elemento cumple con la entrega de los productos terminado a los diferentes clientes, en este aspecto es importante los medios de transporte.

Los medios de transporte están divididos en varios subsectores, entre ellos se encuentra el marítimo, el terrestre y el aéreo.

En cuanto al transporte aéreo, se incluye el de pasajeros, el de carga, el cual se divide en envíos nacionales e internacionales, este último está reglamentada por el convenio de Varsovia en 1929, el protocolo de la Haya de 1955 y el convenio de Montreal 1999.

El transporte aéreo de carga internacional se define como “una actividad que permite el traslado de mercancías de un país a otro, utilizando como medio de transporte una aeronave, ya sea para recorrer largas distancias o para el ahorro de tiempo de traslado” (Manual de Comercio Exterior, p.1).

Los productos más importantes de carga internacional aérea son aquellos mercados que son perecederos que debido a su composición o sus características biológicas pueden sufrir alteraciones durante el proceso de almacenaje y distribución.

El Departamento del Huila, a través de sus gobernantes se han preocupado por el crecimiento de la región, donde han definido junto con la población los sectores que más tendrían perspectivas de desarrollo, surgiendo las denominadas apuestas productivas las cuales son: la Agricultura de Base Tecnológica, Turismo, Energía, Economía Creativa y Minera y Piscicultura (García, 2015, p.23).

Esta apuesta productiva piscícola es vital en el departamento del Huila y dentro de ella existe un número importante de exportadores que utilizan el transporte aéreo de carga internacional de productos perecederos; entre ellos se encuentra los comerciantes de tilapia entera, fresca o congelada y filete entero o congelado.

En Colombia según legiscomex, existen veintitres empresas exportadoras de tilapia con partidas arancelarias que lo clasifican: 030271 describen los productos de filete y demás carne de

pescado e incluso picada, frescos, refrigerados o congelados, 030323 como lo indica la partida arancelaria es Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos Pescado congelado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04.

La siguiente partida arancelaria es la 030431 cuya descripción es Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados.

Y por último se tiene la partida arancelaria 030461 Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados.

En el momento existen doce empresas pertenecen al departamento del Huila, cinco empresas son del departamento de Antioquia, tres empresas del departamento de Cundinamarca, una empresa del departamento de Atlántico, uno del departamento del Valle del Cauca y finalmente una en el departamento de Bolívar, tal como se observa en la tabla 1.

Tabla 1.

Empresas Colombianas Exportadoras de Tilapia en sus Códigos Arancelarios.

030271 tilapia fresca o refrigerada, 030323 Tilapia Congelada entera, 030431 Filete de Tilapia Fresca o Refrigerada y 030461 Filete de Tilapia Congelado.

EMPRESAS COLOMBIANAS EXPORTADORAS DE TILAPIA DE LAS SIGUIENTES SUB PARTIDAS ARANCELARIA: 030271 – 030323 – 030431- 030461		
HUILA	PROCEAL	SEINING S.A.S
	C.I PISCICOLA NEW YORK S. A	PISCICOLA COOLFISH S.A.S
	COMEPEZ S. A	KF TILAPIA S.A.S

Fuente: Elaboración propia

	C.I PISCICOLA BOTERO S. A	PROFISH S.A.S
	C.I FISH COLOMBIAN S.A.S	AGRO PECES LTDA
	ACUICOLA DE COLOMBIA S.A.S	EXPORTPEZ S.A.S
ANTIOQUIA	TRUCHAS BELMIRA S.A.S	
	PISCICOLA DEL ROSARIO S.A.S	
	PISCICOLA GAITERO S.A.S	
	ATLANTIC EXPORT AND IMPORT LTDA	
	PISCICOLA DE OCCIDENTE	
CUNDINAMARCA	C.I GLOBAL MURMOR S.A.S	
	ANCLA Y VIENTO S.A.S	
	DIZ PEZ RIO Y MAR S.A.	
ATLANTICO	IMPA DE COLOMBIA S.A.S	
VALLE DEL CAUCA	DISTRIBUIDORA Y COMERCIALIZADORA GRAN MAR S.A.S	
BOLIVAR	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL ANTILLANA S.A.	

En la literatura sobre el transporte aéreo de carga, se advierte que existen ventajas y desventajas en el uso de este tipo de transporte y que los exportadores enfrentan retos, desafíos y obstáculos que deben superar en el momento de envío de su carga vía aérea. Cada día las empresas se proponen metas que buscan ser más eficientes y eficaces en todos los procesos para la exportación de tilapia, por ello en el presente trabajo se plantea la siguiente pregunta de investigación:

Pregunta de Investigación

¿Cuál ha sido la experiencia de los exportadores huilenses de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional?

1.2 Objetivos del Proyecto

Analizar la experiencia de los exportadores huilenses de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional

1.2.1 Objetivo General

Analizar la experiencia de los exportadores huilenses de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional con el fin de encontrar los elementos claves para mejorar la eficiencia y eficacia en la actividad del transporte de pescado tilapia

1.2.2 Objetivos Específicos

- Caracterizar las empresas y a los gerentes de las empresas exportadoras de tilapia del departamento del Huila.
- Identificar los obstáculos y/o barreras, retos o desafíos que enfrentan los exportadores huilenses de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional.
- Identificar las bondades y potencialidades que enfrentan los exportadores huilenses de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional.
- Identificar las propuestas de los exportadores huilenses de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional para mejorar sus niveles de productividad y competitividad para el Departamento del Huila.

1.2.3. Marco Conceptual

El marco conceptual que soporta esta investigación, trata principalmente acerca del uso del transporte aéreo de carga internacional, exportaciones, piscicultura e instituciones relacionadas con tilapia en el departamento del Huila. Así mismo como en otros términos los distintos convenios y protocolos que se relaciona al transporte aéreo de carga internacional.

- **Transporte aéreo de carga internacional:** es aquella modalidad que consiste en trasladar mercancía o algún tipo de cargamento de un país a otro mediante la utilización de una aeronave de carga y esto es implementado principalmente por el sector comercial (Mesa, 2021).

- **Exportaciones:** Es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país, también se considera exportación, además de las operaciones expresamente consagradas como tales en este decreto, la salida de mercancías a una zona franca y un depósito franco en los términos previstos en el presente decreto (Estatuto Aduanero; Decreto 1165, pp. 1-35).
- **Piscicultura:** es el cultivo de los peces y se trata de las técnicas y procedimientos que permiten impulsar y controlar la reproducción de peces y otros animales acuáticos. La técnica de la piscicultura puede aplicarse en peceras estanques, ríos y otros espacios que tenga el agua como medio principal (Group, 2019).
- **Fedeacua:** La Federación Colombiana de Acuicultores, es una organización gremial de orden nacional que representa al sector de la Piscicultura Continental, con la producción de tilapia, trucha, cachama y especies nativas. Es una entidad sin ánimo de lucro al servicio de los productores (Fedeacua, 2023,p.1).
- **Convenio sobre la Organización Aviación Civil Internacional (OACI):** Es un organismo especializado de las Naciones Unidas, creada en 1944 para promover el desarrollo seguro y ordenado de la Aviación Civil Internacional (también conocido como el convenio de chicago), fue firmado el 7 de diciembre de 1944 por 52 Estados. En octubre de 1947, la OACI se convirtió en un organismo especializado de las Naciones Unidas vinculado al Consejo Económico y Social (Ecosoc). Colombia es miembro de la OACI desde 1947.
- **Convenio de Varsovia:** nace en 1929 en dicha ciudad con el fin de regular el tráfico aéreo. En él se establecían cuáles eran las responsabilidades de las compañías aéreas en el caso de lesión o muerte de pasajeros durante el transporte.

- **Protocolo de la Haya de 1955:** El Protocolo de La Haya fue firmado el 28 de septiembre de 1955, entrando en vigor en 1963. Modifica algunos aspectos del Convenio de Varsovia, especialmente en su Capítulo III. Ratificado por 131 Estados (Duarte, 1982,p.12).
- **Organización Internacional de Aeronáutica Civil (OACI).** Es una agencia de la Organización de las Naciones Unidas creada en 1944 por la Convención de Chicago para estudiar los problemas de la aviación civil internacional y promover los reglamentos y normas únicos en la aeronáutica mundial. La dirige un consejo permanente con sede en Montreal (Canadá).

Fue creada con el fin de que sea más seguro y fácil viajar en avión de un país a otro. La OACI (2012), establece normas y regulaciones internacionales necesarias para garantizar la seguridad, eficiencia y regularidad del transporte aéreo, y sirve de catalizador para la cooperación en todas las esferas de la aviación civil entre sus 185 estados contratantes.

1.2.3 Antecedente de la Solución del problema

Los antecedentes de esta investigación lo constituyen trabajos de grados que han elaborado los diferentes estudiantes de las distintas universidades en Colombia, México, Perú, Argentina y Ecuador, acerca del transporte aéreo de carga internacional y exportación de filete fresco de tilapia, congelada, y entera fresca, durante el periodo 2015 – 2022, es decir ocho años.

Los trabajos de grado encontrados hacen referencia a exportaciones de tilapia del departamento del Huila e igual algunos de ellos están relacionados con el transporte aéreo de carga internacional; ellos son: **“Análisis de algunos de los factores que afectan el flujo de exportaciones de tilapia del Huila Colombia hacia Estados Unidos”**, **“Capacidad de Producción Exportadora de Tilapia Roja en el Departamento del Huila, Colombia”**, **“Guía de exportación de Filete fresco de Tilapia al aeropuerto de Miami”**, **“ Plan de negocios para la exportación de productos derivados de la tilapia a Florida, Estados Unidos”**; en relación

al transporte aéreo de carga internacional sus títulos son: **“Transporte aéreo de carga: estrategias para la exportación desde Colombia”** y **“Transporte internacional como factor en procesos de exportaciones”**.

En cuanto a las investigaciones internacionales se relaciona trabajos de grado referente a las exportaciones, ellos son: **“Plan de exportación de filete fresco de tilapia roja al mercado de Estados Unidos desde Colombia”** de la Universidad de Buenos Aires (Argentina), así mismo está la Universidad San Ignacio de Loyola (Perú), con el proyecto de **“Producción y exportación de filete fresco de tilapia roja al mercado norteamericano”**; cabe agregar que cuatro trabajos de grado se vincula con el transporte aéreo de carga internacional de las siguientes Universidades: Universidad Científica de Perú con el siguiente título **“el transporte aéreo, integrando zonas aisladas en la Amazonía, desde y hacia el aeropuerto de Iquitos”**, de igual manera se cuenta con dos trabajos de grado que proviene de Quito (Ecuador) con las universidades: Universidad Internacional SEK y la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), el nombre de los trabajos de grado son los siguiente **“Análisis de las rutas aéreas para transporte de carga desde el aeropuerto internacional de Cotopaxi a mercados potenciales latinoamericanos en el año 2014”** y el segundo título es **“Evaluación de la oferta de aerolíneas transportadoras de carga de exportación hacia Europa desde el aeropuerto de Quito e Identificación de las restricciones para su crecimiento”**.

Se encontró un trabajo titulado **“análisis de algunos de los factores que afectan el flujo de exportaciones de tilapia del Huila, Colombia hacia los Estados Unidos”**, este fue realizado en el año 2021, tiene como objetivo identificar algunos de los factores que impactan la exportación de tilapia del Huila, Colombia hacia Estados Unidos de igual manera presentan las regulaciones y tratados de importación y exportaciones entre éstos países del producto, (Solarte, 2021, p.45).

Un segundo estudio, es **“Capacidad de Producción Exportadora de Tilapia Roja en el Departamento del Huila, Colombia”**, tiene como objetivo, permitir al departamento estructurar sus negocios de manera mas efectiva y confiable en cuanto a su disponibilidad de productos para los mercados internacionales y asi determinar las necesidades de insumo, mano de obra y demas recursos con el fin de diseñar una cadena de valor integrada con altos niveles de productividad para incursionar con precios competitivos y crear una cultura exportadora para la region asi mismo se le facilita al departamento identificar las capacidades al igual identifiacar sus fortalezas y oportunidades (Echeverry Castañeda, 2019,p.10).

El tercer estudio es **“Guia de exportacion de filete fresco de tilapia al aeropuerto de Miami”** Se encontró la información actualizada sobre el paso a paso de la exportación de tilapia roja desde el departamento del Huila hasta el aeropuerto de Miami, teniendo como base la capacidad productiva para penetrar el mercado, con competitividad y generando las herramientas para que el productor amplié las posibilidades de realizar su propia exportación, con los parámetros legales existentes para la comercialización de la tilapia roja en el mercado internacional. La demanda actual de Estados Unidos de Norte América (EE. UU), permite aumentar las exportaciones colombianas, por lo cual, de acuerdo a la metodología de investigación aplicada, se plantearán el proceso de producción y comercialización, el comportamiento del mercado, el manejo estadístico, la normatividad, los acuerdos comerciales y las entidades participantes en los procesos. Finalmente se establece la viabilidad de diseñar la guía para facilitar la consulta del proceso de exportación a los MIPYMES productores de tilapia roja. (Alarcón Merchán, 2015,p.44).

El cuarto estudio es **“Plan de negocios para la exportacion de productos derivados de la tilapia a Florida, Estados Unidos”** cuyo objetivo es crear una sociedad en el cual se dediquen

a criar, procesar y exportar filetes, nuggets, hamburguesas y ceviche de tilapia al estado de Florida en Estados Unidos, contando con las condiciones de desarrollo necesario para las especies. (Ramirez, 2013, p. 35).

Por otro lado, se encuentra los dos trabajos de grado respecto al transporte aéreo de carga internacional relacionada con colombiana.

El primer trabajo se llama “ **El transporte aéreo de carga: estrategias para la exportación desde Colombia**” cuyo objetivo es contextualizar el crecimiento, evolución y desarrollo del transporte aéreo de carga en Colombia, de igual manera está, analizar los procesos logísticos y aduaneros para la exportación en el transporte aéreo de carga en Colombia, igualmente esta en comparar la eficiencia del transporte aéreo de carga con otros tipos de transporte internacional, finalmente esta en generar estrategias para la implementación del transporte aéreo de carga en empresa colombiana para la exportación. (Mesa, 2021, p.12).

El segundo trabajo “**Transporte Internacional como factor clave en procesos de exportaciones**”, Este proyecto se centra en dar a conocer la importancia que tiene el transporte internacional en un proceso de exportación, resaltando los puntos claves para lograr que las empresas se internacionalicen y tengan más oportunidad en el mercado exterior.

Para lograr estos niveles de eficiencia través del transporte internacional se deberán tener en cuenta los factores como son: medios de transporte, documentos, costos, rutas, seguro, términos de negociación incoterms, envase y embalaje. También se darán a conocer las ventajas y desventajas para elegir el medio de transporte más adecuado y que se ajuste a cada una de las necesidades de las empresas para el desarrollo eficaz de las operaciones, logrando así el traslado de las mercancías desde origen hasta destino de forma eficiente y segura, permitiendo a las compañías incursionar al mercado exterior, obteniendo beneficios y desafíos con una visión global,

para la planificación y toma de decisiones en un proceso de exportación, lo cual tendrá un efecto directo en la eficiencia y costo de la operación. (Novoa, 2020, p.56).

En cuanto a las investigaciones internacionales se relaciona dos trabajos de grado referente a las exportaciones sus títulos son los siguientes:

“Plan de exportación de filete fresco de tilapia roja al mercado de Estados Unidos desde Colombia” de la Universidad de Buenos Aires (Argentina) sus objetivos es brindar a la empresa MOB FISH S.A, creada en el departamento del Huila, Colombia, la información necesaria para exportar filete fresco de tilapia refrigerada al mercado estadounidense y abarcar un estudio técnico del mercado, económico y financiero para lograr comercializar productos en el mercado delimitado, en el cual ya presenta presencia de productos similares y exportados por la empresa de la misma región. (Viana, 2014, p.22).

La segunda es **“Proyecto de producción y exportación de filetes frescos de tilapia roja al mercado norteamericano”** de la Universidad San Ignacio de Loyola (Ecuador), tiene como objetivo demostrar la prefactibilidad para el establecimiento de un centro de cultivo híbrido tilapia roja en el departamento Piura, en la margen derecha del río Chira, con la finalidad de exportar la totalidad de su producción a los Estados Unidos de Norteamérica en su presentación de filete fresco. (Navarro, 2004, p.13).

Cabe agregar que 4 trabajos de grado se vincula con el transporte aéreo de carga internacional de las siguientes Universidades: Universidad Científica de Perú con el siguiente título **“el transporte aéreo, integrando zonas aisladas en la Amazonía, desde y hacia el aeropuerto de Iquitos”**, cuyo objetivo es, describir el comportamiento del transporte aéreo de pasajeros y carga, desde y hacia el aeropuerto de Iquitos (Rios Espinoza, 2021,p.4) de igual manera se cuenta con dos trabajos de grado que proviene de Quito (Ecuador) con las universidades:

Universidad Internacional SEK y la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), el nombre de los trabajos de grado son: **“Análisis de las rutas aéreas para transporte de carga desde el aeropuerto internacional de Cotopaxi a mercados potenciales latinoamericanos en el año 2014”** su objetivo es estudiar nuevas rutas aéreas hacia mercados potenciales a las cuales se exportan los productos primarios más importantes de la balanza comercial, de la misma manera, estudia los procesos logísticos de carga en el aeropuerto internacional Cotopaxi, también se encarga de analizar el impacto económico de las aerolíneas de carga que realizan operaciones de exportación desde el aeropuerto de Cotopaxi a mercados potenciales latinoamericanos (Zanafria Egas, 2015,p.18); y el segundo título es **“ Evaluación de la oferta de aerolíneas transportadoras de carga de exportación hacia Europa desde el aeropuerto de Quito e Identificación de las restricciones para su crecimiento”**, cuyo objetivo es evaluar la oferta actual que tiene el transporte aéreo de carga hacia Europa de manera directa operando desde la ciudad de Quito, analizando sus capacidades, destinos, tiempo de tránsito como también identificación de los factores que han impedido que este sector se pueda diversificar sus destinos e incrementar los volúmenes de exportación (Arellano Peñafiel, 2020, p.34).

El cuarto y último trabajo **“La logística del transporte aéreo de mercancía en México”** cuyo objetivo es estudiar y analizar la forma en que se puede aumentar el volumen de carga en diversos puntos a nivel país como también en el mundo aéreo. (Gonzalez Velez, 2016, p.26).

A lo largo de las lecturas realizadas a las distintas investigaciones , se logró determinar que ninguno de ellos analizan la experiencia de los exportadores huilenses de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional con el fin de encontrar los elementos claves para mejorar la eficiencia y eficacia en la actividad del transporte en esta clase de productos, aunque nombran

las empresas más importantes del sector que son las siguiente (C.I Piscícola Newyork, Comepez S.A, C.I Fish.co, C.I Piscícola Botero y Coolfish).

1.3. Marco Teórico

El marco teórico que fundamenta esta investigación, permitirá conocer las teorías básicas del comercio internacional con énfasis en la teoría que se relacionado con el crecimiento promovido por las exportaciones planteada por Thirlwall (1982) y la teoría sobre el mercadeo internacional, lo que le permite al lector adquirir una idea más clara acerca del tema.

Teoría del comercio internacional

La teoría que inicia esta investigación, es la teoría del comercio internacional en el cual se destacan los economistas Smith (1776), Ricardo (1818), Heckscher – Bertil Ohlin (1933), Krugman (2010), su énfasis respecto a estos modelos teórico del comercio internacional, es el desarrollo de los países, de la misma manera promueve las relaciones internacionales como también la prosperidad de los pueblos, se relaciona la ventaja absoluta , la ventaja comparativa y la ventaja competitiva, lo cual señala oportunidades de crecimiento de los países, de otra manera facilita adquirir bienes y servicios, logrando un flujo comercial que permite que el país alcance su nivel estable en la economía (Blanco, 2011,p.79).

En el comercio internacional, existe dos variables fundamentales en relacion a la macroeconomía, la primero es llamada exportaciones y la segunda importaciones.

Según la CEPAL (2013), la variable de exportación ayuda a disminuir las brechas productivas entre empresas a medida en que las exportadoras tengan mayor presencia relativa en el total de empresas, lo que se quiere decir es que las empresas exportadoras de cada departamento cuente con los niveles de productividad y retribución superior en comparación con las demás empresas, a su vez debe contar con un acceso al financiamiento y una mayor escala de producción de la misma

manera contar con un nivel medio de capital humano para lograr la internacionalización con un mayor número de empresas (p.1).

- **Teoría de la ventajas absoluta:** según el economista y filósofo Smith (1776), plantea que con el libre comercio cada país podría especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales puedan producir de manera más eficiente que otros países e importar aquellos otros en los que produjera de manera menos eficiente a partir de ese se comienza aceptar que la oferta y la demanda son las fuerzas que asignan de mejor manera los recursos que debe utilizar la economía para lograr mayor riqueza, y no el Estado que por su naturaleza responde a intereses y carece de esta habilidad.

- **Teoría de ventaja comparativa:** según Ricardo (1775), estableció que aun cuando un país tuviera una desventaja absoluta en la producción de ambos bienes con respecto al otro país, si los costes relativos (o coste de un bien medido en términos del otro bien) son diferentes el intercambio es posible y mutuamente beneficioso (p.123). La nación menos eficiente debería especializarse en la producción y exportación del bien en su desventaja absoluta es inferior.

Este es el bien en el que el país tiene ventaja comparativa. Por otro lado, el país debería importar el bien en el que su desventaja absoluta es cual superior, o sea, el bien en el que tiene desventaja comparativa. (Blanco, 2011,p.12).

- **Modelo de Heckscher y Ohlin (1933),** predice que si un país tiene una abundancia relativa de un factor (trabajo o capital), tendrá una ventaja comparativa y competitiva en aquellos bienes que requieran una mayor cantidad de ese factor, es decir que los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados (Krugman, 2001).

La nueva teoría del comercio internacional, planteada por Krugman (2010), quien introduce el concepto de economías a escala, y la existencia de un mercado de competencia

monopolística y no de competencia perfecta; haciendo énfasis en que, a mayor producción, menor costo unitario para competir en el escenario internacional (Krugman, Obstfeld y Melitz, 2012).

Teoría de Thirlwall

La teoría de Thirlwall (2000) surge a raíz del modelo de crecimiento limitado por la balanza de pagos, el cual da paso a los inicios de la teoría del crecimiento dirigida por la demanda y se introduce en el crecimiento dirigido por las exportaciones

El modelo de crecimiento dirigido a las exportaciones, se basa en demostrar la importancia de la demanda como determinante del crecimiento en donde Thirlwall, (2000) señala que las exportaciones son un componente de la demanda agregada según tres características, las cuales son:

- Las exportaciones son el único componente de la demanda verdaderamente autónomo.
- Las exportaciones constituyen el único componente de la demanda que pueden pagar los requerimientos de las importaciones del crecimiento.
- Permite el aumento de las importaciones. Jiménez, F. (2011). crecimiento económico enfoques y modelos.

Teoría del mercado internacional

Esta teoría esta presentada por Lerma Kirchner y Márquez Castro (2010), en el libro **“Comercio y Marketing Internacional”** como el conjunto de conocimientos que tienen como fin promover y facilitar los procesos de intercambio de bienes, servicios, ideas y valores entre oferentes y demandantes de dos o más países, para satisfacer las necesidades y deseos de los clientes y consumidores, al tiempo que los oferentes (empresas, instituciones o individuos), logran sus propósitos respecto a ingreso, ganancia, servicio, ayuda o proselitismo, que son el motivo de su acción y existencia (p.110).

1.4. Alcance

El presente proyecto tiene como alcance desarrollar un análisis descriptivo sobre la experiencia que tiene los exportadores huilenses de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional, con el fin de encontrar los elementos claves para mejorar la eficiencia y la eficacia en la actividad del transporte de la mercancía, adicionalmente se enfoca en caracterizar las empresa y a sus dirigentes de las empresas exportadoras de tilapia actuales en el departamento del Huila, identificando obstáculos y/o barrera, retos o desafíos que enfrentan los exportadores actuales de tilapia respecto al uso del transporte aéreo de carga internacional en la región, seguidamente se identifica las bondades y/o potencialidades que enfrentan los exportadores actuales, en último lugar se identifica las propuestas de los exportadores de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional, cabe aclarar que no se relaciona con ningún modelo económico ni econométrico, ni tampoco se pretende hacer generalización a nivel nacional sino solamente contar la experiencia de los exportadores de tilapia del suroccidente de país.

1.5. Justificación

La justificación de este trabajo de grado, lo conforman cuatro elementos claves, los cuales son: el origen del trabajo, su importancia, su propósito y quiénes son sus beneficiarios.

En cuanto al origen, esta investigación nace tras una visita a la empresa Export Pez S.A.S, aquí se conoce todo el proceso desde la compra del pescado hasta dejarlo listo para la exportación vía aérea. Al reconocer que este tipo de producto se despacha el mercado internacional vía aérea, surgió el interés de conocer la experiencia de los exportadores de tilapia del Huila en el uso del transporte aéreo de carga.

La importancia de este trabajo reside en que contribuye al desarrollo de la apuesta productiva piscícola en el sentido que se va a descubrir los obstáculos, retos, desafíos y potencialidades para ser más eficiente en el uso del transporte aéreo de carga internacional.

El propósito de esta monografía es encontrar los elementos que tienen las empresas exportadoras de tilapia para mejorar la eficacia y eficiencia en las actividades del transporte de la mercancía en el uso del transporte aéreo de carga internacional.

Los beneficiarios de esta investigación ante todo los exportadores de tilapia en el departamento del Huila, el estado también porque cualifica las políticas al sector piscícola del departamento del Huila.

2. Metodología de la investigación

La presente investigación se utilizó el método descriptivo, el cual como lo señala, Bernal (2006), define que el método descriptivo, es donde se identifica hechos o situaciones en relación a las características del objeto de estudio, no se dan explicaciones o razones del porqué de los hechos.

La investigación descriptiva se guía por la pregunta problema que formula el investigador.

Las fuentes de información que se utilizaron fueron fuentes primarias y secundarias. La fuente primaria la constituyeron los gerentes de las siete empresas exportadoras de tilapia en el departamento del Huila. Entre tanto, las fuentes secundarias que se utilizaron fueron las plataformas Legis Comex, la DIAN, Ministerio de Transporte, DANE, Aeronáutica Civil Colombiana, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Gobernación del Huila y Cámara de Comercio del Huila.

La técnica de recolección de la información utilizada fue la entrevista, la cual se hizo a los gerentes de las siete empresas exportadoras actuales de tilapia del departamento del Huila.

Para este trabajo, la población de estudio está conformada por la totalidad de empresas exportadoras que están en el mercado, las cuales fueron siete.

Inicialmente se habían identificado las empresas que hacen parte del sector piscicultor de las cuales siete empresas están vigentes en el mercado; las empresas que se les hizo la respectiva entrevista fueron: Comercializadora Internacional Fish Colombia S.A, Comercializadora Internacional Piscícola Botero S.A, Piscícola Comepez S.A, Piscícola Proceal S.A, Comercializadora Internacional Piscícola New York S.A, Piscícola Acuícola de Colombia S.A, la última empresa es llamada Export Pez S.A.S; para este caso no se tomaron agentes de carga ni de aerolíneas para entrevistar.

3. Desarrollo de la investigación

En este capítulo se mostrará los resultados de la investigación en el cual se llevó a cabo en los cuatro objetivos específicos señalados anteriormente. El primer objetivo se encargó de caracterizar las empresas y a sus gerentes exportadoras de tilapia en el departamento del Huila. El segundo objetivo fue identificar los obstáculos y/o barreras, retos o desafíos que enfrentan los exportadores huilenses de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional en el departamento del Huila. El tercer objetivo se encargó de identificar las bondades y potencialidades enfrentan los exportadores huilenses de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional en el departamento del Huila y finalmente está el último objetivo en el que consiste en identificar las propuestas de los exportadores huilenses de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional para mejorar sus niveles de productividad y competitividad para el departamento del Huila con énfasis en propuestas para el Estado Colombiano como también propuestas para los Dueños de las empresas exportadoras de tilapia del Departamento del Huila.

Es importante resaltar que durante el período 2015 hasta el 2022, Legis Comex registra once empresas huilenses sin embargo en el momento de hacer el contacto con ellas se descubre que solo seis de las registrada en Legis Comex siguen vigente en el mercado y se agrega una más nueva no registra en Legis Comex, pero está en el escenario de exportación en el mundo.

Lo anterior quiere decir que solo se hará siete entrevistas que corresponde a las empresas vigentes en el mercado.

3.2. Caracterización las empresas y los gerentes de las empresas exportadoras de tilapia en el Departamento del Huila.

Con el propósito de llevar a cabo el desarrollo de este primer objetivo, se ha determinado las siguientes actividades, las cuales se darán a conocer a lo largo del proceso de la investigación.

Dentro de los procesos a desarrollar está el conocer las empresas correspondientes y entrevistar y a los gerentes que manejan los procedimientos de la exportación de tilapia del departamento del Huila y que usen el transporte aéreo de carga internacional, entre ellas están: : Fish.co, C.I.Piscicola Botero S.A, Comepez S.A, Piscícola Proceal S.A, C.I Piscícola New York S.A, Piscícola Acuícola de Colombia S.A, Export Pez, S.A.S, dentro la caracterización de las compañías se tuvieron en cuenta diez variables como son: antigüedad de las empresas, años de experiencia exportando tilapia con el uso del transporte aéreo de carga internacional , el tamaño de cada una respecto a los empleados que laboran, el total de activos, y la parte de capital financiero, así mismo conocer que tipo de sociedad posee cada una, analizar el volumen de exportación en tonelada que manejan, como también saber a qué destino llega la exportación del producto (tilapia) en transporte aéreo de carga internacional, igualmente se debe conocer ver si las empresas están diseñadas con una infraestructura en el aérea de comercio exterior, y así mismo, analizar las ventas que cada organización tiene en el mercado interno al igual saber cuál es la más

productiva y competitiva en la región, finalmente saber su ubicación geográfica de la planta de producción para que los estudiantes tenga acceso a conocer los procesos que se le hacen a la tilapia desde su cultivo hasta el consumidor final.

Respecto a los gerentes que manejan estas empresas, se utilizaron siete variables en las cuales se destacan: el nombre, funciones, identificar cual es el gerente más joven, conocer el tiempo laboral que lleva, mirar cual es el nivel educativo y profesional para ocupar el cargo asignado, saber cuál es el idioma que ellos como gerente manejan para hacer negociaciones con los demás países aliados para exporta la tilapia y finalmente pues si ha adquirido experiencia de otras empresas exportadoras del producto en el uso del transporte aéreo de carga internacional.

3.2.3. Antigüedad de las empresas

Esta variable se refiera al tiempo que la empresa ha permanecido en el mercado desde su creación; es decir la edad de la misma.

Figura 1.

Antigüedad en años de las empresas Exportadora de Tilapia en el Departamento del Huila



Fuente: Elaboración propia

Dentro de las siete empresas objeto de estudio, más reciente en el mercado de exportación de tilapia en el departamento del Huila es Export Pez S.A.S, la cual nace el 2014, ya con nueve años en el mercado

La empresa más nueva en el mercado es la piscícola Acuícola de Colombia S.A. con 10 años de funcionamiento, creada en el año 2013. Está la Comercializadora Internacional Fish. Co S.A.S con 13 años, creada en el año 2010. La empresa C.I Piscícola Botero S.A. con 15 años en el mercado, creada en el año 2008.

De las empresas más antiguas esta la Piscícola Comepez S.A que lleva en el mercado 26 años, creada en el año 1997. Por otro lado, está la empresa C.I Piscícola New York S.A creada en el año 1995 y que a la fecha lleva 28 años en el mercado. Finalmente, se encuentra la Piscícola Proceal S.A con 30 años en el mercado, se destaca que es la piscícola más antigua del gremio exportador de tilapia en el departamento del Huila.

3.2.4. Experiencia de las empresas en la actividad exportadora

Se refiere esta variable a los años que lleva la empresa ejerciendo la actividad de exportación en la región.

Figura 2.*Experiencia de las empresas en años*

Fuente: Elaboración propia

De la figura 2 se puede advertir que las dos empresas más jóvenes en el proceso de exportación de tilapia son: Acuícola de Colombia S.A con dos años, debido a que a esta piscícola contaba con mucha demanda, pero le faltaba unos documentos y por ese motivo cesó sus actividades en el periodo de un año y reinició de nuevo en el año 2022, y la C.I Fish Colombia S.A.S, con 3 años de experiencia en el mercado de tilapia huilense exportando a nivel internacional.

Le sigue la Piscícola Export Pez S.A.S, con 9 años de experiencia exportando, luego está la Piscícola Proceal S.A con 12 años.

De las empresas más antiguas exportando tilapia en el Departamento del Huila son las empresas C.I Piscícola Botero con 13 años después esta C.I. Piscícolas New York S.A. con 20

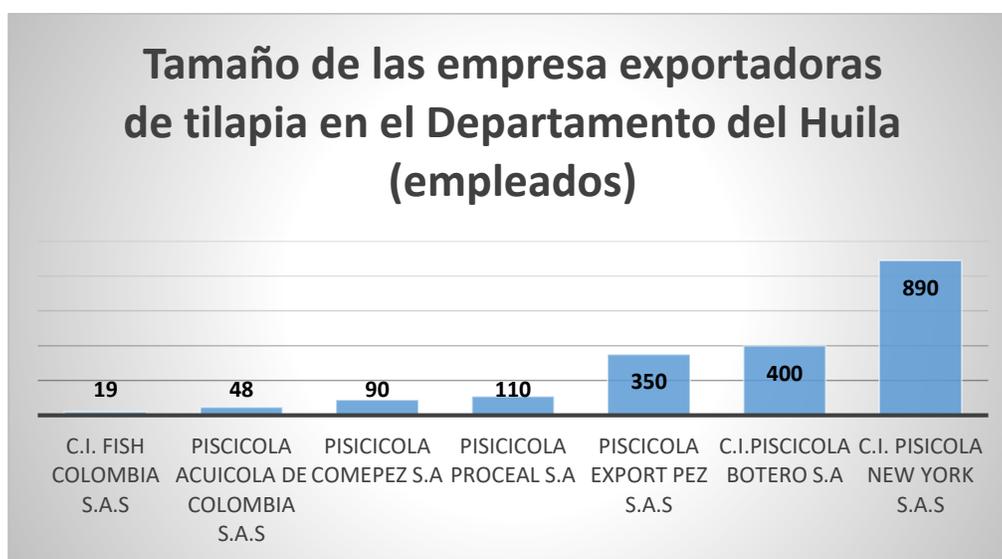
años exportando tilapia en el mercado huilense por último se encuentra a la Piscícolas Comepez S.A con 26 años lo cual indica que esta empresa es la más antiguas del mercado en este sector.

3.2.5. Tamaño de la empresa referente a sus empleados

Para la clasificación por tamaño empresarial, se utilizó el criterio que aparece en el artículo 2 de la ley 905 de 2004 donde establece que las Microempresas son aquellas que cuentan con una planta de personal no superior a los 10 trabajadores. Las Pequeñas empresa con una planta de personal entre 11 y 50 trabajadores y la Mediana empresa una planta de personal entre 51 y 200 trabajadores.

Figura 3.

Tamaño de las empresas (Empleados).



Fuente: Elaboración propia

La figura 3 muestra el tamaño de la empresa, las cuales se pueden clasificar en pequeñas, medianas y grandes, dentro de las pequeñas están: C.I Fish Colombia S.A.S cuenta con 19 empleados, Piscícola Acuícola de Colombia S.A, cuenta con 48 empleados.

Dentro de las medianas están. Comepez S.A. con 90 empleados y Proceal S.A, con 110 empleados directos e indirectos, ya que la planta de personal debe estar entre los cincuenta y uno (51) y doscientos empleados(200) según la ley establecida.

Por último, de esta clasificación están las grandes empresas que superan los doscientos empleados. Las empresas que clasifican, están: Export Pez S.A.S con 350 empleados, le sigue la empresa C.I Piscicola Botero S.A,cuenta con con 400 empleados, finalmente esta la empresa más grande respecto a los empleados es C.I. Piscícola New York S.A, tiene 890 empleados, dentro su infraestructura cuenta con 12 lagos para tener su propio manejo magnético para producir los alevinos, como también cuenta con 43 jaulas flotantes en el embalse de Betania, para ello se necesita personal para estar pendiente de los peces, fuera de eso, cuenta con una flota y equipo de transporte acondicionados para el desplazamiento y pescado vivo y facilitar distribuir el producto final a las diversas zonas del país para su venta (Piscicolanewyork, 2022).

3.2.6. Total, de Activos de las empresas exportadoras de Tilapia

Para la clasificación por tamaño empresarial, se utilizó el criterio que aparece en el artículo 2 del Decreto 957 del 2019, Micro empresas, son aquellas cuyos ingresos por actividad ordinaria anuales sean inferiores o iguales a cuarenta y cuatro mil setecientos sesenta y nueve Unidades del valor tributario (44.769), Las Pequeñas Empresas, son aquellas cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean superiores a cuarenta y cuatro mil setecientos sesenta y nueve Unidades de Valor Tributario (44.769 UVT) e inferiores o iguales a cuatrocientos treinta y un mil ciento noventa y seis Unidades de Valor Tributario (431.196 UVT)., Mediana Empresa. Aquella cuyos ingresos por actividades ordinarias anuales sean superiores a cuatrocientos treinta y un mil ciento noventa y seis Unidades de Valor Tributario (431.196 UVT) e inferiores o iguales a dos millones

ciento sesenta mil seiscientos noventa y dos Unidades de Valor Tributario (2'160 .692 UVT). (DECRETO 957, Ministerio de Comercio Industria y Turismo,2019).

Figura 4.

Total de Activos en pesos colombianos de las empresas



Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en la figura 4, se ve que la piscícola Export Pez no tiene datos, debido a que las políticas empresariales de esa empresa tienen estipuladas abstenerse de dar información. Por otro lado, se puede clasificar estas empresas según el rango del total de los activos. Unas de las medianas empresas está piscícola Acuícola de Colombia S.A.S con un capital de 1'000,000.000.

Seguido están las grandes empresas, las cuales son C.I Fish Colombia S.A.S (3'000.000.000), Piscícola Comepez S.A (15'000.000.000), Piscícola Proceal S.A (15'000.000.000), C.I Piscícola Botero S.A. (44'000.000.000), finalmente esta la C.I Piscícola New York S.A.S. (133'000.000.00).

3.2.7. Tipo de Sociedad de las empresas exportadoras de tilapia en el Huila

Se trata de una clasificación general y a cada grupo está compuesto por distintas formas de organización o tipo de sociedades.

Cada tipo de sociedades está claramente definido en el Código de Comercio que regula de forma particular cada aspecto, a partir del artículo 294 del Código de Comercio.

La clasificación de las sociedades está en dos grandes grupos, a saber:

-Sociedades de Capital: aquellas sociedades en las que lo que importan son los aportes económicos, las acciones y no las personas.

Existen diferente diversos tipos de sociedades de capital, a saber:

- Sociedad Anónima
- Sociedad por Acciones simplificadas (S.A.S).
- Sociedad en comandita por acciones.
- Sociedades de economía mixta.

-Sociedades de personas: son aquellas sociedades donde lo más importante son las personas que lo conforman, sus socios y por lo general estas compañías están conformadas por miembros de una familia o amigos cercanos, por lo que se trata de familias cerradas donde el capital no es lo más importante sino quienes lo conforman.

Entre los tipos de sociedades de personas, en Colombia se conocen los siguientes:

- Sociedad Limitada.
- Sociedad Colectiva.
- Sociedad en Comandita simple.
- Sociedad o empresa unipersonal.

Figura 5.

Tipos de Sociedades de las Empresas Exportadoras de Tilapia del Huila



Fuente: Elaboración propia

Los tipos de sociedades en las empresas analizadas en la presente investigación, se puede constatar que están clasificadas por sociedades de capital, donde priman los aportes económicos de los socios. De la figura 5 se puede evidenciar que tres de las empresas que exportan tilapia del Huila son de sociedad anónima simplificada (Comercializadora Internacional Fish Colombia, Acuícola Colombia y Export Pez) y cuatro son sociedades anónimas (Comercializadora Internacional Piscícola Botero, Piscícola Comepez, Piscícola Proceal y Comercializadora Internacional New York).

3.2.8. Volumen de exportación en Toneladas

El comercio internacional de productos de pesca ha aumentado de forma significativa en los últimos años, los productores han podido acceder a mercados cada vez más distantes, mientras que los consumidores han diversificado su canasta de alimento, prefiriendo carnes más saludables.

En el caso de Colombia, desde el año 2010, el sector piscícola colombiano crece de forma consistente, tanto en producción como en comercio exterior, razón por la cual los analistas han reconocido su gran potencial, que lo ha posicionado cada vez más dentro de la oferta

agroexportadora colombiana. De hecho, César Pinzón, presidente de la Federación Colombiana de Acuicultura (Fedeacua), resaltó que el año pasado el sector exportó cerca de 19.000 toneladas solo de tilapia y trucha, tanto en fresco como congelada, entera y filete, lo que significó un incremento del 30% del volumen de pescado colombiano en el exterior (Ibarra, 2023,p.34).

Figura 6.

Volumen de exportación en Toneladas de las empresas



Fuente: Elaboración propia.

De las siete empresas analizadas se puede observar en la figura 6 se observa que la organización que menos volumen de exportación realizó hasta el 2022 fue la Comercializadora internacional Fish.co con 1000 toneladas, le sigue la Comercializadora Internacional Piscícola Botero S.A con tres mil (3000) toneladas, le sigue la C.I Piscícola New York con siete mil cuatrocientos cuarenta y cinco toneladas.

Luego está la empresa Export Pez S.A.S con 190000 toneladas, seguidamente se encuentra la empresa Piscícola Comepez S.A, con 292552, debido a que esta empresa le vende a Proceal S.A para que cumplir con la demanda en Latinoamérica y Centroamérica, para así Comepez S.A se dedicara a la exportación de algunos de los países europeos.

Por otro lado, se encontró la Piscícola Acuícola de Colombia S.A con 14000 toneladas y finalmente, está la piscícola Proceal S.A que es la pesquera que más aporta en el volumen de exportación de tilapia para el departamento del Huila de la misma manera, utiliza un gran porcentaje en el uso del transporte aéreo de carga internacional, el volumen de exportación de ésta es de 2000000 toneladas cifras del año 2022.

3.2.9. Destino de Exportación de las empresas exportadoras de tilapia del Departamento del Huila.

Los principales mercados que demandaron estos productos colombianos fueron Estados Unidos, Perú, Canadá, Reino Unido, Alemania, Ecuador, España y Chile. (Agricultura, 2021, p.1).

Finalmente, el Min Agricultura (2021), reiteró que, bajo las estrategias de comercialización, tanto a nivel nacional como internacional, se continuarán mejorando las condiciones de los productores y las exportaciones de productos como trucha, tilapia y en general de todas las cosechas del campo.

Figura 7

Destino de Exportación de las empresas exportadora de Tilapia del Departamento del Huila



Fuente: Elaboración propia

En la figura 7 se analiza que el destino más importante para las siete empresas de la investigación, fue Estados Unidos, posterior a esta se encuentra cuatro empresas que le interesa el mercado peruano (C.I. Piscícola Botero S.A, Piscícola Proceal S.A, C.I. Piscícola New York S.A y Piscícola Export pez S.A.S).

Las empresas que clasifica para el destino España son tres (Piscícola Comepez S.A. Proceal S.A y Export pez S.A.S), luego está Chile donde se refleja tres empresas las cuales son (C.I Piscícola Botero S.A, Piscícola Proceal S.A y Piscícola Proceal S.A).

Para Canadá, Francia e Irlanda se encuentran exportando las siguientes empresas: Comepez S.A y Export pez S.A.S.

Para Ecuador se clasifican las siguientes empresas: Piscícola Proceal S.A y Piscícola Export pez S.A.S.

Para Londres solo exporta la piscícola Proceal S. A, para Inglaterra solo se cuenta con la Piscícola Export pez S.A.S y por último esta Alemania, la única empresa que exporta a ese lado se llama C.I. Piscícola Botero S.A.

3.2.10. Infraestructura del Comercio Exterior de las empresas actuales de Exportación de Tilapia en el Departamento del Huila.

En las últimas décadas, los acuerdos multilaterales, subregionales y bilaterales han reducido continuamente las barreras arancelarias al comercio. Junto con ello, los avances que se han producido en materia de tecnología y logística no solo han posibilitado que el movimiento de bienes finales alrededor del mundo sea cada vez más ágil y seguro, además de menos costoso, sino que también han generado condiciones propicias para la deslocalización y fragmentación de la producción mediante cadenas globales y regionales de valor. En este contexto, el costo logístico y

el tiempo de despacho se han vuelto elementos fundamentales en la competitividad del comercio. (CEPAL, 2019, p.1).

Figura 8.

Infraestructura del Comercio Exterior de las empresas actuales de Exportación de Tilapia en el Departamento del Huila.



Fuente: Elaboración propia

En la figura 8 se puede analizar que del 100% de las empresas exportadoras de tilapia en el departamento del Huila, el 86% cuenta con una logística e infraestructura para el comercio regional e internacional y el 14 % solo cuenta con la logística regional, lo que significa que las empresas socializadas en esta investigación, solo 6 tiene su logística e infraestructura reglamentada para coordinar sus envíos, y solo una empresa está en adecuación para cumplir los pedidos a nivel internacional.

3.2.11. Ventas de las empresas exportadoras de tilapia en el Departamento del Huila

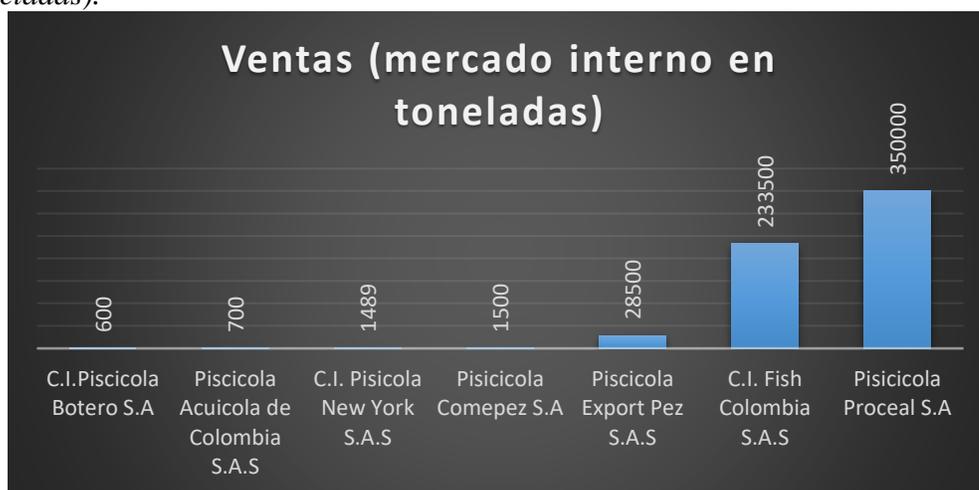
(Mercado Interno en Toneladas).

Según lo expresó Dionisio Ortiz, secretario técnico Nacional de la Cadena Acuícola, el Huila es hoy un referente a nivel nacional e internacional en exportaciones de tilapia. “Sin duda el departamento del Huila es el principal clúster en producción de tilapia, y es un referente nacional y mundial por el tema de las exportaciones. Hoy las cifras hablan de un poco más de 64.000

toneladas que se producen el departamento, que es cerca del 37% de la producción nacional (Huila G. d., 2022,p.1).

Figura 9.

Ventas de las empresas exportadoras de tilapia en el Departamento del Huila (Mercado Interno en Toneladas).



Fuente: Elaboración propia

En la figura 9, están las ventas del mercado interno en tonelada de las empresas actuales de exportación de tilapia del departamento del Huila, con referencia al año 2022 que es el último registro, de acuerdo a esta ilustración se puede decir que la empresa que menos vende en el mercado regional es la Comercializadora Internacional Botero S.A con 600 toneladas con solo el 80% lo exportando, seguido se encuentra la Piscícola Acuícola de Colombia S.A.S con 700 toneladas debido a que ella le vende el 50% a la C.I Piscícola, luego está la C.I Piscícola New York con 1489 toneladas de venta en el mercado nacional.

Lo que es la piscícola Comepez S.A, refleja en las ventas 1500 toneladas ya que el objetivo de esta empresa no es el mercado interno, si no incursionar el mercado externo. Seguido, está la Piscícola Export pez S.A.S con 28500 y que su eje principal no es la tilapia en fresco si no que dicha empresa exporta cueros de la tilapia.

A continuación, está la C.I Fish Colombia S.A.S con doscientos treinta y tres mil quinientas toneladas, por último se encuentra la empresa Proceal S.A, quien es la que mayor venta tiene a nivel nacional con 350 mil toneladas y tiene su centro de distribución en el Kilómetro 12 vía al sur municipio de rivera cerca de Ceagrodex.

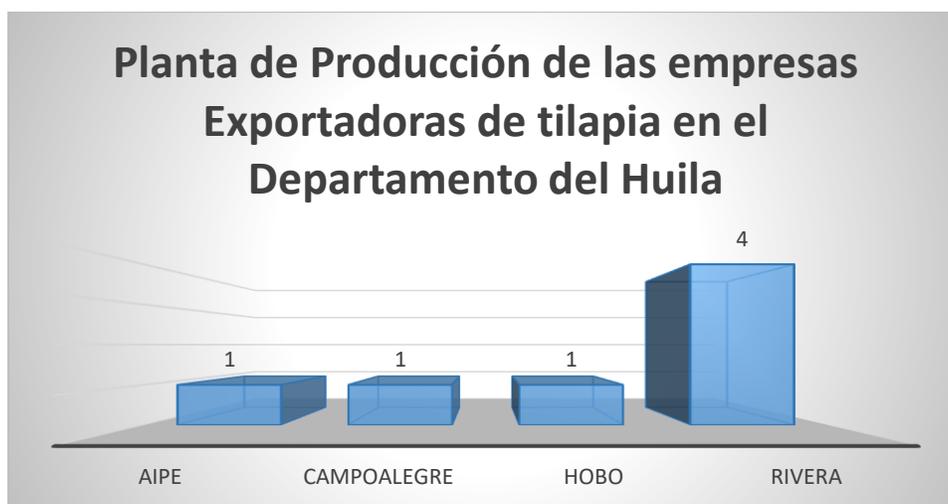
3.2.12. Planta de Producción de las empresas exportadoras actuales de tilapia en el Departamento del Huila.

En esta variable es ver dónde están las instalaciones físicas de las siete empresas de la investigación y que se pueda ver que el proceso que llevan estas compañías de producción de la tilapia que va desde que llevan a la alberca, hasta el embalaje de exportación para el cliente final.

Las plantas de producción cuentan con amplias instalaciones divididas en varias entradas, zonas de entrega y expedición y áreas específicas de entrada y salida de personal. Tienen, por lo tanto, una gran necesidad de seguridad interna y también de protección perimetral para evitar intrusiones. A la vez, deben garantizar en todo momento el bienestar de los trabajadores.

Figura 10.

Planta de Producción de las empresas exportadoras actuales de tilapia en el Departamento del Huila



Fuente: Elaboración propia

Estas empresas se encuentran localizadas en el departamento del Huila, en los siguientes municipios Aipe, Campoalegre, Hobo y Rivera, cuatro de ellas que son referentes a la investigación tiene sus oficinas la Ciudad de Neiva, son las siguiente es la Empresas C.I Fish Colombia S.A.S, C.I Piscícola Botero S.A, Piscícola Comepez S.A y Piscícola Proceal S.A. su planta de producción la encuentra en los municipios de Campoalegre, Hobo y Rivera.

La empresa que encuentra en Aipe es llamada, la piscícola Acuícola de Colombia S.A. su ubicación es kilómetro 57 vía Neiva- Bogotá, allí se encuentra la planta de procesamiento de la Tilapia y por último nos referimos al nororiente del departamento del Huila que es el Municipio de Rivera, donde está ubicado dos plantas de procesamiento de las empresas, Export pez S.A.S. y la C.I. piscícola New York S.A., sin embargo la piscícola Export pez S.A.S también tiene la oficina en el kilómetro 11 vía al sur, por otra parte la empresa Export pez S.A.S, le hace el proceso a la tilapia desde que ella llega a la alberca hasta el momento que llegue al consumidor final, a 4 kilómetros después se encuentra la C.I piscícola New York S.A., con su planta y oficina que le permite a los estudiante ingresar y ver el proceso que se le realiza a la tilapia.

3.3. Caracterización de los Gerentes de las empresas exportadoras de tilapia en el Departamento del Huila

En este Ítem se relaciona las siguientes variables, los nombres de los gerentes, cuántos de ellos son de género masculino o femenino, entre que rango de edad están y si son jóvenes o son de edad adulta, cuánto tiempo lleva laborando como representante legal, su perfil profesional, como también saber si maneja un idioma distinto al español y finalmente, ver si ellos tiene experiencia en exportación con otras empresas o solo se han dedicado a la empresa actual que se ha nombrado de investigación.

3.3.3. Nombres de los Gerentes de las empresas actuales de la investigación

Según el artículo 15 de la Constitución Política de Colombia (1991), toda persona tiene derecho a su intimidad personal, familiar y a su buen nombre y el Estado debe respetarlos y hacerlos. De igual manera, tienen derecho a conocer, actualizar y rectificar las informaciones que se hayan recogido sobre ellos en los bancos de datos y en archivos de entidades públicas y privadas.

En la recolección, tratamiento y circulación de datos se respetarán la libertad y demás garantías consagradas en la Constitución.

Tabla 2.

Nombres de los Gerentes de las empresas Entrevistadas

EMPRESAS	NOMBRE DE LOS GERENTES
C.I Fish Colombia S.A.S	Gloria Guzmán
C.I Piscícola Botero S. A	Brian Botero
C.I Piscícola New York S.A.	Mauricio Silva
Piscícola Come pez S. A	Andrés Macias
Piscícola Proceal S.A	Jaime Macias
Piscícola Export pez S.A.S	Manuel Macias
Piscicola Acuícola de Colombia S.A.S	Jefferson López

Fuente: Elaboración propia

Como se reflejará en la Tabla 2, están los nombres y apellidos de los Gerentes Actuales de las siete empresas investigadas en la exportación de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional en el Departamento del Huila.

3.3.4. Género de los gerentes de las empresas entrevistadas

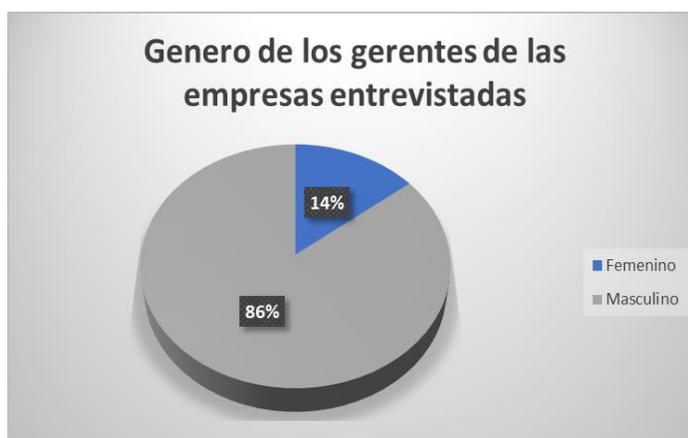
De acuerdo con la Organización Mundial de la Salud (OMS), el género se refiere a los conceptos sociales de las funciones, comportamientos, actividades y atributos que cada sociedad considera apropiados para los hombres y las mujeres.

En este sentido, el programa de la escuela de estudios de género de la facultad de ciencias humanas de la Universidad Nacional de Colombia (Fokus, 2012, p.34) El género es un estructurador social, es decir, un ordenador que agrupa los "arreglos" (acuerdos tácitos o explícitos), que han hecho las sociedades sobre (Social, 2022):

- Normas sociales y roles asignados a hombres y mujeres.
- Elementos simbólicos sobre lo masculino y lo femenino.
- Imágenes estereotipadas de mujeres y hombres, y sus diversidades.
- Identidades dominantes asociadas a las relaciones de poder entre lo masculino y lo femenino, e intergéneros.

Figura 11.

Género de los gerentes de las empresas entrevistadas



Fuente: Elaboración propia

De la figura 12, se puede analizar que el 86% lo que equivale a que 6 gerentes de las empresas entrevistadas son hombres y el 14% de los gerentes entrevistados es igual a 1 mujer cuyo nombre es Gloria Guzmán que representa a la empresa C.I Fish Colombia S.A.S.

3.3.5. Edad de los gerentes entrevistados de las empresas exportadoras de tilapia en el Departamento.

El ciclo de la vida, es un enfoque que permite entender la vulnerabilidades y oportunidades de invertir durante etapas tempranas del desarrollo humano, de igual forma reconoce que las experiencias se acumulan al transcurrir de la vida, habrá intervenciones en una generación que repercutirán en las siguientes etapas además permite mejorar recursos escasos de igual forma se facilitara la identificación de riesgos y brechas (Social, Ciclo de la Vida , 2022).

Figura 12.

Edades de los gerentes entrevistados de las empresas exportadoras de tilapia en el departamento del Huila



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a los rangos de edad que se les hizo en la entrevista, se ve reflejado en la figura 14, de los entrevistados, el 29% lo que indica que dos gerentes de las empresas entrevistadas están en el siguiente rango de edad 60 – 64 años lo que quiere decir es que clasifica como adulto mayor,

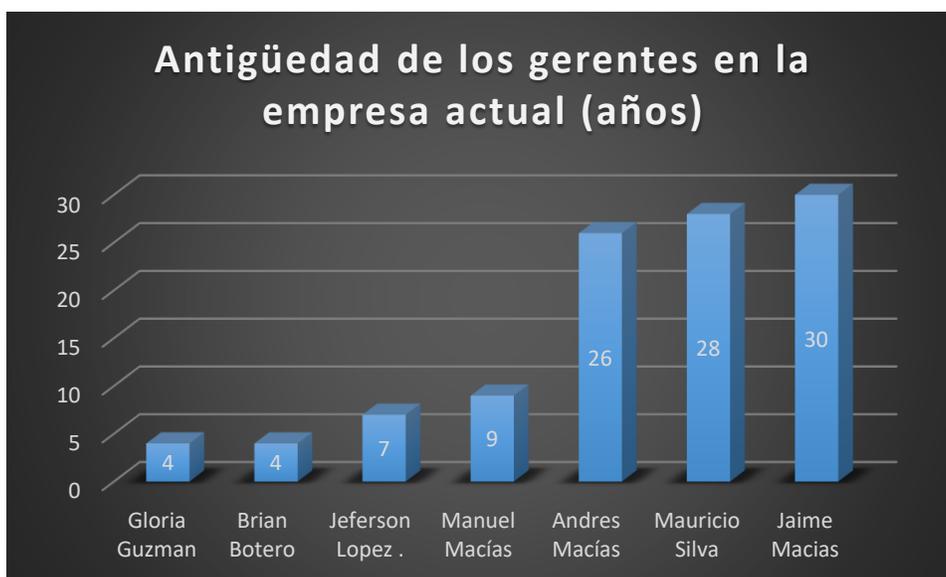
por otro lado se tiene que 4 empresas tiene gerentes adultos en el que consta de los siguientes rangos sobre 30 – 34 años , 40 – 44, 50 – 54 y 55 – 59 años lo que equivale cada una al 14% y por último se ve que solo una empresa cuenta con un gerente joven lo que representa el 15% para su totalidad del 100% de los entrevistados.

3.3.6. Antigüedad de los gerentes en la empresa actual exportadora de tilapia en el Departamento del Huila en años

Indudablemente las organizaciones, día a día, se ven enfrentadas a dilemas y disquisiciones respecto de qué hacer con las personas más antiguas de la organización, sobre todo cuando la organización entra en etapas de crecimiento súbito, no programado, y que adicionalmente, por una cultura empresarial anacrónica, no se han hecho procesos formativos, de desarrollo de personal y mucho menos de desarrollo de carrera (Henaó, 2017, p.52).

Figura 13.

Antigüedad de los Gerentes en la empresa actual de la investigación



Fuente: Elaboración propia.

Según la antigüedad de los gerentes entrevistados en la investigación, se encuentra dos empresas cuyos administradores solo llevan cuatro años laborando en la institución, ellas son C.I

Fish Colombia S.A.S en representación de Gloria Guzman de la misma manera esta la C.I Piscicola Boterio S.A, cuyo gerente es llamado Brian Botero.

Luego se tiene que el gerente de Acuicola de Colombia lleva siete años administrando la parte directiva de la empresa, seguidamente se encuentra la Piscicola Export pez S.A.S con nueve años, lo que significa que lleva el mismo tiempo de creación de la piscicola.

Está el gerente Andrés Macias quien es el propietario, tiene 25 años de experiencia en la empresa Comepez S.A, de otra manera esta el gerente de C.I Piscicola New York que lleva de experiencia 20 años laborando que es lo que lleva la empresa de creada.

Por ultimo esta la Piscicola Gerenciada por Jaime Macias que lleva 30 años administrando la empresa Proceal S.A, es dueño y gerente general.

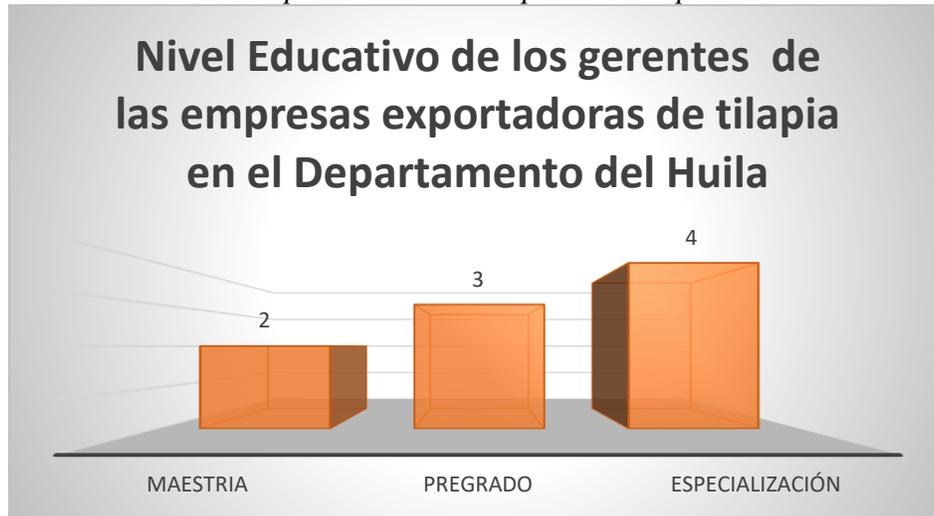
3.3.7. Nivel educativo de los gerentes de las empresas exportadoras de tilapia en el Departamento del Huila.

El Ministerio de Educación Nacional es la entidad cabeza del sector educativo, el cual tiene como objetivos los siguientes:

- Garantizar y promover, por parte del Estado, a través de políticas públicas, el derecho y el acceso a un sistema educativo público sostenible que asegure la calidad y la pertinencia en condiciones de inclusión, así como la permanencia en el mismo, tanto en la atención integral de calidad para la primera infancia como en todos los niveles: preescolar, básica, media y superior (MinEducación, 2015,p.1).

Figura 14.

Nivel Educativo de los Gerentes Exportadores de Tilapia en el Departamento del Huila



Fuente: Elaboración propia

Es muy importante, encontrar el perfil profesional de los gerentes de la investigación ya que no solo tienen pregrado, sino que se han interesado en hacer posgrado, es decir, estudiar especializaciones y llegar a tener Maestría.

Según la figura 15, se tiene dos gerentes con maestría con énfasis en Mercadeo y la otra es MBA, seguidamente se tiene tres gerentes profesionales en Negocios Internacionales, Derecho y Contabilidad Y Finanzas finalmente existe cuatro especialistas en Gestión financiera, Gerencia y Mercadeo Estratégicos, en Negocios Internacionales y en MBA.

3.3.8. Dominio que maneja los gerentes para los negocios de exportación.

Hablar un segundo idioma tiene muchas ventajas, para poder hablar y comunicarse con personas que hablan otro idioma mejorando las oportunidades laborales. Pero además es una oportunidad fantástica de poder interactuar, aprender y descubrir otras culturas (Educo, 2016,p.1).

Figura 15.

Dominio que maneja los gerentes para los negocios de exportación



Fuente: Elaboración propia

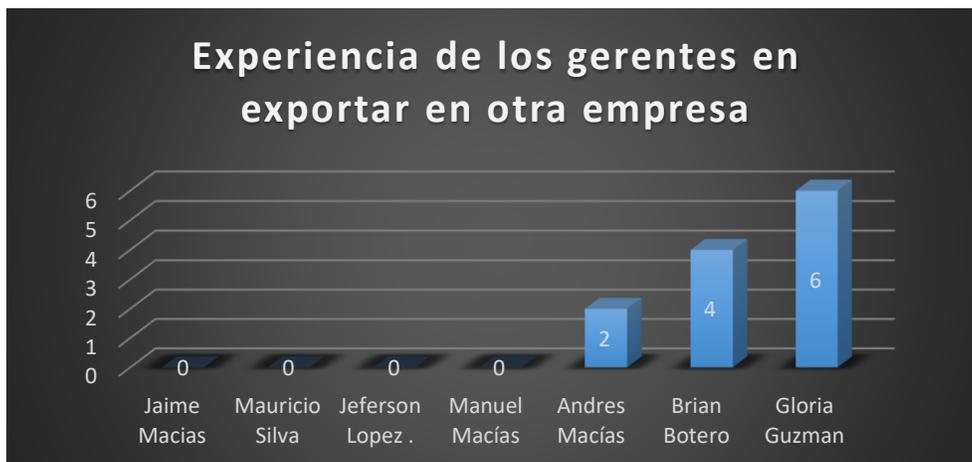
De la figura 16 se puede deducir que del 100% el 54% los gerentes utilizan el inglés para la negociación con los demás países que están exportando y tienen como prospecto llegar a más países y solo el 46% utilizan un intermediario bilingüe para que gestione las negociaciones y transmitan la información adecuada.

3.3.9. Experiencia en exportar de los gerentes en otras empresas

Si nos queremos tomar en serio esto de exportar y comenzar a internacionalizar la empresa correctamente, se debe encontrar una persona encargada de gestionar todo ese proceso y que sirva de vínculo entre la organización y el país de destino. Todo debe estar sincronizado para que la empresa respire internacionalización (Humanos, 2018,p.1).

Figura 16.

Experiencia de los gerentes en exportar en otra empresa



Fuente: Elaboración propia

Se puede analizar que los gerentes de Proceal S.A, C.I Piscícola New York, Acuícola de Colombia S.A. y Export pez S.A.S no han trabajado en otras piscícolas ni en el sector financiero.

De otra manera se referencia al Gerente y propietario de la Piscícola Comepez S.A ya que cuenta con dos años en el sector financiero, Brian Botero es el Gerente de la empresa C.I. Piscícola Botero S.A, en el cual le ha brindado estabilidad durante los cuatro años de experiencia, lo que quiere decir es que no ha tenido ejercido en otra empresa piscícola. Y por último se encuentra la Gerente de C.I Fish Colombia S.A.S, la profesional Gloria Guzmán, que cuenta con seis años de experiencia en otra entidad piscícola, lo que le hizo fácil ingresar a gerenciar la empresa en la que está.

3.4. Identificar los obstáculos y/o barreras, retos y/o desafíos que enfrentan los exportadores de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional en el Departamento del Huila.

Exportar implica superar numerosos controles legales, sanitarios, técnicos y hasta culturales. También exige cuidar la calidad del servicio o producto que se exporta, diseñar una cuidadosa

logística de transporte o garantizar el financiamiento de la operación. De allí que la empresa que decida exportar deba diseñar una estrategia basada en una exhaustiva búsqueda de información (Legis Comex, 2023, p.1).

3.4.3. Identificación de los obstáculos y/o barrera que enfrentan los exportadores de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional en el Departamento del Huila.

En esta variable se analizarán las limitaciones que tienen los empresarios de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional en el Departamento del Huila.

Tabla 3.

Obstáculos que se enfrentan las empresas exportadoras de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional

Cuando hay temporadas por ejemplo san Valentín y otros eventos referentes a las Rosas, le quita el cupo al filete de tilapia ya que el sector floricultor brinda mejor pago.

Falta de oferta, es lo que hace que el precio de los fletes sea más costoso

No existe infraestructura de sostenimiento adecuada para manejar la temperatura desde el momento que se saca la tilapia hasta la entrega del cliente final, lo que hace que el producto pueda llegar a perder vida útil respecto a las altas temperaturas.

Protocolos de Documentos al exportar la tilapia.

No hay Vuelos de Carga internacional desde la Ciudad de Origen (Neiva)

Fuente: Elaboración propia

Se habló con las siete empresas exportadoras actuales de tilapia en el departamento del Huila, donde se detectaron cinco obstáculos que afectan a la totalidad de las empresas, el mayor problema se presenta en la llegada de la celebración de las temporadas de san Valentín, día de las madres etc., donde la mayor exportación está en las rosas, quitándole cupo a otros productos como

es el caso del filete de tilapia, así mismo, el transporte aéreo da prioridad a la producto floral teniendo en cuenta que es mejor pago.

El segundo obstáculo que se refleja, es la falta de oferta, lo que hace que el precio de los fletes en las aerolíneas sea más costosas que el transporte marítimo, así mismo las bodegas de los aviones no cuenta con la mejor infraestructura de sostenimiento adecuada para manejar temperaturas bajo 0° lo que hace que, el producto pierda vida útil porque se enfrenta a las altas temperaturas y hace que afecten al exportador del gremio piscícola.

El cuarto obstáculo se relaciona con los protocolos de la documentación (seguridad, responsabilidad e Invima), se retrasan afectando la trazabilidad que tienen los exportadores.

Y por último los vuelos de carga internacional desde la ciudad de Neiva son difíciles, lo que significa que utilizan transporte multimodal la ruta Neiva – Bogotá, pero no le garantiza en el trasbordo del termo King a las bodegas del avión.

3.4.4. Identificar los retos y desafíos que enfrentan las empresas exportadoras de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional

Se vive en tiempos cambiantes, especialmente para las empresas se considera que, en una sola generación, las empresas han tenido que adaptarse a canales de comercialización totalmente nuevos (web/internet y redes sociales), han debido aprender a decidir cómo invertir y utilizar nuevas tecnologías, y a competir en un escenario global (Villacis, 2022,p.18).

Tabla 4.

Retos y/o Desafíos que enfrentan las empresas exportadoras de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional en el Departamento del Huila

RETOS Y/O DESAFIOS
La Oficina de la Dirección de Impuestos y Aduana Nacionales (DIAN) que se encuentra en la Ciudad de Neiva, solo tiene oficina de impuesto mas no de aduana.
Cumplir con las entregas en el aeropuerto de Bogotá.
Volumen de Exportación son reducidos.
Incursionar en mas mercados extranjeros, en el cual se pueda encontrar un aliado en las aerolíneas y demás proveedores para así brindar un buen mercado.

Fuente: Elaboración propia

Unos de retos y desafíos que enfrentan las empresas exportadoras de tilapia en el departamento del Huila, es la facturación que deben de hacer con anticipación de la mercancía que se va a despachar, puesto que el Invima no cuenta con el funcionamiento de una oficina las 24, horas los siete de la semana. De la misma manera, en la ciudad de Neiva la oficina de la DIAN tiene oficina de impuestos más no de aduana, como segunda medida se referencia en que se debe cumplir con el volumen que se requiere de la aerolínea porque si no, los costos son aún más altos para movilizar los productos. De otra manera, se describe los desafíos que tiene estas empresas, principalmente es cumplir con las entregas de los productos ya que no se tiene una buena estructura vial en el departamento del Huila, lo cual se ven afectado cuando se presentan manifestaciones y bloquean la estructura vial y allí nadie se puede beneficiar. y finalmente es incursionar en los mercados extranjeros y lograr adquirir más aliados comerciales referente a las aerolíneas para así contar con un buen mercado para las exportaciones.

3.5. Identificar las bondades y potencialidades que enfrentan los exportadores de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional en el Departamento del Huila.

Para identificar las potencialidades que tiene las empresas y llegar a la internacionalización se debe tener en cuenta:

Primero, la calidad debe ser la requerida por el mercado, teniendo en cuenta las expectativas del cliente, se puede considerar certificaciones de calidad internacional de igual manera se debe tener en cuenta las características que le dan al producto un factor diferenciador y a su vez un mayor potencial comercial (Procolombia, 2021, p.1).

Segundo es la competencia y las condiciones necesarias para enfrentar nuevos retos como establecer precios competitivos y a su vez cumplir con los estándares de seguridad en la calidad de los productos.

En tercer lugar, se tiene la adecuación del producto de acuerdo a las distintas necesidades y condiciones de cada mercado, teniendo en cuenta barreras culturales, regulación, atributos físicos y de empaque del producto.

Tabla 5.
Bondades y potencialidades

BONDADES Y/O POTENCIALIDADES
La mayor potencialidad no solo del sector acuícola sino de todo Colombia, es la flor ya que Colombia es potencia mundial y pone flor en todo el mundo y esto pone en una posición de competitividad.
Hay 14 a 16 vuelos de carga de flores para compensar el volumen que generan las flores, todas las empresas le interesa llevar carga de peso y la tilapia es carga de peso lo cual hace que sea el complemento para volar.
Calidad del Producto y Tiempo de entrega del producto

Fuente: Elaboración propia.

3.6. Identificar las propuestas de los exportadores Huilenses de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional para mejorar sus niveles de productividad y competitividad en el Departamento del Huila.

El Departamento del Huila es el principal productor y exportador de tilapia fresca, lo que hace que la apuesta productiva presente grandes ventajas y con ello, las condiciones geográficas y climatológicas teniendo toda la capacidad instalada como lo es los recursos hídricos, principalmente con la hidroeléctrica de Betania, como también la producción en lagos artificiales, convierten a la piscicultura en un sector con un enorme potencial productivo. Los dos productos más importantes, y que más exporta el Huila, derivados de la piscicultura son la tilapia, el filete de tilapia y la tilapia fresca.

3.6.3. Propuestas de las empresas exportadoras de tilapia al Estado Colombiano en el uso del transporte aéreo de carga internacional

Las empresas donde se desarrolló la investigación le proponen al Estado Colombiano, tres ideas fundamentales para el desarrollo del departamento del Huila, siendo las siguientes:

- Generar vuelos de carga internacional desde la ciudad de Origen (Neiva) hasta la ciudad destino y con ello también que haya una disminución de los fletes ya que sale más económico de Bogotá hasta Centro América.
- Mejorar la infraestructura donde haya más cobertura en las tarifas de las aerolíneas o también ofertar una tarifa más competitiva de la misma manera facilitar una oficina que tenga aduana 24 horas los 7 días a la semana de la misma manera que se le facilite al exportador.

Otra propuesta es que desde el aeropuerto Benito Salas exista una oficina de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales ya que la DIAN de Neiva solo sirve para pagar impuestos.

Finalmente, Los exportadores actuales de tilapia proponen que les brinde mejores auxilios económicos y tarifas accesibles para el gremio agrícola y pecuario.

3.6.4. Propuestas a los dueños de las empresas exportadoras de tilapias.

Los cuatro gerentes dueños son Comepez S.A, Proceal S.A, C.I Piscícola New York S.A y Export pez S.A.S donde se les retroalimentó lo siguiente:

- Proponer hacer más estudios de mercados para ver qué tan factibles es llegar a los demás países. Por otro lado, se propone que el gremio implemente rutas alternas o seguidas hacia Bogotá y no tener tanto inconvenientes.
- Analizar más proveedores de transporte aéreo de carga internacional que les brinde mejor tasa de negociación.
- Que los exportadores tomen la idea de unirse para tener sus propios aviones con el fin de asegurar la carga en el aeropuerto

Por último, están los tres gerentes, empleados de C.I. Fish Colombia S.A.S, C.I. Piscícola, Botero S.A y Acuícola de Colombia S.A) que se les recomendó lo siguiente:

- Unir el sector piscícola para tener sus propios aviones y así asegurar la carga en el aeropuerto.
- Se necesita más producto para trabajar (pescado), que más inversionista hagan inversión extranjera para que apoyen al Huila y así incrementar la producción para llegar a nuevos mercados, con tarifas más competitivas.
- Buscar más negociaciones con más proveedores de transporte aéreo, negociación de tasas.

CONCLUSIONES

De acuerdo con el primer objetivo se obtuvo respuesta del 100% de las variables indagadas. Para el desarrollo de este objetivo, se aplicaron las entrevistas correspondientes que contenía 10 preguntas con el propósito de identificar la caracterización de las empresas exportadores de tilapia y 7 preguntas para caracterizar a los gerentes como conductores de las compañías; como resultado se identificaron cuales eran las empresas con mayor antigüedad en el departamento del Huila: La Piscícola Comepez S.A, C.I Piscícola New York S.A y la Piscícola Proceal S.A. las cuales fueron creadas hace 26 años, 28 años y 30 años respectivamente. Y las empresas más jóvenes son Export pez S.A.S, Acuícola de Colombia S.A.S, la C.I. Piscícola Fish Colombia S.A.S y la C.I Piscícola Botero S.A. las cuales fueron creadas hace 9 años, 10 años, 13 años y 15 años. Por otro lado, las unidades productivas que más años de experiencia cuenta en la exportación están organizadas de mayor a menor, son: Piscícola Comepez S.A, C.I Piscícola New York S.A.S, C.I Piscícola Botero S.A, Piscícola Proceal S.A. también se encuentra la Piscícola Export pez S.A.S, C.I Fish Colombia S.A.S y la ultima es la Piscícola Acuícola de Colombia S.A.S. cuya experiencia corresponde a los siguientes años: 26 años, 20 años, 13 años, 12 años, 9 años, 3 años y 2 años.

Respecto al tamaño de los empleados se puede concluir que están clasificadas por micro, pequeñas, medianas y grandes empresas de acuerdo al Decreto 957 del año 2019.

Entre las pequeñas empresas se clasifica las siguientes empresas: C.I Fish Colombia S.A.S y la Piscícola Acuícola de Colombia de Colombia S.A.S.

En las medianas empresas, clasificadas son: Piscícola Comepez S.A y Piscícola Proceal S.A. Y por último como grandes empresas son: Piscícola Export pez S.A.S., C.I Piscícola Botero S.A y la C.I Piscícola New York.

En el Total de los Activos en pesos colombianos referente al mismo Decreto 957 del 2019 se clasifica por micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

No se encontró de las empresas entrevistada clasificaran en las micro, pequeñas y medianas empresas.

Las 7 empresas clasifican como grandes empresas debido a que el total de activos superan a dos millones ciento sesenta mil seiscientos noventa y dos unidades.

Como grandes empresas clasifico la empresa Acuícola de Colombia S.A.S con \$1000000000, seguidamente esta la C.I Fish Colombia S.A.S con \$ 3000000000.

Luego la piscícola Comepez S.A con un total de activos referente a \$15 mil millones de la misma manera que encuentra la Piscícola Proceal S.A con el mismo valor. Seguidamente esta la C.I Piscícola Botero S.A, con cuarenta y cuatro mil millones de pesos.

Finalmente, está la C.I Piscícola New York S.A.S con el valor de ciento treinta y tres mil millones de pesos

Otra variable que se utilizó fueron los tipos de sociedades, para esta investigación se utilizó las sociedades de capital donde priman los aportes económicos de los socios. En las que se pueden encontrar las Sociedades Anónimas Simplificadas y Sociedades Anónimas, entre las sociedades por acciones simplificadas están las siguientes empresas: C.I Fish Colombia S.A.S, Acuícola de Colombia S.A.S y Export pez S.A.S; y en la Sociedades Anónimas están (C.I Piscícola Botero S.A, C.I Piscícola New York S.A, Piscícola Comepez S.A y la Piscícola Proceal S.A.).

En cuanto al volumen de exportación las que más representación tiene son las siguientes empresas entes empresas: Piscícola Proceal S.A, Piscícola Acuícola de Colombia S.A y Comercializadora Internacional Piscola New York S.A.; y las empresas en las que menos tiene representación son las empresas Comepez S.A, Piscícola Export pez S.A.S., C.I Piscícola New

York S.A, C. I Pisicicola Botero S.A. y la menos aporta en el volumen de exportación es la C.I Fish Colombia S.A.S.

En la variable destino de exportación de las empresas exportadoras de tilapia en el Departamento del Huila, se puede concluir que el destino con mas frecuencia es hacia Estados Unidos donde las 7 empresas exportan, le sigue Perú con tres empresas, 3 empresas clasifican a España y Chile, Canadá, Francia, Irlanda y Ecuador, cada una con dos empresas y por último esta Londres, Inglaterra y Alemania con una empresa.

Respecto a la infraestructura del Comercio Internacional el 99% de las empresas tiene las oficinas y el personal capacitado para atender y solo el 1% no la tiene debido a que le toco modificar la oficina con las certificaciones necesarias para cumplir con el requisito.

En las ventas del mercado interno se concluye que la empresa que mayor vende a nivel regional y nacional es la Pisicicola Proceal S.A, ya que el producto que no cumple con los requisitos de exportación, esa empresa aprovecha y vende la tilapia entera, filete fresco, cabeza de la tilapia entre otros subproductos.

En el análisis de la planta de producción se pudo descubrir que están situadas geográficamente en el noroccidente del departamento (Aipe), y al sur del departamento del Huila (Rivera, Campoalegre y Hobo).

Respecto a la información de los gerentes de las empresas mencionadas se tiene 8 rangos de edad lo que se refleja en porcentaje que el 15% están en la edad de 25 a 29 años, se tiene que el 14 % está en las edades de (30 – 34(40 – 44(50 – 54) y 55 – 59), y en el 29 % esta el siguiente rango de edad (60 y más) para un total del 100%.

En esta variable se puede concluir que el 85 % de los entrevistados fueron de género masculino y el 15 % fue de género femenino; por otro lado, los idiomas que predomina para el

desarrollo de las actividades empresariales son: inglés y español, el inglés tiene una representación del 54 % y el español un 46%.

De acuerdo al segundo objetivo relacionado con los obstáculos y/o barreras, reto o desafíos que enfrentan constantemente los exportadores de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional, se encontró la necesidad de contar con un aeropuerto que tenga oficina de aduana e Invima 24 horas los 7 días de la semana ya que la ausencia de esta, está generando dificultad sobre los protocolos para la documentación y hace que haya retraso de los vuelos de la misma manera el pescado pierde vía útil.

Referente al tercer objetivo que pretendía identificar las bondades y potencialidades que enfrentan los exportadores de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional en el Departamento del Huila, se encontraron: el tiempo de entrega y la calidad del producto, lo que se quiere decir es que se coloca el productos en las manos del cliente en menos de 24 horas y la calidad se resalta porque es tilapia en fresco lo que genera un valor agregado al gremio, por otro lado se destaca que Colombia es potencia mundial en el sector floricultor, ya que es un producto perecedero y sale por vía aérea.

Por último, el cuarto objetivo se relaciona con identificar las propuestas de los exportadores de tilapia al Estado Colombiano en el uso del transporte aéreo de carga internacional, para mejorar sus niveles de productividad y competitividad para el Departamento del Huila, las cuales son: montar una infraestructura, donde hayas más aerolíneas y posibilidad que se crea una aduana en el aeropuerto Benito Salas en la ciudad de Neiva para que así lleguen aviones internacionales y facilite la reducción de los tiempo de carga y la disminución de costos, igualmente le piden auxilios económicos o mejorar las tarifas del gremio agrícola y pecuario.

RECOMENDACIONES

En esta investigación se recomienda principalmente, integrar a las Universidades, al Estado Colombiano, las empresas del sector piscícola especialmente las 7 empresas de estudiadas esta son: C.I Fish.co S.A.S, C.I Piscícola Botero S.A., C.I Piscícola New York S.A., Piscícola Comepez S.A, Piscícola Proceal S.A, Piscícola Export Pez S.A.S y Piscícola Acuícola de Colombia S.A, como también, las aerolíneas de carga internacional, sin olvidar a los estudiantes de la carrera de Comercio Internacional y las recomendaciones que se dan son las siguiente:

- ✓ Universidades: incentivar a los estudiantes que tengan emprendimiento a que se fortalezcan en las micro ferias que se desarrollen en las universidades para así aumentar el sector empresarial del Departamento del Huila.
- ✓ Estado Colombiano: Crear pasantías con reconocimiento monetario para los estudiantes de comercio internacional para que realicen proyectos en las empresas.
- ✓ Empresas del sector piscícola del departamento del Huila: crear vínculos con las universidades del Departamento del Huila para realizar investigaciones específicas de las empresas resaltando que haya un incentivo monetario.
- ✓ Aerolíneas De Carga Internacional: lograr que tenga una disminución de costos referente a las exportaciones percederas de acuerdo a las toneladas exportadas.
- ✓ Estudiantes de Comercio Internacional UAN: Realizar un estudio más detallado en la penetración de las empresas exportadoras de tilapia hacia los distintos países tanto latinoamericanos con centroamericanos respecto al uso del transporte aéreo de carga internacional.

Referencias

- ACCESOR. (2021). *Planta de Producción* . <https://www.accesor.com/sectores/empresa/plantas-de-produccion/>
- Arellano Peñafiel, V. D. (2020). *Evaluación de la oferta de aerolíneas transportadoras de carga de exportación hacia Europa desde el aeropuerto de Quito e Identificación de las restricciones para su crecimiento* . <https://repositorio.uide.edu.ec/browse?type=subject&order=ASC&rpp=45&value=AERO+PUERTO+DE+QUITO>
- Avila, R. (2017). *Descripción de cargo del gerente general* . <https://www.gestiopolis.com/descripcion-de-cargo-del-gerente-general/>
- BANCOLOMBIA. (2020). *Clasificación de las sociedades comerciales en Colombia* <https://www.bancolombia.com/negocios/actualizate/emprendimiento/tipos-de-sociedades-comerciales-en-colombia>
- Blanco, R. G. (2011). *Diferentes Teorías del Comercio Internacional* . <https://www.guao.org/sites/default/files/biblioteca/Diferentes%20teor%C3%ADas%20de%20comercio%20internacional.pdf>
- Botero, B. (2023). *C.I Piscicola Botero S.A.* <https://www.botero.com.co/nosotros>
- CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ (2022). *Información Sociedades.* <https://www.ccb.org.co/Tramites-y-Consultas/Mas-informacion/Informacion-sociedades>
- CÁMARA DE COMERCIO DEL HUILA(2022). *CRCI - Apuestas Productivas.* <https://www.cchuila.org/nuestra-region/crci/>
- CAO. <https://www.pasionporvolar.com/organizacion-de-la-aviacion-civil-internacional-oaci/>
- Casanova Montero, A. R. (2018). *El Comercio Internacional: Teorías y Políticas*. La Habana: Universo sur. <https://elibro-net.ezproxy.uan.edu.co/es/ereader/bibliouan/120836>
- Castellano Ramírez, A. (2015). *Logística comercial internacional*. Universidad del Norte. https://books.google.com.co/books/about/Log%C3%ADstica_comercial_internacional.html?id=-7-QCgAAQBAJ&redir_esc=y
- Castro, A. E. y Lerma Kirchner (2010). *Comercio y Marketing Internacional* . <http://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Mercadeo/%5BPD%5D%20Libros%20-%20Comercio%20y%20Marketing%20internacional.pdf>
- CEPAL. (2019). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe* . Obtenido de El adverso contexto mundial profundiza el rezago de la región : https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44918/7/S1900748_es.pdf

- Conceptos jurídicos* (s.f.). *Convenio de Varsovia* <https://www.conceptosjuridicos.com/convenio-de-varsovia/#:~:text=El%20Convenio%20de%20Varsovia%20nace,de%20pasajeros%20durante%20el%20transporte.>
- Contratado, E. (2022). *Las principales Funciones del gerente financiero* <https://www.estascontratado.com/blog/principales-funciones-del-gerente-financiero.aspx#t1>
- Decreto 1075 de 2015 (28 de mayo de 2015). *Presidencia de la República*. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=77913>
- Decreto 1165 d 2019 (2 de Julio de 2019). *Anallex*. https://www.anallex.org/wp-content/uploads/2019/07/DECRETO-1165-DEL-2-DE-JULIO-DE-2019_compressed-1-comprimido.pdf
- Decreto 957 de 2015 (5 de Junio de 2019). *Presidencia de la República*. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=94550>
- Duarte, A. S. (1982). *Derecho internacional Aeronáutico* . <https://www.umng.edu.co/documents/20127/484436/DESARROLLO+DEL+DERECHO+AUERONA%CC%81UTICO+INTERNACIONAL.pdf/3f9f5405-ed3f-18ce-48c0-073c57beb240?t=1586892185135>
- Echeverry Castañeda, Y; Herrán Ruiz, D.M. (2019). *Capacidad de Producción Exportadora de la Tilapia Roja en el Departamento del Huila, Colombia*. <https://repository.unilivre.edu.co/bitstream/handle/10901/20101/CAPACIDAD%20DE%20PRODUCCION%20EXPORTADORA.pdf?sequence=1>
- EDUCO. (2016). *La importancia de Aprender un segundo idioma* .<https://www.educo.org/Blog/la-importancia-de-aprender-un-segundo-idioma#:~:text=Hablar%20un%20segundo%20idioma%20tiene,aprender%20y%20descubrir%20otras%20culturas.>
- ENCICLOPEDIA DE HUMANIDADES (2023). *¿Que es un Gerente?* <https://humanidades.com/gerente/#:~:text=Un%20gerente%20debe%20poder%20manejar,Liderazgo.>
- EUROINNOVA. (2023). *Perfil de un gerente Comercial, ventas y marketing y sus funciones* . Obtenido de <https://www.euroinnova.co/blog/perfil-de-un-gerente-comercial#conoce-el-perfil-de-un-gerente-comercial-y-sus-funciones>
- FEDEACUA. (2023). *Servicios de la Federación Colombiana de agricultores*. <https://fedecua.org/#:~:text=La%20Federaci%C3%B3n%20Colombiana%20de%20Acuicultores,al%20servicio%20de%20los%20productores.>
- FISH.CO. (2020). *La empresa Fish colombian S.A.S.* https://fishco.com.co/nuestra-empresa.php#nuestra_empresa

- García, G. P. (2015). *Las apuestas productivas en el plan regional de competitividad, ciencia, tecnología e innovación del Huila*. <https://corhuila.edu.co/wp-content/uploads/2022/08/Anexo-7-Agenda-Interna-%E2%80%93Plan-Regional-de-Competitividad-del-Huila-1.pdf>
- GBS:RECURSOS HUMANOS (2018). *¿Como debe ser un buen gerente de exportación?* <https://www.gbsrecursoshumanos.com/blog/gerente-de-exportacion/>
- GOBERNACION DEL HUILA (2022). *110 millones de dólares espera exportar este año el sector piscícola del Huila*. <https://www.huila.gov.co/publicaciones/12697/110-millones-de-dolares-espera-exportar-este-ano-el-sector-piscicola-del-huila/>
- GOBERNACION DEL HUILA (2022). *El Huila exportó más de US\$60 millones en tilapia durante 2021*. <https://www.huila.gov.co/publicaciones/11879/el-huila-exporto-mas-de-us60-millones-en-tilapia-durante-2021/#:~:text=Tilapia%20gran%20generador%20de%20divisas.&text=%E2%80%93CEn%20el%20a%C3%B1o%202021%20las,30.000%20toneladas%20en%20producci%C3%B3n%20bruto.>
- GOBERNACION DEL HUILA (2022). *El Huila exportó más de US\$60 millones en tilapia durante el 2021*. <https://www.huila.gov.co/publicaciones/11879/el-huila-exporto-mas-de-us60-millones-en-tilapia-durante-2021/>
- GROUP, A. (2019). *¿Qué es ña Psicultura?* <https://www.dmacuacultura.mx/2019/02/07/que-es-la-piscicultura/>
- Henao, D. (2017). *Experiencia en las empresas*. <https://es.linkedin.com/pulse/antiguedad-vs-experiencias-en-las-empresas-duvan-henao-c>
- IBARRA, A. (2023). *El pescado colombiano conquista cada vez más platos extranjeros*. <https://www.araujoibarra.com/articulos-destacados/el-pescado-colombiano-conquista-cada-vez-mas-platos-extranjeros/#:~:text=En%202022%20el%20sector%20export%C3%B3,pescado%20colombiano%20en%20el%20exterior.>
- Katz, A. C. (2019). *Cadena de suministro 4.0 Mejores Prácticas Internacionales y Hoja de Ruta para América Latina*. Banco Interamericano de Desarrollo. https://books.google.com.co/books/about/Cadena_de_suministro_4_0.html?id=CuW3DwAAQBAJ&printsec=frontcover&source=kp_read_button&hl=es-419&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Krugman, P; y Obsftld M. O. (2016). *Economía internacional. Teoría y política*. Pearson Educación. <https://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/Krugman-y-Obstfeld-2006-Economia-Internacional.pdf>
- LEGISCOMEX. (2023). *10 Tropiezos Frecuentes a la hora de exportar*. https://www.legiscomex.com/Noticias/10_tropiezos_frecuentes_a_la_hora_de_exportar-71229

- Ley 905 de 2004 (2 de Agosto de 2004). Congreso de Colombia. <https://www.mincit.gov.co/ministerio/normograma-sig/procesos-de-apoyo/gestion-juridica/leyes/ley-905-de-2004.aspx>
- Mabel Alarcón Merchán, P. G. (2015). *Guía de exportación de filete fresco de tilapia al aeropuerto de Miam. (Tesis de grado Finanzas y Negocios Internacionales, Universidad Panamericana, Bogotá)* <https://repositoriocrai.ucompensar.edu.co/handle/compensar/3906>
- Macias, A. (2023). *Comepez S.A* . <https://comepez.com/quienes-somos/>
- Macias, J. (2023). *Proceal S.A.* <https://proceal.com/>
- Mancera, A. C. (2014). *Economía Internacional*. México. <https://elibro-net.ezproxy.uan.edu.co/es/ereader/bibliouan/39382>
- MANUAL DE COMERCIO EXTERIOR (2018). *El Transporte Aéreo de Carga Internacional* . Obtenido de <https://www.manualdecomercioexterior.com/2018/03/el-transporte-aereo-internacional-de.html#comments>
- MANUAL DE COMERCIO EXTERIOR (2018). *Teorías del Comercio Internacional* . <https://www.manualdecomercioexterior.com/2018/03/teorias-del-comercio-internacional.html>
- Mesa, L. J. (2021). *El transporte aéreo de carga: estrategias para la exportación desde Colombia*. de <https://alejandria.poligran.edu.co/bitstream/handle/10823/2921/Monograf%C3%ADa%20-%20Laura%20Perez.pdf?sequence=1>
- MINCIT. (2019). *Gobierno expide nueva clasificación de empresas a partir de sus ingresos* . <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/industria/gobierno-expide-nueva-clasificacion-de-empresas-a>
- MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES (s.f.). *Organizacion de Aviación Civil Internacional (OACI)*. <https://www.cancilleria.gov.co/internacional/politica/economico/oaci>
- MINISTERIO DE SALUD Y PROTECCION SOCVIAL (2022). *¿Que es el Genero?* <https://www.minsalud.gov.co/proteccionsocial/promocion-social/Paginas/genero.aspx>
- MINISTERIO DE SALUD Y PROTECCION SOCVIAL (2022). *Ciclo de la Vida* . [https://www.minsalud.gov.co/proteccionsocial/Paginas/cicloVida.aspx#:~:text=6%20%2D%2011%20a%C3%B1os\)-,Adolescencia%20\(12%20%2D%2018%20a%C3%B1os\),o%20mas\)%20envejecimiento%20y%20vejez](https://www.minsalud.gov.co/proteccionsocial/Paginas/cicloVida.aspx#:~:text=6%20%2D%2011%20a%C3%B1os)-,Adolescencia%20(12%20%2D%2018%20a%C3%B1os),o%20mas)%20envejecimiento%20y%20vejez)
- Ministeio de Agvricultura (2021). *Exportaciones Piscícola totalizaron 12898 toneladas y seumaron US\$ 70,1 millones*

- [https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/Exportaciones-pisc%C3%ADcolas-totalizaron-12-898-toneladas-y-sumaron-US\\$70,1-millones-.aspx](https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/Exportaciones-pisc%C3%ADcolas-totalizaron-12-898-toneladas-y-sumaron-US$70,1-millones-.aspx)
- Navarro, L.D; Sapaico Angeles, E; y Hurtado Akendez, J. (2004). *Proyecto de producción y exportación de filete fresco de tilapia roja al mercado norteamericano*. (Tesis de grado Gerencia Aplicada, Universidad de Loyola, Péru). <https://repositorio.usil.edu.pe/items/d92d8897-f961-42fc-9ced-4d7721d42644>
- Novoa, A. D. (2020). *Transporte internacional como factor clave en procesos de exportaciones*. https://repositoriocrai.ucompensar.edu.co/bitstream/handle/compensar/2206/PROYECTO%20DE%20INVESTIGACION-TRANSPORTE%20INTERNAC_July%20Alexandra%20Villa.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- NU.CEPAL. (2013). *Comercio Internacional y Desarrollo Inclusivo*. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/27975-comercio-internacional-desarrollo-inclusivo-construyendo-sinergias>
- ORGANIZACIÓN DE LA AVIACIÓN CIVIL INTERNACIONAL. (2012).
- PISCICOLANEWYORK. (2022). *Nuestra Historia*. <https://www.piscicolanewyork.com/sobrenosotros/>
- PROCOLOMBIA. (2018). *Mipymes, las llamadas a dinamizar las exportaciones Colombianas*. <https://prensa.procolombia.co/mipymes-las-llamadas-dinamizar-las-exportaciones-colombianas>
- PROCOLOMBIA. (2021). *Identifique el potencial de Internacionalización y los requisitos para su producto*. <https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/ruta-exportadora/identifique-el-potencial-de-internacionalizacion-y-los-requisitos-para-su-producto>
- Ramirez, J. P. (2013). *Plan de negocios para la exportación de productos derivados de la Tilapia a Florida, Estados Unidos*. (Tesis de grado, Ingeniería Industrial, Universidad de los Andes Bogotá). <https://repositorio.uniandes.edu.co/bitstream/handle/1992/19468/u670636.pdf?sequence=>
- Ricardo, D. (1975). The Principles of Political Economy and Taxation. En D. Ricardo, *The Principles of Political Economy and Taxation*. <https://www.britannica.com/topic/On-the-Principles-of-Political-Economy-and-Taxation>
- Rios Espinoza, I. I. (2021). *El transporte aereo, integrando zonas aisladas en la amazonía, desde y hacia el aeropuerto de iquitos, año 2019*. Obtenido de <http://repositorio.ucp.edu.pe/handle/UCP/1611>
- Rodea onzalez Velez, E. (2016). *La logística del transporte aereo de mercancía en México*. <http://ri.uaemex.mx/handle/20.500.11799/66973>

- Solarte, D. M. (2021). *Análisis de algunos de los factores que afectan el flujo de las exportaciones de tilapia del Huila Colombia hacia Estados Unidos* . <http://repository.uamerica.edu.co/handle/20.500.11839/8750>
- Viana, J. F. (2014). *Plan de exportacion de filete fresco de tilapia roja al mercado de Estados Unidos desde Colombia* . http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-1430_MoralesVianaJF.pdf
- Villacis, J. (2022). *Desafíos actuales s de las empresas* Universidad Libre de Pereira. <https://www.coachpepevillacis.com/blog/desafios-actuales-las-empresas/>
- Zanafria Egas, A. D. (2015). *Análisis de rutas para transporte de carga desde el aeropuerto internacional de Cotopaxi a mercados potenciales latinoamericanos en el año 2014*. <https://repositorio.uisek.edu.ec/handle/123456789/1776>

Anexos

Anexo A. Entrevista realizada a los 7 Gerentes de las empresas exportadoras de tilapia con el uso del transporte aéreo de carga internacional.

Objetivo	Actividad	Pregunta
Caracterizar las empresas y a los gerentes de las empresas exportadoras de tilapia del departamento del Huila que utiliza el transporte aéreo de carga internacional.	Caracterizar las empresas exportadoras del departamento del Huila en el uso del transporte aéreo de carga internacional.	¿En qué año fue creada la empresa? ¿Cuántos empleados trabajan actualmente en la empresa? ¿Cuál es el valor total de activos de la empresa? ¿Qué tipo de sociedad es su empresa? ¿Cuánto es el volumen de exportación del año pasado de la empresa en toneladas? ¿A qué países está exportando la empresa? ¿La empresa cuenta con un departamento de exportación actualmente? ¿Cuánto tiempo lleva la empresa exportando tilapia? ¿Cuánto es el volumen de venta en el mercado interno en toneladas? ¿Dónde está ubicada la planta de producción?
	Caracterizar a los gerentes de las empresas exportadoras de tilapia del departamento del Huila.	Genero. ¿Cuál es tu edad actual? ¿Cuánto tiempo lleva trabajando en esta empresa? ¿Cuál es su mayor nivel escolar alcanzado? ¿Cuál es el idioma que usted maneja en sus negocios de exportación? Antes de ingresar a esta empresa había tenido usted experiencia de

		trabajo en las empresas exportadoras, ¿cuántos años?
--	--	---

Anexo B. Identificación de los obstáculos o barreras, y retos o de las 7 empresas exportadoras de tilapia en el departamento del Huila con el uso del transporte aéreo de carga internacional.

Objetivo	Preguntas.
Identificar los obstáculos o barreras, retos o desafíos que enfrentan los exportadores huilenses de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional en el departamento del Huila.	¿Cuáles son los obstáculos y/o barreras que enfrentan la empresa exportadora huilense de tilapia en el Huila del transporte aéreo de carga internacional en el departamento del Huila. ¿Cuáles son los retos y/o desafíos que la empresa enfrenta en el uso del transporte aéreo de carga internacional en el departamento del Huila?

Anexo C. Identificación de las potencialidades que tiene las 7 empresas exportadoras de tilapia en uso del transporte aéreo de carga internacional en el departamento del Huila.

Objetivo	Preguntas.
Identificar las bondades y potencialidades que enfrentan los exportadores huilenses de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional en el departamento del Huila.	¿Cuáles son los obstáculos y/o barreras que enfrentan la empresa exportadora huilense de tilapia en el Huila del transporte aéreo de carga internacional en el departamento del Huila. ¿Cuáles son los retos y/o desafíos que la empresa enfrenta en el uso del transporte aéreo de carga internacional en el departamento del Huila?

Anexo D. Propuesta de las empresas exportadoras de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional para mejorar los niveles de productividad y competitividad

Objetivo	Actividad	Preguntas.
Identificar las propuestas de los exportadores huilenses de tilapia en el uso del transporte aéreo de carga internacional para mejorar sus niveles de productividad y competitividad.	Propuestas que le sugiere al Estado Colombiano	¿Qué propuesta le sugiere al estado colombiano para que su empresa mejore los niveles de productividad y competitividad en el uso del transporte aéreo de carga internacional?
	Propuestas que le sugiere a los dueños de las empresas.	¿Qué propuesta le sugiere a los dueños de las empresas exportadoras de tilapia para que mejorar los niveles de productividad y competitividad en el uso del transporte aéreo de carga internacional