

El impacto de las Pymes frente al Tratado de Libre Comercio entre Colombia y los Estados Unidos de América.
(Ensayo)

(...) Nuestras Pymes usan la tecnología como si fuera un carro con el parabrisas cubierto y con un hueco en el piso para ver la línea amarilla de la carretera. El riesgo es que aparezca de frente un árbol (el TLC) y destruya el automóvil. (...). (El Tiempo, s.f)

Introducción

Colombia, un país formado por una cifra aproximada de 45 millones de personas, cuenta con una estructura empresarial, conformada principalmente por micros y pequeñas empresas, con capital familiar; de esta forma, las Pymes según el Ministerio de Desarrollo, están delimitadas en razón del número de empleados que, en este caso, se toman entre 11 y 199 personas y un valor de activos entre 135 a 3.335 millones de pesos colombianos (Fundes, 2003, 8). Las Pymes deberán salirse del formato tradicional, en donde lo importante era sobrevivir antes que expandirse; la motivación representa uno de los mayores aportes dentro de la concepción del cambio.

El presente ensayo pretende evidenciar a las Pymes colombianas, respecto al entendimiento de las ventajas y amenazas que pueden enfrentar, bajo un régimen de libre comercio, con la principal potencia mundial y a su vez, su socio comercial: los Estados Unidos de América.

Desde hace un tiempo, el tema de la tecnología se ha convertido en un paradigma para los empresarios del sector de las Pymes por cuanto ésta representa, en la actualidad, más un reto que una necesidad; desde ese punto de vista, las pequeñas y medianas empresas (Pymes), tendrán que implementar esa innovación, para hacer frente a la competencia y establecer una óptima comunicación con sus clientes, proveedores y otros, en relación con sus productos, trayectoria y experiencia, asegurando una participación más rentable, un crecimiento productivo y un ahorro en los costos.

Por lo tanto, las acciones a fortalecer están centradas en un mayor compromiso con la organización a través de una capacitación y liderazgo en su recurso humano, el diseño de una

estructura organizacional más acorde con los tiempos, las exigencias del mercado y la competencia; de ahí que, la implementación de la tecnología de información, posibilite entre otros, que los productos y servicios tengan mejor recepción en el cliente, se establezca una mejor administración empresarial, un mayor incremento en la productividad y relaciones acordes con los diferentes segmentos del mercado. De esta forma, la pregunta está dada en: **¿Cuáles han sido los retos de las Pymes frente al TLC entre Colombia y los Estados Unidos, desde una óptica prospectiva?**

Un primer paso, antes de entrar en materia de la temática propuesta, será necesario dar una mirada en lo concerniente a la situación de las Pymes en el país. A modo general, se precisa hacer una radiografía del estado actual de las Pymes en Colombia, en donde se aborde: el concepto de Pyme; sus características; la incidencia del contexto en donde se evidencian las fluctuaciones económicas que el país viene reflejando en las últimas décadas; las regulaciones gubernamentales, las cuales posibilitan la creación, desarrollo y competitividad de las Pymes; los mayores problemas de este sector; sus limitaciones; retos, entre otros.

Estado actual de las Pymes en Colombia

En el país, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) alcanzan rubros importantes dentro de la economía, uno de ellos, está cifrado en el segmento del empleo nacional, al alcanzar el 63% que genera el país; a su vez, registra un 45% en lo tocante a la producción manufacturera; no obstante, voces de este sector, enfatizan no estar preparados para aprovechar las facilidades y beneficios del Tratado de Libre Comercio –TLC con los Estados Unidos de América- EUA. (Vanguardia, 2012).

En Colombia, el sector empresarial está clasificado en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas; esta tipificación está reglamentada por la Ley 590 de 2000 y sus modificaciones; la Ley 905 de 2004, conocida como Ley MiPymes, la cual define a esta clase de empresas como toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales, o de servicios, rural o urbana (Ley MiPyme 2004). Sin embargo, Bancoldex¹ S. A especifica que según el tamaño

¹ Entidad financiera para el desarrollo empresarial y de comercio exterior

de la empresa, el término Pyme hace referencia al grupo de empresas pequeñas y medianas con activos totales superiores a 500 SMMLV y hasta 30.000 SMMLV. De esta forma, la anterior definición responde a dos criterios, uno, la cantidad de empleados y el otro, el valor de los activos medidos por la cantidad de salarios mínimos legales vigentes.

La situación de la Pyme en Colombia ha venido creciendo de forma progresiva, en el 2005, este tipo de empresas, alcanzó el 97% de los establecimientos, equivalente a casi una tercera parte de la producción y por ende, de las exportaciones de los productos no tradicionales; además, se posicionó en un 57% del empleo industrial y un 70% que corresponde al empleo total. (Montoya, R., Alexandra, Montoya, R. Iván & Castellanos Oscar, 2010)

En Colombia, según datos de la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (Confecámaras), existen 2.528.017 matrículas activas, al 31 de mayo de 2012 entre personas naturales y jurídicas, de los cuales 99,7%, están en el rango de micro, pequeñas y medianas empresas. Sólo 0.29%, que son un poco más de 7.200 firmas, están clasificadas como grandes (Portafolio, 2013).

Se hace necesario aclarar que algunas entidades del sector de la banca tanto oficial como privado, intercalan de forma indiferente, los conceptos de Pymes y Mipymes; algunos autores, las agrupan como empresas familiares y otros, simplemente las consideran dentro del mismo segmento.

Cabe señalar que las Pymes nacionales convergen en un escenario bastante amplio de la geografía colombiana, por cuanto en el 2004, llegaron a representar el 96% del total de las empresas en el país, generando el 66% del empleo industrial; a su vez, registraron el 25% de las exportaciones no tradicionales, alcanzando a pagar una proporción del 50% de los salarios, datos suministrados por el Ministerio de Desarrollo (Montoya et al. 2010). Estas cifras sufrieron una variación en el 2005, al alcanzar el 97% dentro de la categoría de las Pymes nacionales, casi una tercera parte de la producción, un 57% correspondiente al empleo industrial y un porcentaje superior del 70%, en el segmento del empleo total; de este modo, con los anteriores porcentajes, se alcanza a dimensionar la magnitud de representatividad de las Pymes en el país y su papel preponderante en la economía del país.

El contexto de la economía mundial del siglo XX, en el tema específico del mercado, uno de los autores consultados, trae a colación el tema del librecambio que ha sido la bandera, en razón al intercambio tanto de bienestar como de riqueza de las naciones; desde esta perspectiva, los Tratados de Libre Comercio cumplirían su finalidad. Sin embargo, Amézquita, resalta las ventajas comparativas de David Ricardo, en contraposición de la realidad del comercio actual, en donde sobresalen prácticas de monopolio, proteccionismo, la injerencia de un Estado fuerte que delimita la economía, no sólo en su zona geográfica sino a nivel global. (Amézquita, 2007, 58)

De este modo, siendo coherentes con los “principios ricardianos” del siglo pasado, Heckscher-Ohlin formuló la “teoría de las proporciones factoriales” y así lo presenta:

(..) Analiza la proporción en que los factores productivos están disponibles en los países que comercian y la proporción en que son usados, considerando que el comercio no es simple intercambio de bienes o servicios, sino de factores abundantes. Ello induciría a la especialización o, aún más, a la división internacional del trabajo. (Amézquita, 2007, 60)

En razón a estas fórmulas, Amézquita recalca el atraso de la gran mayoría de las Pymes colombianas, condensados en los problemas estructurales, constituyéndose este precedente, como una gran desventaja a la hora de competir. (Amézquita, 2007, 60)

Dentro del contexto latinoamericano, las Pymes no tuvieron gran protagonismo en la década de los 80s, debido a las grandes fluctuaciones en sus economías, caracterizadas por contar con democracias de gobiernos débiles, políticas micro y macro económicas no tan apropiadas y la poca motivación del emprendedor (Amézquita, 2007, 61).

La apertura económica en la década del 90 se caracterizó por las reformas a los ingresos de capital extranjero, la liberalización de la economía, la reforma cambiaria, el endeudamiento del sector privado (Beltrán, 2004, 33), elementos que tuvieron incidencia en las Pymes al influenciar una serie de crisis del sector empresarial en las últimas décadas y según

estadísticas, sus ventas han descendido en los últimos dos años; además, de la inflación y el incremento de la competencia.

A su vez, en el estudio realizado por Fundes, se analizó la trayectoria de los empresarios de las Pymes, su nivel educativo, se extraen los siguientes aspectos: El dueño de la Pyme tiene un conocimiento de su oficio, se dedica a la administración pero presenta dificultad en el campo de gestión; la gran mayoría de estas empresas tienen un marcado carácter familiar. La experiencia empresarial de los propietarios de las Pymes es amplia por cuanto más del 50% de estos llevan más de 15 años como empresarios; su nivel de educación refleja que el 56% de los empresarios han adelantado estudios universitarios (Fundes, 2003, 18). Por consiguiente, en Colombia, la mayor apertura comercial se dio a principios de los años 90s y esto fue posible gracias al Consenso de Washington.

Características de las Pymes

La mayor parte de este tipo de empresas está constituida por empresas con capital y control familiar; de ahí que, el documento CONPES 3483 de 2007 corrobora dicha composición al señalar que la gran mayoría de las Pymes nacionales concentran sus esfuerzos en el sector de servicios con un 59.2%, en el sector comercio con el 21.5% y en la industria con un 19.3%. (DNP, 2007). Otro factor bastante común está dado en la informalidad de estas empresas respecto a unas prácticas empresariales de índole informal por los altos costos que conlleva la formalización del negocio; además, las Pymes sobresalen por el corto ciclo de vida en razón a las fluctuaciones de la economía.

Se hace necesario presentar las principales características de las Pymes colombianas, toda vez, que estos autores, Cardona et al. (2006), sintetizan de forma contundente, la complejidad de estas empresas ante los cambios y las variaciones tanto de la economía nacional como mundial, situación que ha sido contraproducente, positiva y en la mayor parte, negativa, desde de la apertura nacional (años 90), los efectos de la globalización, las multinacionales y ahora, los TLC, a saber:

(...) 1) importante heterogeneidad estructural que reduce niveles de competencias tecnológicas; 2) débil presencia y profundidad de las redes productivas; 3) perfil de especialización poco complejo, caracterizado por escasos eslabonamientos hacia atrás y el predominio de commodities; 4) limitado desarrollo institucional; y 5) ausencia de políticas sistémicas, que reducen la presencia del paradigma tecnológico, lo que limita el avance de procesos de aprendizaje y la generación de ventajas competitivas dinámicas (...). Cardona (citado por Amézquita, 2008, p.8)

De lo anterior, se puede analizar que las Pymes nacionales han mantenido una constante relacionada con una deficiente gestión administrativa, donde los vacíos están estipulados en el componente estructural de la empresa, repercutiendo en aspectos trascendentales como la escasa visión de crecimiento (prospectivo), la dirección de mando, la dificultad del financiamiento, las fallas estructurales en materia de mercadeo, la incursión activa y de aprendizaje con la tecnología, la capacitación de todo su personal desde los mismos propietarios y dueños de empresa hasta sus empleados, la diferenciación entre negocio y empresa, factor que ha incidido de forma notable en la expansión y el reto de abrir nuevos mercados en el exterior.

Regulaciones gubernamentales

El gobierno nacional viene implementando desde 1998 una plataforma de apoyo a las Pymes, con programas de promoción y fomento para que el empresario pueda acceder con su industria a los mercados internacionales, el programa se conoce con el nombre de Programa Expopyme de Proexport, el cual orienta y asesora de forma integral a las empresas, a través de consultorías especializadas en el desarrollo empresarial y capacitación para su personal. De la misma manera, este programa ha diagnosticado algunas desventajas de las Pymes en relación con la débil estructura comercial y sus procesos para mercadear los productos; sobre todo, la dificultad en el acceso a la tecnología (Latinpyme, 2005, 40).

Otra de las iniciativas del sector oficial se consolida en la Agenda de Conectividad (pertenece al CONPES 3072 de febrero de 2000, y fue elaborado por el Ministerio de Comunicaciones y el Departamento Nacional de Planeación), por cuanto la tecnología representa el medio por el cual se construye todo tipo de relaciones entre los consumidores y los clientes; esta Agenda ha sido creada con el ánimo de incentivar y masificar la apropiación de las tecnologías de

información como apoyo al progreso y así lograr una mayor cobertura de la infraestructura tecnológica y de telecomunicaciones, proveer apoyo financiero, técnico, logístico y humano para que los empresarios puedan hacer uso de estos recursos. En este sentido, la afirmación de la investigadora Restrepo:

(...) para mejorar su capacidad de gestión en los negocios y consolidar su posición competitiva, las pequeñas y medianas empresas deben adaptarse a los avances acelerados de las tecnologías de la información y las comunicaciones, sobre todo en el campo del Internet y el comercio electrónico (...). (Restrepo, 2004, 222).

Con los lineamientos del CONPES, se crea el proyecto PRYMEROS que va de la mano de la Agenda de Conectividad y la Cámara de Comercio de Bogotá cuyo principal objetivo permite a las Pymes el uso de Internet y las soluciones de comercio electrónico en la generación de negocios a través de este medio. (Restrepo, 2004, 223). En el mismo sentido, la Cámara de Comercio estableció un diseño de tres componentes: Sensibilización, diagnóstico y acompañamiento y por último, la implementación; los anteriores pasos son vitales en el diseño de un modelo de gestión para el mercadeo relacional.

Problemática de las Pymes.

La Fundación para el Desarrollo (FUNDES), elaboró un estudio sobre las Pymes en el 2003, donde se analizan los principales problemas que afectan el desarrollo de éstas y su investigación abarcó una población de 39.500 empresas en el país. De acuerdo con la ANIF: "Las pequeñas y medianas empresas representan 10% del parque empresarial y más de 50% del trabajo del comercio y participan con más de 35% de la producción industrial" (Gerente, 2004,26).

El estudio FUNDES determinó una serie de obstáculos que enfrentan las Pyme en Colombia y para esta clasificación utilizó tres categorías: Un primer nivel los factores que tienen incidencia en el desarrollo de la Pyme: la situación económica del país, el acceso al financiamiento, el sistema tributario, el acceso al mercado interno. Un segundo nivel, las dificultades que afectan de forma mediana como el apoyo y funcionamiento del Estado, el orden público, el acceso a mercados externos y la legislación laboral. Un último nivel,

aquellos que repercuten por las mismas características de las empresas como el recurso humano, la infraestructura, la seguridad jurídica, la representación gremial, la tecnología y la asociatividad (Fundes, 2003, 140).

Siguiendo con el trabajo de investigación de FUNDES, se estableció que el recurso humano de sus empresas no es prioritario para la gran mayoría de sus empresarios puesto que el personal calificado les genera altos costos; del mismo modo, se determinó que el obstáculo en el acceso a la tecnología por parte de las Pymes se refleja en los altos costos y su participación en el campo de la informática (maquinaria y equipos) registro un 66% en los dos últimos años.

El sector empresarial colombiano y de forma concreta las pequeñas y medianas empresas (Pymes), han sufrido en carne propia el fenómeno de la globalización que enfatiza nuevas posturas hacia el mercado, los clientes, la tecnología, el proceso de información, entre otros. A continuación, se presentan algunas investigaciones o propuestas desde el sector público y privado, con el fin de detallar los acercamientos en relación a esta temática. También, se destaca una investigación propuesta por la Universidad del Rosario en torno al impacto del mercadeo en las Pymes (Restrepo, 2004, 221), el cual detectó las siguientes debilidades que aquejan a este sector:

- No percibe correctamente y a tiempo los cambios que se van produciendo en su campo de actividad productiva y comercial.
- Poca experiencia y habilidad gerencial e incapacidad para planificar un futuro competitivo.
- Ausencia de precisión en la definición de objetivos.
- Escasa formación en productividad y calidad.
- Limitado desarrollo tecnológico e innovación.
- Desventaja en la capacidad de negociación de precios y plazos de entrega.
- Poca atención a las mejoras de calidad.

- Desconocimiento de los avances en las diferentes áreas de trabajo, finanzas, mercadeo, gestión humana, entre otras.

De otra parte, los desafíos para las PYME están cifrados en:

- Delegación, participación, comunicación e integridad.
- Aceptación de la globalización.
- Adaptación a los cambios.
- Desarrollo destrezas personales, capacidad directiva.
- Uso de la tecnología.
- Rápida capacidad de respuesta.
- Planificación y gestión de proyectos.
- Nuevas ideas y maneras de hacer las cosas.
- Uso de herramientas gerenciales.
- Conocer, investigar el entorno y el mercado.

Las limitaciones presentadas por el estudio son:

- Presupuesto
- Bajos niveles de capacitación
- Motivación y autoestima del empleado
- Flagelo del contrabando
- Desactualización tecnológica y de conocimientos
- Alianzas estratégicas, agremiación

Marco teórico.

En la actualidad no hay un número definido de Pymes en Colombia, los pocos estudios sobre la materia así lo revelan; sin embargo, durante el 2001 se renovaron matriculas ante la Cámara de Comercio de personas naturales y jurídicas de 532.413 empresas (Fundes, 2003, 9), y la misma fuente señala que de la anterior cifra corresponde un 9% a las Pymes, 81% a las microempresas y 1% a las grandes empresas. Igualmente, la distribución por ciudades de

la Pyme, Bogotá concentra un 50%, Medellín un 13%, Cali el 11%, Barranquilla el 5% y Bucaramanga el 4% de este tipo de empresas de los sectores comercial, industrial y de servicios; el resto del país y las Pyme del sector agropecuario representan el 17% restante. (Fundes, 2003,12).

El papel destacado del sector Mipyme está enfocado en varios factores como la cobertura, el desarrollo económico y el equilibrio social al contribuir en la generación de capitales, empleo, crecimiento económico, bienestar y distribución del ingreso. Los estimativos de la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF) revelan que las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes):” generan casi el 73% del empleo y participan con el 53 por ciento de la producción bruta de la industria, el comercio y los servicios. Por otro lado, según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo generan el 63 por ciento del empleo y el 37 por ciento de la producción (Fundes,2003,14).

Tratado de Libre Comercio (TLC) y su incidencia con las Pymes

En este punto, se hace necesario exponer algunas generalidades sobre los Tratados de Libre Comercio, en razón a su importancia no sólo desde la economía sino de todas las interrelaciones entre los países que suscriben dicho Acuerdo; por lo tanto, el TLC se traduce como un convenio internacional que se firma de manera bilateral (entre dos países) o multilateral (más de dos países), con el fin de obtener un comercio fluido entre sus miembros. Del mismo modo, se conceden reducciones y eliminaciones de aranceles, en diferentes productos y surgen mayores fuentes de financiación; se incrementan las inversiones, entre otros.

El Tratado de Libre Comercio, es entendido como un acuerdo mutuo entre regiones, desarrollado principalmente para obtener beneficios en cuanto a impuestos y aranceles, en particular para la importación o exportación de bienes. De acuerdo al Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE), las diferentes características que componen los Tratados, permiten que los países aumenten el nivel del flujo de comercio, de inversión e innovación de sus industrias, el desarrollo no sólo económico sino también social. (SICE, 2013)

No se puede negar la relevancia del capitalismo como pieza fundamental del crecimiento económico del mundo, en razón al comercio internacional de bienes ya sean tangibles o intangibles, que se presentan entre las naciones, los acuerdos de integración económica, donde confluyen tanto las políticas económicas y monetarias como las variaciones en materia de proteccionismo, tarifas preferenciales y arancelarias, en algunos renglones de productos o servicios que dará origen a los acuerdos de integración económica, llamados hoy en día, como los Tratados de libre Comercio, entre los países.

Ahora bien, en la historia latinoamericana, estos Tratados se comenzaron a firmar después de la Segunda Guerra Mundial, en razón a que organismos de la talla del Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial del Comercio y otros entes reguladores internacionales empezaron a surgir en el escenario mundial; de tal forma, en 1960 se creó El Área de Libre Comercio Latinoamericana (ALCLA), el cual responde a un Tratado multilateral, conformado inicialmente por Argentina, Brasil, Chile, México, Perú, Uruguay y Paraguay. El interés de los países de esta parte del sur de América, estaba dirigido a potenciar el comercio con la región y la obtención de un crecimiento industrial y tecnológico, a través del incremento de las “economías de escala”, en otras palabras, su orientación obedecía a “la disminución de costes al incrementarse el volumen de producción y la eficiencia de la planta productora”, (Ecofinanzas, s.f), es decir, al reducir costos, la empresa genera más ganancias.

Los TLC en los países industrializados alcanzaron grandes resultados y así lo expone Stiglitz: “los mercados de mayor tamaño impulsan la eficacia de cada productor y la posibilidad de elección de los consumidores”, (2006), de tal forma, que lo anterior se convierte en una desventaja para los países menos desarrollados, los cuales no cuentan con el acceso a las tecnologías requeridas ni a la información y conocimiento, en tiempo real, reflejando una competencia desigual. Por lo tanto, esto se ha convertido en una de las principales problemáticas atribuidas a los Tratados de Libre Comercio, entre un país en desarrollo y la máxima economía mundial, como es el caso de los Estados Unidos.

En el transcurso de la historia mundial y de los acontecimientos de las últimas décadas, se viene observando el interés por parte de los gobiernos, en materia del comercio internacional, para

lograr un mayor crecimiento económico; de tal forma, que la globalización ha incidido en los diferentes mercados, obligando a los gobiernos y a los empresarios, a expandirse, hacia nuevos nichos y dinámicas de la economía.

En materia de logística de los TLC, una vez firmados estos acuerdos de integración, todas las empresas de los países involucrados en el Tratado, están invitadas a participar de los beneficios del mismo, por cuanto no existe requisito previo más que la preparación, las certificaciones de calidad y la utilización al máximo de sus recursos. En este caso particular, los Estados Unidos se asume como el principal socio comercial de Colombia; este Acuerdo se logró firmar en octubre de 2011.

Uno de los mayores conflictos al interior del TLC, ha sido el desconcierto entre las Pymes colombianas, en razón a la apertura de mercados, la competencia y la exigibilidad de parte y parte, pues las empresas deberán estar en la capacidad de cumplir, no sólo con las demandas del mercado interno, sino de los nuevos desafíos del comercio internacional; en consecuencia, las empresas podrán advertir diferentes cambios, ya sea una evolución y crecimiento o el cierre y liquidación, por falta de innovación e internacionalización.

Por ello, cobra importancia, las dinámicas de estos acuerdos, representados en los TLC y su trascendencia, por cuanto en el juego del comercio exterior, no sólo están implicadas las empresas participantes sino la injerencia de los gobiernos, en la medida que éstos deberán modificar sus legislaciones comerciales; por este motivo, la pugna se traduce en la competencia entre las Pymes nacionales y las nuevas empresas que producen, distribuyen y comercializan, los mismos bienes y servicios; a su vez, éstos podrán ser de mejor calidad o contienen elementos innovadores, entre otros. En este apartado se pueden presentar estrategias de precios, nuevas regulaciones en materia de la banca y políticas monetarias y fiscales en razón de las fluctuaciones del ingreso de las divisas, las desgravaciones arancelarias, la normatividad contable, caso de las Normas internacionales de contabilidad (NIC), estándares de calidad, entre otros. (Derechos humanos, s.f)

TLC Colombia –Estados Unidos de América

La población colombiana alcanza la cifra aproximada de 45 millones de personas, su tasa de crecimiento está por el orden de 5.7% anual y un índice de 3.7% correspondiente a la inflación (CIA the World Factbook, 2011); asimismo, su fuerza laboral está concentrada en el sector servicios y le sigue, el agrícola. En cuanto a las exportaciones, la economía nacional depende principalmente del petróleo y de otros productos como el café, bananas, flores, frutas tropicales, tabaco, arroz, caña de azúcar, textiles, aceites, químicos, esmeraldas y oro. En el campo de las importaciones están: equipos industriales, bienes de consumo, químicos, electricidad, y otros. Se hace necesario resaltar que tanto para las exportaciones como las importaciones, su principal socio comercial es Estados Unidos. (Proexport, 2012)

En la historia de estos convenios, a nivel suramericano, se debe precisar que Perú, Ecuador, Bolivia, y Colombia suscribieron al Acuerdo Unilateral ofrecido por los Estados Unidos, el cual se conoció como ATPDEA, centralizado hacia la disminución del cultivo de la hoja de coca, la reducción del narcotráfico e impulsar más fuentes de empleo e inversión. (Proexport, 2012). Pese a que el ATPDEA facilitaba las exportaciones de determinados productos hacia los Estados Unidos, la balanza comercial colombiana no mostraba un mayor repunte, quedando congelada en un 48% (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2012). Una de las características del ATPDEA tiene que ver con las preferencias arancelarias de determinados productos y cantidades exportadas hacia los Estados Unidos; no obstante, contemplaba rangos de períodos y algunas limitantes.

El TLC Colombia – Estados Unidos fue suscrito en octubre de 2011, responde a un acuerdo comercial que involucra los temas de: acceso a mercados de productos industriales y agrícolas; propiedad intelectual; régimen de la inversión; compras del Estado; solución de controversias; competencia; comercio electrónico; servicios; ambiental y laboral. (Proexport, 2012) Con el TLC suscrito con los Estados Unidos, el Gobierno colombiano busca atraer más inversión extranjera, incrementar las exportaciones, generar más fuentes de empleo y tener acceso a productos, que anteriormente no eran tan accesibles, debido a los altos costos de importación. Los principales temas negociados fueron:

- Acceso de mercados: Agricultura, servicios, industria, inversión, compras públicas, otros temas de acceso de mercados.
- Temas transversales: propiedad intelectual, política de competencia, asuntos laborales, asuntos ambientales.
- Aspectos institucionales del Tratado. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2012)

En las negociaciones colombianas, uno de los sectores más protegidos, fue el sector servicios por cuanto el país se destaca mayormente en este segmento. Las proyecciones de Colombia, con el TLC con los Estados Unidos, pretenden reducir 2 puntos en la tasa de desempleo. Por el contrario, el sector privado, guarda sus recelos pues ya han tenido experiencias a través del APTDEA; además, los comportamientos y las cifras no resultan tan favorables en los demás países de la región, que han suscrito TLC con los Estados Unidos. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2012)

La entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos, traerá beneficios en aspectos como las exportaciones, las importaciones, el empleo y el acceso a mercados por parte de las Pymes. Según las proyecciones hechas por el Departamento Nacional de Planeación (DNP) durante la negociación entre los dos países, el impacto tenderá a eliminar los aranceles, permitirá a la economía colombiana crecer 0,48 puntos porcentuales adicionales. En este sentido, se puede afirmar, que el TLC beneficiará tanto a los consumidores colombianos como a los estadounidenses, por cuanto se les garantiza una mayor oferta de productos, mejores precios, beneficios para los empresarios y exportadores de los dos países, ya que podrán vender más productos, sin pagar los impuestos de entrada antes exigidos, comprar maquinaria no producida en el país y obtener materias primas para sus empresas, que le permitan ser más competitivos en el mercado.

Según Proexport², las ventajas del TLC se relacionaría con una serie de actividades que incluyen macro ruedas de negocios en los Estados Unidos, ferias especializadas y misiones comerciales desde y hacia Colombia; de tal forma, que estos eventos contribuirán a los empresarios de diferentes segmentos como del campo textil, de la agroindustria, la manufactura y de los servicios, tendiente a ampliar el mercado en la geografía norteamericana, con cerca de 310 millones de habitantes. Además, según el reporte impartido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, estas macro ruedas han superado de cierta forma, el escepticismo por parte de los empresarios, en razón a realizar estudios de mercado, de precios y de conocimiento de las características del comprador americano (Ministerio de Comercio, 2013).

De acuerdo a las cifras dadas por Proexport, las exportaciones totales de Colombia en el año de 2010 fueron del orden del 43%, correspondientes a 16.900 millones de dólares y su principal destino fue los Estados Unidos; mientras que para el año de 2011, las exportaciones totales del país, sólo llegaron sólo al 38% y su equivalente a 21.700 millones de dólares. La fuente consultada, estableció que las importaciones de Colombia, procedentes de Estados Unidos, alcanzaron los 10.400 millones de dólares. Esto permite corroborar el crecimiento y la importancia económica de tener a este país como socio comercial. (Proexport, 2012)

Dentro de los beneficios más sobresalientes que tienen las pymes respecto al TLC, se encuentra el mayor acceso a bienes de capital, como maquinaria y equipo importada, eliminación inmediata de la gran mayoría de los aranceles (entre 5% y 20%) y nuevas opciones de proveedores de insumos, mejorando la capacidad negociadora de las Pymes.

Prospectiva

A través del análisis estructural prospectivo, se ha presentado la situación actual de las Pymes y cómo la incidencia del TLC entre Colombia y los Estados Unidos, podrá afectar el universo de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) hacia los beneficios o en caso contrario, el cierre y liquidación de muchas empresas, que ante la entrada de las empresas estadounidenses, se van quedando rezagadas, en temas sensibles como: la tecnología, la calidad, la visión, la flexibilidad de asumir nuevos retos, entre otros.

² Entidad gubernamental que promueve el turismo, la inversión extranjera y las exportaciones en Colombia

La prospectiva nace como un estudio de análisis de situaciones tanto del presente como del pasado, posibilitando una mirada hacia el futuro, con la ayuda de diferentes variables en la construcción posibles escenarios; a su vez, este análisis permite elaborar planes estratégicos y de acción a futuro, planteando acciones que posibiliten la obtención de resultados anhelados. (Rodríguez, 1991)

En ese orden de ideas, la prospectiva como herramienta para construir “futuros posibles y probables”, extrapola la información recogida por expertos, respecto al pasado y el presente, de una situación analizada; además, establece las relaciones que la afectan y también, la modifican, llámese el Estado, la industria y las organizaciones. De tal forma, estos conceptos producidos, serán fundamentales en la determinación de las variables, que podrán advertir la relevancia de las incertidumbres y/o los planes a seguir en un futuro. (Quiroga, 2008) Por lo tanto, esos conocimientos previos, conformarán el sustento de la prospectiva, en razón a la identificación de las variables y actores que permiten dinamizar y modificar las eventualidades del mundo empresarial, caso del tema propuesto, la situación de las Pymes frente al TLC:

- En el área de la tecnología: Entran a jugar un papel esencial las transformaciones técnicas de los procesos productivos y de servicio de la empresa; al mismo tiempo, la investigación y desarrollo están interrelacionados, con los conceptos técnicos, en la medida que se trata de establecer el grado de capacidad de la empresa, para desarrollar niveles de innovación que generen nuevos productos.
- Mercado: Los canales de distribución se refieren a la infraestructura portuaria para importación y exportación; el grado de concentración se puede entender como el número de empresas concentradas en el sector; la capacidad exportadora hace énfasis en el grado de preparación para cumplir con los procesos básicos en el trámite de exportación; la productividad explica la capacidad de las empresas de satisfacer el deseo y/o las necesidades del mercado (clientes).

- El aspecto estratégico: Responde al nivel de informalidad de la Pyme y el grado de legalidad constitucional de la misma; la normatividad apunta al establecimiento de reglas, políticas o leyes que condicionan y regulan el comercio tanto nacional como en mercados extranjeros para el desarrollo de la Pyme; la participación del mercado alude a esa porción en la cual está inscrita la Pyme, es decir, a qué sector corresponde.
- En el campo de los procesos: Trata de la certificación de los productos, del cumplimiento y la garantía de la aplicación de los estándares de calidad en la producción del producto o servicio.
- Los Recursos Humanos: Evidencia la capacitación y el nivel de formación de la gerencia, en donde se combine el conocimiento con la formación del equipo a cargo de la Pyme.
- El sector financiero: Habla de la capacidad de endeudamiento, en otras palabras, la disponibilidad de pago con que cuentan las empresas; otro factor importante está en la tasa de cambio, máxime cuando las Pymes exportan, por cuanto el valor monetario, determina el precio de compra y venta, en la transacción inherente al comercio internacional.

Conclusiones

La creación de las empresas, llámese micro, pequeña y mediana (Pymes) y compañías, han desplegado un abanico de posibilidades, entre ellas, el de producir dividendos, generar toda suerte de actividades, ampliar las líneas de desarrollo, de emprendimiento, de colocar en práctica los conocimientos adquiridos, implementar nuevos campos de acción, hacia diferentes destinos, entre otros; las Pymes comparten las anteriores visiones, pero también está inherente, su procedencia de capital, que en la mayoría de las veces, proviene del núcleo familiar. En este tipo de empresas, se mantiene una constante, la cual está representada en “hacer empresa”, potencializar esa fuerza que con el correr del tiempo, va explorando nuevos campos de acción y va escalando diferentes posiciones, unidos al complejo mundo empresarial de la oferta y la demanda, de la creación de nuevos productos y servicios, que puedan competir en igualdad de condiciones, tanto con empresas nacionales como extranjeras.

La encrucijada del sector empresarial, de forma concreta, las Pymes y el TLC entre Colombia y los Estados Unidos de América, representan diversidad de dinámicas: Estatales, en la medida que el Gobierno deberá acompañar cada situación que genere más ventajas a las empresas internacionales, respecto a los acuerdos firmados en lo tocante a la exención de aranceles de los productos y servicios que cuentan con medidas de protección, caso de la agricultura, el sector de servicios, donde Colombia tiene una participación sobresaliente, entre otros. También están las regulaciones gubernamentales, dirigidas hacia el mejoramiento de las Pymes, leyes que favorezcan la creación de empresas, donde su ciclo de vida se proyecte hacia un mediano y largo plazo, se apliquen nuevas líneas de exención de impuestos, convocatorias de estudios secundarios y de especialización, para los empresarios, donde la Universidad vaya de la mano con el conocimiento y la práctica actual del mundo empresarial; a su vez, se implemente una serie de acompañamientos en los temas sensibles, dados al interior de cada resolución o negociación por parte de los equipos de cada país.

No obstante, la realidad empresarial colombiana, caso concreto de las Pymes, sigue presentando rezagos en lo tocante al conocimiento; uno de los ejemplos más puntuales está relacionado con la puesta en práctica de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), en la medida que las Universidades no han implementado este conocimiento como algo fundamental, en la trayectoria contable y financiera de las empresas; lo anterior, causa efectos contrarios y demoras contraproducentes con las empresas estadounidenses, en el campo nacional, máxime cuando éstas pretendan asociarse a las compañías colombianas y desarrollar nuevos productos o servicios

Las Pymes en Colombia necesitan del apoyo constante y firme del Gobierno y de las entidades gubernamentales, para poder afrontar los retos en los mercados internacionales, caso de los Estados Unidos; de tal forma, en la investigación realizada, se puede observar, diversos mecanismos de Proexport, el Mincomercio, el Sena y otros, en la dinamización de macroruedas tanto en Colombia como en suelo norteamericano, sus resultados han sido positivos y el país cuenta con una gama de posibilidades para salir avante en el TLC con su principal socio comercial.

Por otra parte, hay sectores de la economía nacional, que mantienen sus recelos por cuanto la experiencia de los Estados Unidos con similares Acuerdos del TLC, con países de la región, donde las exportaciones se han reducido mientras que las importaciones al país del Norte, han aumentado de forma considerable; además, las estadísticas muestran un panorama desolador respecto a la disolución de Pymes en los países latinoamericanos, conllevando al desempleo, la saturación de productos foráneos en contraposición con los nacionales, el aumento del contrabando, entre otros.

En el mismo sentido, el componente tecnológico, educación, investigación, serán cruciales a la hora de competir con las empresas estadounidenses, en la medida que se impondrán aquellos sectores más dinámicos, orientados hacia la cualificación de sus productos, en todos los estándares de calidad y de compromiso; el sector financiero, será fundamental en la puesta de escena de las Pymes, para potencializar una serie de variables necesarias en el cambiante mundo empresarial.

Bibliografía

Amézquita Zárate, Pascual. (2007). Efectos del TLC Colombia – EUA en las Pymes colombianas. Red de revistas científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal. Volumen XXII (50), 57-77

(2012, 8 de mayo). 45% de las pymes no están listas para el TLC. Vanguardia. Recuperado de <http://www.vanguardia.com/economia/nacional/155687-45-de-las-pymes-no-estan-listas-para-el-tlc>

(2013, 18 de marzo). Frente a los TLC, las pymes dependen del mercado interno. Portafolio. Recuperado de www.portafolio.co/opinion/frente-a-los-tlc-las-pymes-del-mercado-interno.

Beltrán, Alejandro.(2004). Pymes: Un reto a la competitividad. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

CIA the world Factbook.(2011). Recuperado de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

Departamento Nacional de Planeación (2007).Documento Conpes. Recuperado de <http://www.dnp.gov.co/portals/0/archivos/documentos/subdireccion/conpes/384.pdf>

Derechos humanos. (s.f). Economía social de mercado y Tratados de Libre Comercio en Colombia. Análisis y propuestas sobre el impacto del TLC en la pobreza, los derechos laborales y la Pyme. Recuperado de http://www.derechoshumanosypaz.org/pdf/publicacion_4.pdf.

Economía de escala. Ecofinanzas. Recuperado de <http://www.ecofinanzas.com/diccionario/E/Economia-de-escala.htm>

Fundación para el Desarrollo (Fundes). (2003). La realidad de la Pyme Colombiana. Desafío para el Desarrollo. Astrid Genoveva Rodríguez. Colombia. 7-21, 139-149

Jiménez, Natalia.(2005). Expopyme: una herramienta para capacitarse y asesorarse. En: Revista Latinpyme (Agosto); 40-43

Los retos del TLC. El Tiempo. Recuperado de www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1548835.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2013).Recuperado de [Recuperado de https://www.tlc.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=12904](https://www.tlc.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=12904)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.(2012) Tratados de Libre Comercio – Colombia.
Recuperado de <https://www.mincomercio.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=747>

Montoya, R., Alexandra, Montoya, R. Iván & Castellanos Oscar, (2010). Situación de la competitividad de las Pyme en Colombia: elementos actuales y retos. *Agronomía Colombiana*, 28 (1), 107-117

Proexport. (2012). Guía comercial a Estados Unidos. Recuperado de http://www.proexport.com.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf.

Quiroga, P.D. (2008). Metodología para hacer prospectiva empresarial en la sociedad de la información y el conocimiento. *Revista Economía y Administración*. Recuperado de http://www.dt.gob.cl/documentacion/1612/articles-62492_recurso_1.pdf

Restrepo, T. Martha Lucía. (2004). Proyecto: Aprendizaje Organizacional. Sub Proyecto: Mercadeo Relacional aplicado a la fidelización de clientes: Proceso de aprendizaje. Bogotá: Facultad de Administración. Universidad del Rosario, 214-231

Revista Gerente (2004, marzo). Empresas Pymes. Pymes al descubierto. No.79, 26-27

Rodríguez. G. E. (1991). La prospectiva como disciplina sistemática: conceptos y técnicas. *Revista Universidad Eafit*, 29

SICE. (2013). Foreign Trade Information System. Recuperado de http://www.sice.org/Glosary/Direconglosario_s.pdf

Stiglitz, Joseph. (2006). *Cómo hacer que funcione la globalización*. Taurus