

Universidad de La Salle  
**Ciencia Unisalle**

---

Administración de Empresas

Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo  
Sostenible - FEEDS


---

2015

## **Incidencia del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos para las cooperativas colombianas**

Miguel Ángel Gracia Guzmán  
*Universidad de La Salle, Bogotá*

Follow this and additional works at: [https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion\\_de\\_empresas](https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas)

 Part of the [Business Administration, Management, and Operations Commons](#), and the [Business Analytics Commons](#)

---

### **Citación recomendada**

Gracia Guzmán, M. Á. (2015). Incidencia del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos para las cooperativas colombianas. Retrieved from [https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion\\_de\\_empresas/2092](https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas/2092)

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible - FEEDS at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Administración de Empresas by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact [ciencia@lasalle.edu.co](mailto:ciencia@lasalle.edu.co).

**INCIDENCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y  
ESTADOS UNIDOS PARA LAS COOPERATIVAS COLOMBIANAS**

**Miguel Ángel Gracia Guzmán - 11072343**

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**BOGOTÁ D.C.**

**2015**

**INCIDENCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y  
ESTADOS UNIDOS PARA LAS COOPERATIVAS COLOMBIANAS**

**Miguel Ángel Gracia Guzmán - 11072343**

**Director del Proyecto**

**Dr. Mónica Andrea Rueda Galvis**

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**BOGOTÁ D.C.**

**2015**

## **Nota de Aceptación**

---

---

---

---

---

---

---

---

**Firma del Director**

---

**Firma del Jurado**

---

**Firma del Jurado**

**Bogotá, 14 Abril de 2015**

## **AGRADECIMIENTOS**

El desarrollo de este trabajo no habría sido posible sin la colaboración de todas las personas que de una u otra forma participaron en el mismo, y es por eso que primero quiero dar gracias a Dios por darme la bendición de la vida, una vida rodeada de tantas personas que creyeron en mí e hicieron parte de este duro y hermoso proceso de aprendizaje.

A mis hijos y mi esposa por toda su paciencia y comprensión durante estos años, por entender que cada paso y cada proceso en la vida requieren de pruebas y sacrificios los cuales logramos enfrentar juntos y de los cuales hemos podido salir victoriosos, porque estuvieron a mi lado en situaciones y momentos difíciles, siempre ayudándome y dándome valor y fortaleza con sus palabras de aliento, porque no fue sencillo culminar este proceso, pero sin duda alguna, sin su compañía y entrega no hubiese sido posible lograr este objetivo.

A mis padres por educarme bajo los preceptos de valores, amor y respeto por los demás, por tanto esfuerzo y sacrificio para hacer de mí la persona que soy, por su incesante lucha, ejemplo y dedicación para que yo esté aquí y por creer siempre en mí.

A mi profesora Mónica Andrea Rueda Galvis, quien fue parte fundamental de este proceso y a quien agradezco eternamente por toda su entrega, comprensión y preocupación en este proyecto, el cual significó grandes retos y hoy deja un resultado muy satisfactorio en mi proceso de aprendizaje.

## **DEDICATORIA**

Mi tesis la dedico con todo mi amor y cariño a mi hermosa esposa Maria Cristina, por apoyarme en este proceso, por creer en mis capacidades y por darme la oportunidad de crecer juntos, por darme los hijos que hoy tenemos y por hacerme el esposo más feliz y orgulloso del mundo.

A mis hijos Juan Camilo, David Andrés y Sebastián por ser la fuente de mi motivación y mi inspiración para llevar a cabo este proceso, porque sin su comprensión por tantos días de ausencia, este trabajo y en general este proceso no hubiese sido posible.

A mis padres, les entrego el fruto de sus esfuerzos y el resultado de haberme brindado lo mejor que pudieron darme, amor, dedicación y buen ejemplo de vida.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

1.	JUSTIFICACIÓN .....	14
2.	DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	15
2.1	ANTECEDENTES .....	15
2.2	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	23
3.	OBJETIVOS .....	25
3.1	OBJETIVO GENERAL.....	25
3.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	25
4.	METODOLOGÍA.....	26
5.	MARCO REFERENCIAL .....	28
5.1	MARCO TEÓRICO.....	28
5.1.1	ECONOMÍA SOLIDARIA.....	28
5.1.2	MODELOS ECONOMICOS.....	62
5.1.3	TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS .....	76
5.2	MARCO CONCEPTUAL.....	85
6	ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS ENTREVISTAS.....	87
6.1	FICHA TÉCNICA ENTREVISTA ABIERTA .....	87
6.2	DESARROLLO DE LA ENTREVISTA.....	88
6.2.1	Categorías. ....	88
6.2.2	Análisis de las categorías .....	88
7	MATRIZ DOFA TLC .....	103
7.1	ESTRATEGIAS PARA QUE LAS COOPERATIVAS ALCANCEN EL ÉXITO. ....	106
8	CONCLUSIONES.....	108
9	REFERENCIAS .....	111

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Tigres Asiáticos .....	17
Figura 2 Evolución histórica de las exportaciones e importaciones 1990 – 1999 .....	19
Figura 3 Etapas de desarrollo básicas para la competitividad de un país .....	33
Figura 4 Ingresos / PIB .....	49
Figura 5 Número de entidades por año .....	53
Figura 6 Crecimiento de las cooperativas de trabajo asociado. ....	54
Figura 7 Clasificación de las entidades cooperativas .....	55
Figura 8 Clasificación y número de entidades cooperativas.....	56
Figura 9 Ecuación patrimonial consolidada de las cooperativas .....	57
Figura 10 Clasificación por tipo de actividad económica.....	60
Figura 11 Participación por departamentos de las cooperativas del sector productivo al 2012 ...	61
Figura 12 Iniciativas para "Turismo como motor del desarrollo regional" .....	65



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Exportaciones de Colombia a Venezuela (en millones de dólares).....	22
Tabla 2 Clase de cooperativas.....	48
Tabla 3 Tipos de entidades que reportan a Supersolidaria. ....	51
Tabla 4 Participación por departamentos Junio 2013 .....	52
Tabla 5 Etapas de Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos.....	76
Tabla 6 Grupos de conceptos abordados en las negociaciones del TLC .....	80
Tabla 7 Acceso de productos industriales.....	81
Tabla 8 Disciplinas de las actividades comerciales .....	83
Tabla 9 Productos negociados .....	84
Tabla 10 Matriz DOFA.....	104
Tabla 11 Estrategias a partir de Matriz DOFA .....	106
Tabla 12 Ficha Técnica de la entrevista realizada .....	87

# ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Formato de la Entrevista .....	117
--	-----

# **TEMÁTICA DE INVESTIGACIÓN**

## **TITULO DE INVESTIGACIÓN**

Incidencia del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos para las Cooperativas Colombianas.

## **LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

Empresas de Economía Solidaria.

## **SUBLÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

- Apertura económica en Colombia
- TLC entre Colombia y Estados Unidos
- Empresas Cooperativas y su participación en el TLC

## **RESUMEN**

El objetivo de este trabajo, fue identificar y analizar las incidencias del tratado de libre comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos en las cooperativas, para ello, se analizaron aportes teóricos sobre el comportamiento histórico de las empresas de la economía solidaria, sus objetivos sociales y las posibilidades de crecimiento que tiene este sector en la economía internacional.

Mediante la identificación de los aspectos negociados en el TLC, entrevistas a personas expertas en el tema cooperativo y el análisis de los diferentes procesos de apertura económica que el país ha experimentado a través de sus diferentes gobiernos, se logra identificar las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que ha traído este acuerdo económico y por esta misma vía se proponen estrategias que pueden permitir alcanzar el éxito a estas organizaciones.

Como resultado de este análisis, aunque se evidencia un aumento en la participación de las cooperativas en la economía, se proponen varias estrategias y alternativas desde el punto de vista administrativo, financiero y de formación, para lograr que este sector acceda con más fuerza en este proceso de internacionalización económica.

## INTRODUCCIÓN

Las empresas colombianas no deben desconocer los grandes retos que trae el tratado de libre comercio (T.L.C.) entre Colombia y Estados Unidos para su desarrollo y por esta misma vía para el crecimiento económico de Colombia. Este acuerdo, inminentemente exige a los sectores económicos colombianos estar preparados para lograr su eficiente participación en este proceso de internacionalización económica, no obstante, ya tenemos en Colombia algunas empresas, que gracias a los acuerdos económicos que se venían desarrollando con Estados Unidos, llevan un adelantado camino dentro de este proceso, puesto que ya han realizado grandes cambios al interior de sus organizaciones y han enfocado sus estrategias para lograr innovación en sus productos, adaptación tecnológica y un marcado crecimiento en su producción, experiencias que pueden ser una base para aquellas que aún se encuentran en proceso de preparación para este desafío.

De otro lado, la economía solidaria es un modelo económico que integra las capacidades y el potencial de cada individuo, en aras de proveer bienes y servicios que satisfagan necesidades y permitan mejorar la calidad de vida de la sociedad, razón por la cual, las organizaciones cooperativas, como parte de este modelo económico, también deben encaminar sus esfuerzos con el fin de tener una participación importante en este proceso de internacionalización, más aún, cuando según Confecoop (2012), estas organizaciones componen un sector de 7848 empresas con 5.384.133 asociados equivalente al 11.55% de la población y con presencia nacional en todos los departamentos de Colombia y 640 municipios.

Pero para que este proceso sea posible y exitoso, se requieren condiciones equitativas para todas las empresas, apoyo gubernamental igualitario a todos los sectores económicos del país, que permitan un proceso de internacionalización competitivo y genere las condiciones necesarias que permitan lograr la cooperación entre las empresas de este sector para fortalecer procesos productivos, garantizar la consecución de recursos, la inversión en tecnología y de esta forma tener fuertes argumentos de negociación dentro del marco de este acuerdo (T.L.C.) con las empresas de Estados Unidos, buscando siempre facilitar el acceso y la distribución de bienes y servicios que cubran las necesidades de la población tanto nacional como internacional.

Es imperativo producir bienestar para toda la sociedad, crear condiciones favorables de intercambio y por esta misma vía lograr en las organizaciones cooperativas, economías de escala que brinden el soporte operativo y financiero permitiendo una participación eficiente en la economía internacional.

Dicho esto, esta investigación pretende interpretar mediante hechos históricos, cómo han afectado los procesos de internacionalización de la economía en las organizaciones cooperativas y señalar posibles alternativas acerca de cómo se puede lograr el incremento de la participación de dicho sector en el mercado internacional, a propósito de este acuerdo comercial con Estados Unidos, entendiendo la importancia de buscar siempre beneficios económicos y sociales que garanticen un gran desarrollo e incentiven la eficiencia económica.

# 1. JUSTIFICACIÓN

Hablar de los alcances de los Tratados de Libre Comercio es de gran importancia para conocer en qué circunstancias tanto económicas, sociales, de infraestructura, etc. se encontraba el país antes de su firma, los distintos escenarios en la transición de los mismos y las condiciones en las que se está desarrollando la nación justo cuando en la actualidad ya muchos de ellos se encuentran en vigencia.

Para un elevado número de empresas los T.L.C. se pueden convertir en posibilidad de abrir nuevos mercados, obligando al mejoramiento de la calidad tanto en la producción de sus bienes como en la prestación de servicios o de forma contraria representado en desventajas y por consiguiente desaparición de estas firmas. Todo depende de la capacidad que tengan las mismas para afrontar los cambios inminentes que trae consigo la globalización.

En el campo profesional este trabajo de grado permite ahondar en temas trascendentales para el país, como es la dinámica de las cooperativas en la economía nacional, generando así un punto de vista sustentado en cifras que revelan los pro y los contra de los T.L.C. llegando a proponer una serie de estrategias para hacer de estas entidades organismos mucho más competitivos, superando la etapa de la negación para llegar a la etapa de generación de ideas.

## **2. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA**

### **2.1 ANTECEDENTES**

Desde hace varios años, la economía mundial ha mostrado un gran dinamismo caracterizado en acuerdos comerciales entre países que permiten el intercambio de bienes y servicios, en este sentido, a mayor número de integrantes dentro de estos acuerdos, mayor será el acceso a otros mercados, viéndose siempre beneficiada la población en general, situación que exige a los estados, adoptar las medidas pertinentes que permitan incorporarse en estos procesos de desarrollo.

Como una pequeña aproximación a la globalización, encontramos que en la historia económica se habla de intercambios desde el mismo desembarco de Cristóbal Colon en Guanahani en la última década del siglo XV (Ferrer, 1999), sin embargo, los hechos que dieron origen a los procesos de globalización en el mundo se encuentran enmarcados por la Segunda Guerra Mundial, debido a que en desarrollo de este conflicto militar, los países invirtieron grandes cantidades de dinero en la construcción de armamento y todo método de transporte con objetivos bélicos, generando así procesos permanentes de intercambio. (Ibíd.).

En el desarrollo de otros hechos, como la caída del muro de Berlín, el capitalismo ejerce su mayor presión al introducirse en el campo económico, político y social de la ex Unión de



Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), logrando dar fin al pacto de Varsovia<sup>1</sup> y el desmantelamiento del COMECON<sup>2</sup>, sin embargo, pese a la terminación de este último pacto, “la globalización fue entendida como una política del mercado internacional, donde su tendencia es la conformación de una sociedad capitalista mundial homogeneizada, que se afianza paralelamente, a la crisis y posterior desmoronamiento de la URSS y el socialismo histórico”. (Ibíd.).

Durante estos procesos de globalización, toman especial fuerza algunos pilares que inclusive, en la actualidad, el foro económico mundial admite como el marco fundamental para determinar la competitividad entre los países, entre ellos se encuentran la eficiencia en el mercado, las innovaciones tecnológicas entre otras.

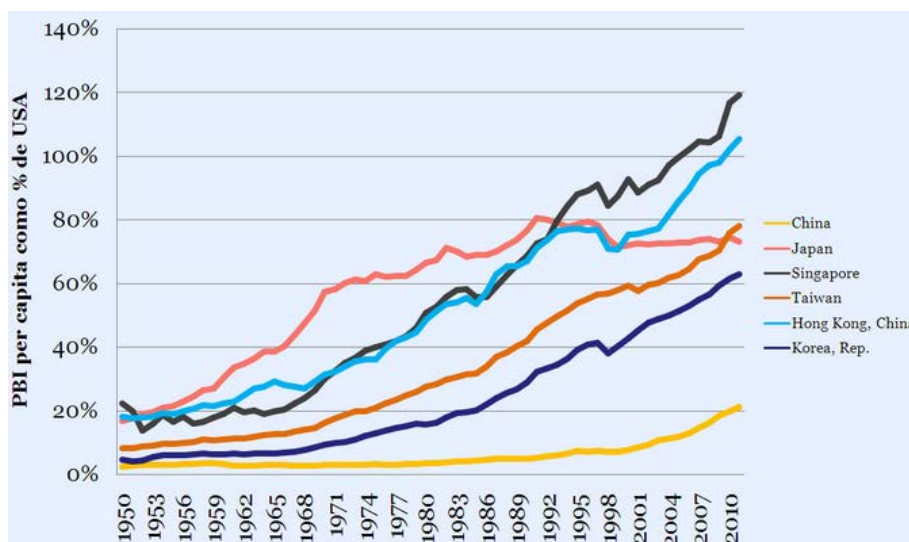
Uno de los casos más destacados de cara a la integración económica mundial, se refiere especialmente a la internacionalización económica de los tigres asiáticos. Estos países fueron quienes comenzaron a tener mucho más claro el proceso de internacionalización, por ende su crecimiento significativo en el PIB, como se observa en la Figura 1, y por esta misma vía, aprovecharon todas las ventajas del concepto del neoliberalismo y la importancia del comercio internacional, razón por la cual hoy en día, podemos ver una gran cantidad de los productos asiáticos invadiendo el mercado internacional y los cuales se caracterizan por su calidad y por su alto valor agregado.

---

<sup>1</sup> Tratado de Amistad, colaboración y asistencia mutua, fue un acuerdo de cooperación militar firmado en 1955 por los países del bloque del Este. Su objetivo era contrarrestar la amenaza de la OTAN y el rearme de la República Federal Alemana.

<sup>2</sup> Consejo de ayuda Mutua Económica. Organización de cooperación económica cuyo objetivo era el fomento de las relaciones comerciales entre los estados miembros.

**Figura 1 Tigres Asiáticos**



Fuente: Agustini (2014).

Garay (2004) expresó que para el caso Colombiano, estos procesos de expansión iniciaron a principios del año 90 cuando la limitada participación de las exportaciones Colombianas en los mercados internacionales se convirtieron en el argumento fundamental para pensar en un cambio en el modelo de desarrollo que pretendía el entonces presidente de la República, Dr. Virgilio Barco Vargas, en su programa de apertura económica presentado al final de su administración, donde una de las pretensiones era la consecución de recursos para la modernización del sector público colombiano. Este programa debió retrasar su financiación por consideración del Banco Mundial, hasta tanto no conocer los nuevos lineamientos políticos del gobierno entrante bajo la administración del Dr. Cesar Gaviria Trujillo.

No obstante lo anterior, no se puede desconocer los grandes avances que en materia de internacionalización, promovió el Dr. Carlos Lleras Restrepo a mediados de los años 40' cuando representó a Colombia en varios escenarios internacionales, entre ellos, su participación en el nacimiento de acuerdos y organizaciones de talla mundial como el GATT en la Habana, la ONU

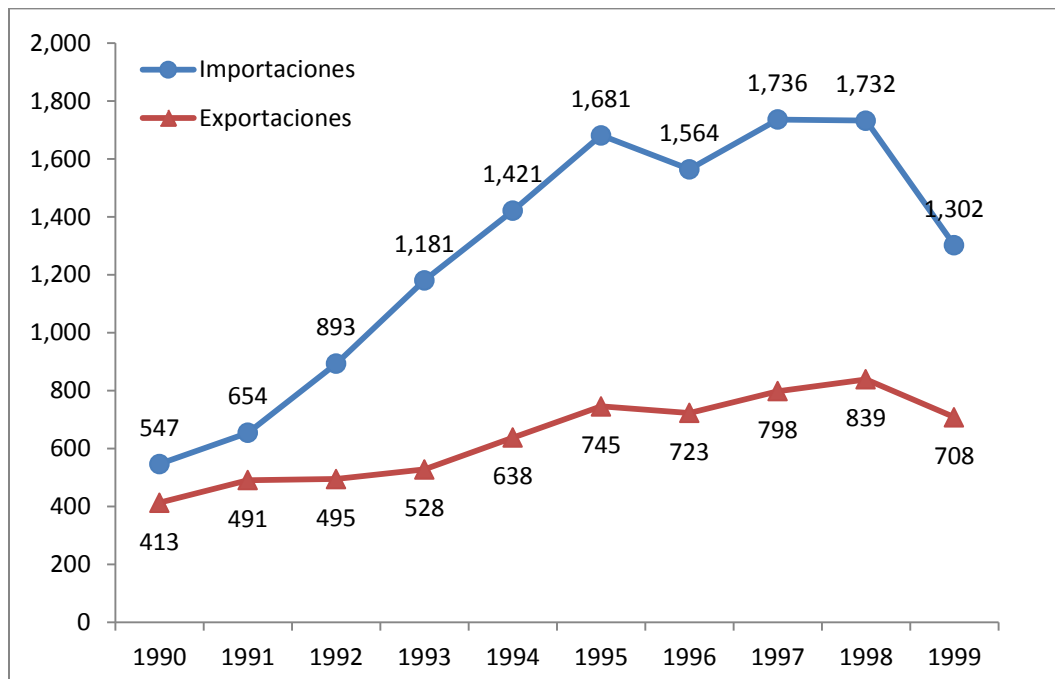
en Dumbarton Oaks, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional en Bretton Woods. Como presidente en el periodo 1966 – 1970, logró para Colombia un interesante paso tras lograr procesos de modernización que promovieron el ingreso del país a la economía internacional, pero básicamente mediante el impulso a la industria, la descentralización de la gestión del estado, creando instituciones especializadas para los sectores empresariales y la activa participación en la generación de la estrategia para la integración económica de América Latina, entre otras. (Lleras, 2009).

El periodo presidencial del Dr. Cesar Gaviria (1990-1994), trajo consigo grandes cambios para la Nación, se redactó la constitución de 1991, trabajo abanderado por la asamblea nacional constituyente<sup>3</sup> donde se buscaba entre otras cosas, fortalecer la democracia e impulsar la integración económica de la comunidad latinoamericana, pensando en la modernización empresarial, sin embargo, este proceso debió ir acompañado de la fortaleza industrial en Colombia, pero evidentemente la capacidad productiva de los sectores capitalistas y más aún de las empresas del sector de la economía solidaria, no fue suficiente para lograr atender la necesidad de estos nuevos mercados. La ejecución de este programa requirió un cronograma que permitiera gradualmente la reducción de aranceles, mantener la protección a la industria local, incentivando la producción y su adecuación al proceso de apertura, la inversión para la modernización del aparato productivo y por esta misma vía lograr los objetivos del programa abriendo mercados internacionales. (Biografías y Vidas, 2004),

---

<sup>3</sup> Conjunto de 74 delegatarios de distintos sectores elegidos por voto popular, para dar forma al ordenamiento jurídico que dejó atrás la carta política de 1886 y dio origen a la expedición de la nueva Constitución Política de Colombia de 1991

**Figura 2 Evolución histórica de las exportaciones e importaciones 1990 – 1999**



Fuente: Elaboración propia a partir de Méndez (2000).

En cuanto a controles se refiere, el gobierno adoptó un sistema de precios de referencia que permitió vigilar las prácticas desleales especialmente en el sector de textiles, confecciones, algunos productos agrícolas y automotores, también se protegió con nuevas medidas el aumento de las importaciones que perjudicaran la producción nacional y el fenómeno del dumping. El ejercicio llevado a la práctica, reflejó como resultados un incremento en la producción de la industria manufacturera, registrándose crecimientos promedio del 4.5% anual en el PIB entre 1990 y 1995, en la Figura 2 se puede observar que el incremento en las importaciones no se hizo esperar y la reducción en las exportaciones le jugaron una mala pasada al objetivo de dinamizar y diversificar las exportaciones nacionales. (Garay, 2004).

De acuerdo a Villamil (2003) el comportamiento general de la industria colombiana, ha determinado mediante procesos de medición de productividad que durante el periodo de apertura, las organizaciones colombianas no presentaron “tendencias constantes de modernización ni ampliación de la capacidad instalada”, adicionalmente, el crecimiento que experimento la producción en la industria colombiana, fue incentivado gracias a la demanda interna, contrario a lo que se esperaba con este proceso de apertura económica.

El éxito de la participación colombiana en los actuales proyectos de expansión, dependerá de la habilidad con la cual nos mostremos al mundo como una sociedad equilibrada, la cual requiere de la unidad y eficiencia de todas sus fuerzas de trabajo y la sinergia de todos los factores productivos para impulsar un crecimiento económico, político y social. La participación de la economía colombiana en el ámbito internacional es ya una realidad y el inicio de un empinado camino que debemos recorrer, donde es fundamental abordar con nuestra producción, gran parte del mercado internacional.

Esta dinámica económica mundial, exhorta a todos los sectores productivos a participar en este proceso de desarrollo, razón por la cual es ineludible para las empresas colombianas, proponer grandes transformaciones al interior de sus organizaciones, que brinden un perfil competitivo en el mundo entero. Desde la perspectiva social, es necesario incorporarse en estos procesos, donde la economía solidaria juega un papel fundamental.

Las organizaciones cooperativas, por su origen, deben participar en estos procesos de fortalecimiento económico, pensando siempre en el bienestar y compromiso social. En

Colombia, es necesario hacer del cooperativismo un sector más dinámico en la economía y por este mismo camino lograr gran participación en el mercado local e internacional; pero lograr este objetivo, requiere de cambios estratégicos y del apoyo del gobierno, que permitan generar procesos de integración comercial, garanticen la calidad en la producción y un fácil acceso a los mercados más grandes del mundo, como lo es el de Estados Unidos, y otras economías con ingresos per cápita muy elevados.

Una de las razones que impulsaron a Colombia para explorar otros destinos que permitieran establecer relaciones comerciales, fue la ruptura de las relaciones diplomáticas y económicas declaradas por el gobierno venezolano en el año 2009, las cuales dejaron como resultado una disminución en las exportaciones al vecino país (Ver tabla 1), hecho que incentivo a Colombia para agilizar mecanismos que le permitieran incrementar su economía y no verse afectados al perder las relaciones con su segundo socio comercial. Esto se logró ampliando horizontes y buscando nuevos aliados donde se pudiese negociar productos bases, ya que contamos con recursos naturales como el petróleo, gas y otros minerales, encontrando así en este incidente, una oportunidad y un nuevo argumento para su expansión comercial. (La guía de Venezuela, 2010).

**Tabla 1 Exportaciones de Colombia a Venezuela (en millones de dólares)**

<b>2002</b>	<b>1,127</b>
<b>2003</b>	<b>696</b>
<b>2004</b>	<b>1,627</b>
<b>2005</b>	<b>2,098</b>
<b>2006</b>	<b>2,702</b>
<b>2007</b>	<b>5,210</b>
<b>2008</b>	<b>6,092</b>
<b>2009</b>	<b>4,050</b>
<b>2010</b>	<b>652 (*a mayo)</b>

Fuente: El País. (2010).

De acuerdo a lo anterior, este trabajo intenta determinar factores y variables que inciden en los procesos de internacionalización en la economía colombiana y como afectan a las empresas cooperativas colombianas, para tal efecto, hemos enfocado nuestra atención en uno de los acuerdos con mayor trascendencia para el país, para lo cual se intenta determinar cuáles son las incidencias que el tratado de libre comercio con Estados Unidos causó a las empresas cooperativas en Colombia.

## **2.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El continuo crecimiento que la globalización exige a la economía nacional y el inminente proceso de negociación y de integración económica entre Colombia y Estados Unidos, los considero como el eje central sobre el cual deben apoyarse las organizaciones cooperativas para diseñar las estrategias necesarias que les permitan participar activamente en estos procesos, alcanzando economías de escala y por consiguiente logrando un equilibrio entre el bienestar social y la eficiencia económica, sin embargo, no se podrá avanzar en este camino, hasta tanto este tipo de organizaciones fortalezcan en su interior los procesos autogestionarios que garanticen una adecuada gobernabilidad, se promueva y fortalezca la cooperación colectiva y se acabe con el individualismo y las pretensiones particulares.

Es imperativo lograr una mayor atención por parte del gobierno nacional para que dentro de sus políticas y la actual negociación con Estados Unidos, se de mayor relevancia a las organizaciones Cooperativas, de tal suerte que se garantice una participación equitativa con las empresas de otros sectores económicos y se creen los espacios necesarios para el desarrollo de estas organizaciones. Dentro de estos espacios se puede pensar en la generación de sinergias que permitan aumentar la competitividad en los mercados internacionales.

Este proceso de negociación, para cualquier empresa colombiana, sin duda alguna representa beneficios así como amenazas, sin embargo, para las cooperativas, por su condición empresarial y objeto social, exige una urgente implementación de estrategias que permitan



enfocarse en el aprovechamiento de las ventajas que representan los acuerdos, por lo tanto, el campo educativo exige la imperiosa necesidad de crear espacios pedagógicos, inclusive desde los primeros años escolares, en aras de promover desde la infancia la importancia de la economía solidaria y generar escenarios que conduzcan a las empresas cooperativas a participar con mayor ahínco en procesos de educación superior y tecnificada, generando así conocimientos que puedan ser aprovechados en procesos de innovación.

Aunque las amenazas son latentes dado el nivel de investigación y desarrollo de nuestro país, la falta de atención en políticas de desarrollo para el sector cooperativo, los problemas de buen gobierno que según la superintendencia de la economía solidaria a diario evidencian en las empresas del sector, otras externalidades negativas que pueden reprimir el crecimiento de las cooperativas y teniendo en cuenta el tiempo que llevamos con el desarrollo del acuerdo con Estados Unidos, es el momento para preguntarnos qué incidencias ha tenido el tratado el libre comercio entre Colombia y estados Unidos para las empresas cooperativas colombianas.

## **3. OBJETIVOS**

### **3.1 OBJETIVO GENERAL**

Analizar las incidencias del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos para las empresas cooperativas.

### **3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Conocer aportes teóricos que den cuenta del comportamiento histórico de las cooperativas y la posición de algunas entidades nacionales e internacionales en materia de cooperativismo.
- Identificar la participación de las organizaciones cooperativas del sector productivo en la economía colombiana.
- Identificar las amenazas y las oportunidades que trajo el TLC de estados Unidos a las organizaciones cooperativas en Colombia.
- Realizar un diagnóstico que refleje la situación actual de las empresas cooperativas en Colombia.
- Diseñar y proponer alternativas que permitan incrementar la participación de las organizaciones cooperativas en la internacionalización de la economía

## 4. METODOLOGÍA

Esta investigación requirió utilizar un enfoque cualitativo, teniendo en cuenta que fue fundamental conocer la historia de la economía Colombiana, profundizar acerca de los diferentes modelos económicos que Colombia ha experimentado y de esta forma lograr interpretar las situaciones que han rodeado el desarrollo económico del país desde los diferentes sectores productivos, en especial, el que nos ocupa y que fue objeto de esta investigación

Para conocer la situación del sector cooperativo, se hizo necesario recolectar la información, primero mediante literatura histórica que dio cuenta del desarrollo económico y social del país, y segundo, identificando la relevancia de las cooperativas en Colombia, apoyados en las entidades de control para el sector cooperativo. De otro lado, se realizaron entrevistas a algunos personajes, referentes internacionales de alta trayectoria en el sector cooperativo, personas que por su amplia experiencia y valiosos aportes en procesos investigativos, han logrado incluso la participación del gobierno nacional en sus proyectos, de tal suerte, que los argumentos aquí expuestos, están basados en el resultado de la investigación y las entrevistas. Las normas jurídicas y legales fueron otro eje fundamental en el desarrollo de este trabajo, en la medida que la correcta interpretación de las mismas garantiza tener un panorama claro del sector cooperativo en Colombia.

El enfoque cualitativo según Galeano (2004), es una metodología utilizada para comprender la realidad como resultado de un proceso histórico, construido a partir de diferentes sucesos presentes y pasados, que permiten identificar aspectos particulares que expresan las

visiones, percepciones, formas de ver las cosas, sentimientos y motivos internos de los diferentes actores de la investigación.

Esta metodología utiliza diversos instrumentos para recoger información, como las entrevistas, observaciones y recopilación de experiencias de vida en donde se pretende abordar los conocimientos de las personas, que si bien es cierto, por un lado no brindan exactitud como lo puede hacer la investigación cuantitativa, si permiten evidenciar alternativas que le dan en mayor sentido, una credibilidad y confiabilidad a los resultados, permitiendo identificar y comprender realidades concretas y complejas.

Mediante un análisis a la negociación realizada en el TLC entre Colombia y Estados Unidos, se identificaron aspectos claves relacionados con el intercambio de productos, temas de regulación y control y otros asuntos de ámbito laboral, ambiental y de inversión que permitirán establecer la incidencia que trae este acuerdo comercial para las cooperativas Colombianas.

Finalmente y en el desarrollo de los modelos económicos, la evolución histórica de la economía colombiana, la situación de las cooperativas en Colombia, y producto de las entrevistas, se identifican aspectos claves que nos llevan a construir una matriz DOFA y algunas estrategias que se proponen para que las cooperativas colombianas logren una activa y eficiente participación en el desarrollo del tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos.

## **5. MARCO REFERENCIAL**

### **5.1 MARCO TEÓRICO**

En aras de identificar el objetivo de esta investigación, es necesario conocer los diferentes conceptos que me permitirán un mejor entendimiento acerca de la problemática planteada, para ello, me he apoyado en definiciones que las normas jurídicas de Colombia dan al sector de la economía solidaria y mediante conceptos emitidos por instituciones internacionales y textos que darán cuenta de la importancia que tiene el sector económico abordado como sujeto de estudio.

De otro lado, abordo definiciones claves que me permiten identificar como la evolución de los modelos económicos en Colombia a través de la historia, nos conducen al último modelo que denominamos en esta investigación como el modelo de los TLC, con el cual pretendo identificar la incidencia que este acuerdo comercial trae para las cooperativas en Colombia.

#### **5.1.1 ECONOMÍA SOLIDARIA**

Las entidades que conforman la Economía Solidaria en Colombia son las cooperativas, precooperativas, cooperativas de trabajo asociado, fondos de empleados, instituciones auxiliares de la economía solidaria, asociaciones mutuales, administraciones públicas cooperativas, organismos de grado superior y organizaciones solidarias de desarrollo, sin embargo, la confederación de cooperativas de Colombia Confecoop las clasifica en tres grupos:

- ✓ Cooperativas
- ✓ Fondos de Empleados
- ✓ Asociaciones Mutuales

Para dar un poco más de enfoque a esta investigación, se hace necesario concentrarnos en las cooperativas, organizaciones que según la Ley 79 de 1988, se definen como:

“Una empresa asociativa sin ánimo de lucro, en la cual los trabajadores o los usuarios, según el caso, son simultáneamente los aportantes y los gestores de la empresa, con el objetivo de producir, distribuir conjunta y eficientemente bienes o servicios para satisfacer las necesidades de sus asociados y de la comunidad en general.”

Para Arango (2005) el desarrollo de las naciones ha pasado por diferentes modelos económicos, donde el factor común ha sido la intervención de la sociedad, pues evidentemente ha tenido gran valor e importancia en los procesos de producción, distribución y consumo, en este sentido, en aras de no desconocer dicha participación, las naciones han establecido normas que regulan y dan garantía e importancia a las estructuras provenientes de grupos sociales que intervienen en el aparato productivo de un país; producto de estas organizaciones surge la Economía Solidaria.

Esta economía está basada en relaciones sociales cuyo objetivo es generar formas de producción fundamentadas en la solidaridad, la cooperación y la ayuda mutua, principios que hacen parte del motor que impulsa este modelo económico, no obstante, otros principios como la autogestión y la participación democrática, se han convertido en las bases que fundamentan la economía solidaria, haciendo de este sector una fuerza económica con un crecimiento importante que contribuye significativamente al desarrollo de un país.

Según Arango (2005) la Economía Solidaria busca con sus principios una integración transversal en este tipo de organizaciones, haciendo participe a todos sus miembros tanto de las decisiones como de los resultados, buscando siempre un fin común, de hecho, la participación de la sociedad en estas firmas se garantiza con su libre asociación. El autor menciona que estas empresas “tienen la característica de ser el resultado de la libre asociación de personas naturales o jurídicas que se integran para producir eficientemente bienes y/o servicios para satisfacer sus propias necesidades o las de la comunidad” (p.187). Caso contrario sucede con la economía capitalista y la economía estatal, en donde en ninguna de estas dos priman los intereses sociales con el mismo ímpetu que la economía solidaria.

La Organización Internacional del Trabajo (2013) explica que las cooperativas en el mundo generan ingresos significativos y en muchos países su participación en el PIB es considerable, para dar un ejemplo, de las 300 cooperativas más grandes del mundo, registran más de 1,9 billones de dólares juntas, cifra que supera el PIB de Italia. Estas razones son las que permiten que a nivel mundial se esté dando el reconocimiento que estas organizaciones merecen y que más aún se enfatice en la necesidad que tienen los gobiernos de adoptar las recomendaciones que la OIT ofreció en 2002 acerca de las directrices para promover las cooperativas. Básicamente, estas directrices se enfocan en la necesidad de orientar sobre políticas encaminadas a estructurar una igualdad de condiciones entre las cooperativas y los demás sectores económicos.

Es menester resaltar el papel que juegan las cooperativas del mundo a nivel local, se ha identificado una especial afluencia de las cooperativas financieras y su relevante papel dentro del

sistema bancario en los países, donde resulta ineludible el hecho que en muchos países como Alemania, el adecuado manejo de los recursos ha permitido a estas organizaciones ser menos vulnerables ante las crisis económicas mundiales, situación que merece ser ejemplo a seguir por aquellas organizaciones con el mismo objetivo pero en donde evidentemente ni las políticas gubernamentales ni la dirección de estas organizaciones han contado con estrategias exitosas de manejo.

La Organización Internacional del Trabajo, bajo la coordinación de su oficina de actividades para los trabajadores y el servicio de cooperativas de la OIT, realizó un seminario donde convocó a varios especialistas en materia de economía solidaria, donde se pretendió identificar a través de sus experiencias, los problemas que las cooperativas enfrentan en la actualidad económica. Como resultado de esta experiencia, sus participantes dieron cuenta de cómo algunas organizaciones responden a las demandas del mercado, siendo más resistentes a las crisis. Algunos ejemplos relevantes se encuentran en Quebec, allí las cooperativas responden a las necesidades del mercado laboral reclutando trabajadores especializados y no calificados. Esta práctica según Claude Dorion, Director General MCE Conseils-Quebec<sup>4</sup>, se ha convertido en un completo desafío, dado que se hace necesario generar una balanza entre la cantidad de trabajadores no calificados para los procesos productivos y trabajadores calificados con competencias para la gestión empresarial. (Organización Internacional del Trabajo, 2013).

Cuenta José Orbaiceita, Presidente de la Federación de Cooperativas de Trabajo de Argentina (FECOOTRA), que en su país, la experiencia de la crisis de 2001 fue apoyada por su

---

<sup>4</sup> Organización dedicada entre otras actividades, al estudio estratégico y de oportunidades sectoriales para el desarrollo de cooperativas en algunos países.

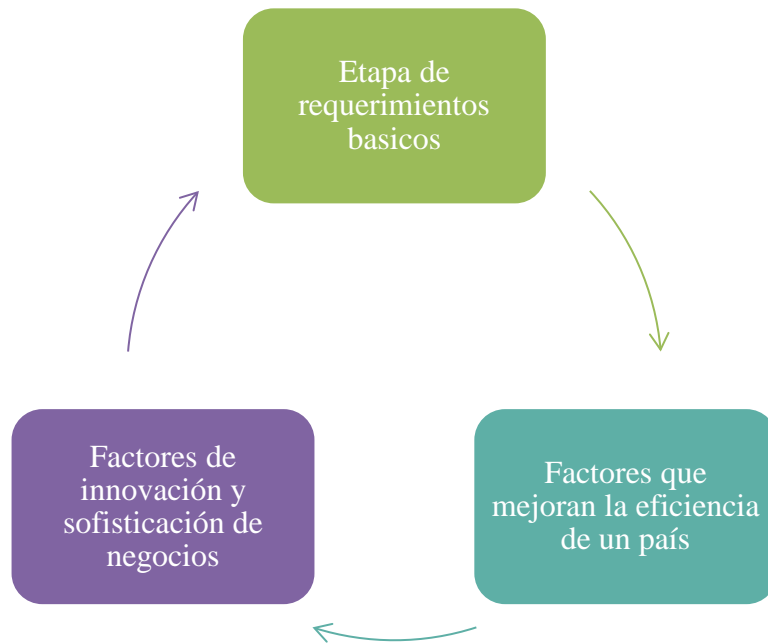


cooperativa mediante el asesoramiento legal y contable para evitar la bancarrota de muchas empresas de otros sectores. Su participación fue tan trascendental, que según este experto, lograron la promulgación de leyes de expropiación por parte del parlamento, que en efecto permitieron a empresas como la productora de papel de su ciudad, que sus trabajadores recuperaran esta empresa mediante un proceso de compra.

Desde una perspectiva general y apoyada en argumentos expuestos por Arango (2005), este aparte pretende dar a conocer, cómo un adecuado nivel de participación de las personas en las organizaciones sociales permite promover el desarrollo de las cooperativas o caso contrario, cuando no existe un adecuado nivel de organización social. Para tal efecto y mediante las siguientes características, se observara la situación del cooperativismo en lo que el autor denomina bloques de países y regiones.

Son muchas las variables que definen si un país es desarrollado, en vía de desarrollo o subdesarrollado, no obstante, se considerara como la referencia más acertada, la posición que asume el Foro Económico Mundial en sus Informes Anuales de Competitividad Global en donde se analizan 12 pilares fundamentales agrupados en etapas de desarrollo que indican los aspectos básicos que dan cuenta del nivel de progreso y competitividad de un país.

**Figura 3 Etapas de desarrollo básicas para la competitividad de un país**



Fuente: Elaboración propia.

En primer lugar, se encuentra la etapa de requerimientos básicos, que reúnen factores como el entorno institucional, tanto público como privado, el desarrollo de infraestructura, la estabilidad macroeconómica, la salud y la educación primaria; una segunda etapa reúne aquellos factores que mejoran la eficiencia de un país, en ellos se encuentran el nivel de la educación superior y la formación especializada, la eficiencia en el mercado de bienes, la eficiencia en el mercado laboral, el desarrollo del mercado financiero, la preparación tecnológica y el tamaño del mercado; y finalmente una tercera etapa, que da cuenta de los factores de innovación y sofisticación en los negocios. Evidentemente la equidad social en términos de distribución de la riqueza, niveles altos de seguridad, una elevada calidad de vida, una adecuada participación social, entre otros aspectos, se traducen en un país desarrollado, con altos niveles de productividad, calidad en sus productos y competitividad en el mercado.

Para el tema local, el último Informe de Competitividad global (2012 – 2013) ubica a Colombia en la segunda etapa orientada a la eficiencia de factores y en el ranking general, el país ocupa el puesto 69 descendiendo un puesto con respecto al informe del año inmediatamente anterior. El resultado del análisis del The Global Competitiveness Index (2012–2013), menciona que:

“A pesar del descenso se evidencia una mejora de las condiciones macroeconómicas, gracias a la reducción del déficit público y de los valores de deuda que han compensado ligeras caídas en los pilares que han representado tradicionalmente desafíos de la competitividad: las instituciones públicas débiles, la mala calidad de sus infraestructuras de transporte, la mala calidad de la educación en el país y su baja capacidad de investigación e innovación.” (p. 34).

Si bien es cierto que la tasa de crecimiento del país es del orden de 4.5%, los problemas en las áreas anteriormente mencionadas entorpecen la competitividad de las empresas nacionales, generando problemas de desempleo e impidiendo que la economía mejore de manera constante, prueba de ello, el descenso que presentó en este último informe. En la medida que el gobierno priorice los mecanismos que atiendan estas debilidades y aproveche las fortalezas ya mencionadas respecto a la estabilidad macroeconómica, el mercado interno y un mercado financiero relativamente atractivo y eficiente, se pueden empezar a generar posibilidades de crecimiento en donde evidentemente la sociedad y sus organismos de representación social, pueden jugar un papel fundamental a la hora de luchar por este objetivo.

En razón a lo anterior y en consecuencia con el desarrollo de este escrito, menciona Arango (2005), que los países desarrollados en términos cooperativos han sido Estados Unidos, Canadá y Europa Occidental. En términos generales estos países han tenido una dinámica propia en cuanto a legislación cooperativa se refiere, especialmente en Europa Occidental, donde el resultado de sus buenas practicas se traduce en hechos como que más del 50% de la producción agropecuaria se coseche, procese y comercialice por organizaciones cooperativas. Estos logros han sido alcanzados gracias a políticas agrarias comunitarias apoyadas por los gobiernos para lograr una gran participación del sector en la economía y por esta misma vía lograr un mayor dinamismo en el sector productivo.

De otro lado existen muchas macro organizaciones que representan a las cooperativas y se encargan de establecer y regular políticas que les otorguen mayores competencias, igualmente defienden sus intereses ante las instituciones europeas y a nivel internacional.

Existen algunos casos concretos que dan cuenta del nivel de desarrollo en el sector cooperativo, en España por ejemplo, este sector participa en todas las actividades de la vida de las personas, producción, comercialización, ahorro, crédito, consumo, etc., sin embargo, a pesar de su nivel de participación en todos los sectores productivos, aún no alcanza el nivel de los países industrializados.

En Estados Unidos, gracias al movimiento cooperativo planteado por Robert Owen en 1825, existe un sólido cooperativismo en sectores como el agropecuario, de ahorro y crédito, siendo este último el que apalanca la operación y el desarrollo de las cooperativas agropecuarias.

En Canadá, uno de los países más desarrollados del mundo, el cooperativismo toma fuerza y representación, cuando en la década de 1930 participa en la evolución del país, apoyando especialmente a los sectores más vulnerables de la población, reduciendo la pobreza en cifras significativas. Actualmente se considera que el cooperativismo en Canadá es uno de los más desarrollados de occidente, en donde aproximadamente el 35% de la población se beneficia de los servicios cooperativos financieros. El sector de la agricultura tiene una constante dinámica de producción y comercialización apoyada por el sector cooperativo, su participación se hace evidente desde el suministro de materia prima, insumos y fertilizantes hasta la comercialización de productos.

En palabras de Arango (2005), se considera relevante el hecho que el éxito del cooperativismo se logra con “la acción conjunta de amplios sectores sociales y de fuerzas organizadas desde la base, mediante un trabajo constante de educación, capacitación y formación de una cultura asociativa y de participación. (p. 148).

La otra cara de la moneda se ve en África, donde considera el autor que se encuentra el cooperativismo más atrasado del mundo, sin embargo, Egipto parece ser la excepción gracias al gobierno socialista de los años 1954 -1970 que promovió la comercialización y explotación de productos agropecuarios a través de organismos sociales cooperativos. Las pocas cooperativas que asentaron su movimiento en África, fueron creadas por colonias inglesas ubicadas en Nigeria y fue en 1959 después de la independencia de África, que se constituyeron cooperativas de ahorro y crédito, pero desafortunadamente este tipo de organizaciones fueron utilizadas por el

gobierno únicamente para canalizar ayudas internacionales. En este sentido, los conflictos armados, sumado a la inestabilidad en las políticas gubernamentales, generaron la deficiencia en el desarrollo de las cooperativas.

En Asia, se evidenció un mayor contraste en el sector cooperativo, pues la variedad de las culturas nacionales y regímenes políticos y económicos, generaron varios tipos de cooperativismo y que tuvieron gran participación en la economía nacional. Entre ellos se encuentra un cooperativismo comunitario de producción agrícola e industrial llamado Kibutz y un cooperativismo agrario fundamentado en núcleos familiares llamado Moshav y en los países de régimen socialista, se encuentra una marcada intervención del estado en el desarrollo cooperativo. En China se evidencia el caso más destacado de cooperativismo en el continente Asiático, dado que estos movimientos aportan significativamente en la transición de un país atrasado a uno con gran nivel de crecimiento económico, no obstante el cooperativismo de Asia ha sido utilizado como fachada para respaldar programas gubernamentales. Arango (2005).

En América Latina, el cooperativismo llega a finales del siglo XIX, con una gran participación de inmigrantes europeos, especialmente a Argentina, Uruguay y el sur de Brasil. Este movimiento llega básicamente con dos tendencias ideológicas, por un lado la llamada República cooperativa de Charles Guide y la pragmática, que es herencia de la cooperativa de Rochdale. Estos modelos, pretendían una sustancial mejora en la calidad de vida de los trabajadores mediante cooperativas de ahorro, crédito y consumo.

El cooperativismo en América Latina se puede dividir en tres bloques, uno que corresponde a los Países del Sur, que son el grupo más desarrollado en términos cooperativos; el segundo corresponde a México, Costa Rica y Puerto Rico, que tienen niveles de desarrollo en el sector cooperativo agropecuario, de ahorro, crédito, consumo y vivienda; finalmente los Países Andinos, compuestos por Colombia, Venezuela, Perú, Ecuador y Bolivia, en los cuales se introduce el cooperativismo a partir de la década de 1930, siendo el más reciente en este movimiento, no obstante, se ha limitado al ahorro, crédito y consumo, generando poca participación en la producción y la comercialización.

Un caso para destacar es Guyana, en donde sin mucho éxito se ha intentado impulsar el movimiento cooperativo, gracias a las debilidades políticas. Cabe resaltar que esta era una antigua colonia inglesa con raíces cooperativistas en donde su nombre incluso era República cooperativa de Guyana, nombre muy contradictorio frente al bajo desarrollo que ha tenido el movimiento.

Algunos momentos importantes del cooperativismo latinoamericano se relacionan a continuación:

- Finales del Siglo XIX hasta 1930.

Inició y desarrolló el movimiento cooperativo, especialmente en Argentina, Brasil, Uruguay y Chile, siendo Argentina el país con mayor nivel de desarrollo cooperativo. Este

movimiento contribuyó al crecimiento económico de este país ubicándolo en esa época entre los 7 países más desarrollados del mundo.

- La depresión de 1930 a 1960.

Los gobiernos latinoamericanos proponer fomentar el cooperativismo especialmente mediante el consumo, ahorro y crédito para enfrentar los efectos sociales de la crisis, sin embargo, la falta de principios doctrinarios e ideologías cooperativas, no permitieron evolucionar el movimiento generando poca influencia sobre las comunidades, aun cuando se contaba con el apoyo internacional del CUNA<sup>5</sup>

- Fomento de las cooperativas agrarias – décadas 1960 y 1970

Se promueven iniciativas que propenden por impulsar programas de reforma agraria con activa participación de cooperativas. En Colombia se aprueba la reforma agraria en 1961, donde se evidencio una activa participación de la sociedad mediante la consolidación de agrupaciones y asociaciones especialmente de campesinos. En 1970, bajo el gobierno de Misael Pastrana Borrero y gracias a aspectos como la violencia, la corrupción en la administración pública, la ineficiencia del estado en aspectos políticos entre otras cosas, marcaron el final de la reforma agraria.

---

<sup>5</sup> CUNA: Credit Unión National Association, asociación nacional comercial para apoyar las cooperativas ubicadas en Estados Unidos.



En Perú se inician reformas agrarias en donde básicamente se buscó la nacionalización de sectores como el petróleo y el cobre, de otro lado se logró la expropiación de grandes haciendas con el fin de lograr una adecuada y productiva explotación de sus tierras especialmente, por grupos cooperativos, sin embargo, el gobierno de Alberto Fujimori y su falta de política social, decide liquidar las cooperativas agrarias logradas en periodos anteriores.

Este periodo tiene una particular decepción, en el sentido que las personas pierden el interés y la fe en el modelo cooperativo, adicional que los conflictos armados, la violencia y la política, fueron los grandes obstáculos que impidieron el desarrollo del movimiento y desmotivaron la intención de promover el cooperativismo.

- El Periodo Neoliberal (Décadas 1970 y 1980)

En este periodo los gobiernos continúan mostrando un alto desinterés por apoyar el movimiento cooperativo, las políticas de desarrollo social y económico planteadas por la CEPAL, no tienen la adecuada atención gubernamental, traduciendo sus acciones en un incremento en la población urbana y un detrimento en la población rural. Todos los planes de modernización y desarrollo son planeados sin tener en cuenta el movimiento cooperativo, pues su ejecución implicaba la privatización del sector público productivo, de servicios públicos y de salud principalmente.

En muchos países, incluido Colombia, se impulsan normas sobre flexibilización laboral con el objetivo de generar empleo e impulsar el sector privado, esto genera una barrera para el

sector cooperativo y debilita el movimiento sindical, principal promotor para el sector cooperativo. Producto de estas y muchas otras normas, lo que se consigue es concentrar el capital en pocos grupos económicos y contrario al objetivo, los índices de desempleo se incrementan y la marginalidad social y la pobreza marcan un icono en el desarrollo de la región. En este proceso de transición se plantean muchos proyectos de infraestructura generando primero, aumentos en el endeudamiento y desafortunadamente la corrupción nuevamente hace presencia en el manejo de los recursos.

El periodo neoliberal se caracterizó por el reto de la globalización y la integración económica, reto que penetró las estructuras doctrinarias e ideológicas de las cooperativas haciéndolas más débiles y apartando a estas organizaciones de sus principios sociales, en este sentido, el concepto de asociado sufre una gran transformación y su concepto pierde su naturaleza, por lo que las personas terminan actuando como clientes bajo el modelo de la empresa capitalista generando un detrimento del balance social. Las cooperativas pierden su horizonte y a cambio de una sinergia e integración entre el mismo sector, se pierden en el concepto de competencia, se inician procesos ambiciosos de crecimiento mediante alianzas entre el sector cooperativo y empresas no pertenecientes a la economía social. Si bien es cierto que se logró un rápido crecimiento de capitales en el sector financiero principalmente, también este tipo de empresas cooperativas financieras tuvieron el mayor impacto con el colapso de la economía que sufrió la región en este periodo; esto se tradujo en una marcada pérdida de confianza en el sector cooperativo financiero y su difícil recuperación fue evidenciada gracias a la incapacidad de promover cambios estructurales que posicionaran al sector como una verdadera opción de desarrollo y crecimiento económico.

No obstante lo anterior, es menester resaltar el caso Argentino, pues fue el más destacado del cooperativismo especialmente a finales del siglo XIX, sin embargo, también fue contagiado por la incapacidad de transformación siendo esto el principal motivo que le impidió evitar el fracaso.

## **COOPERATIVISMO EN COLOMBIA**

El cooperativismo en Colombia al igual que en el resto del mundo surge de las ideas socialistas, básicamente estas ideas pretendían enfrentar los efectos de la revolución industrial, la cual, producto de la inversión y la industrialización sustituyeron la mano de obra por la máquina, generando desempleo y desplazamiento en especial de la población campesina a las zonas urbanas. Este fenómeno produce inclusive la explotación de la mano de obra de mujeres y niños.

En 1920 Colombia experimenta los efectos de la revolución industrial, razón por la cual el movimiento obrero se integra alrededor del sindicalismo y el socialismo, dando vida a una forma de asociación empresarial solidaria que busca mejorar las condiciones de vida de las personas, se centran las atenciones de este movimiento en la capacitación para la administración empresarial de tal forma que pudiese afrontar los retos de cambio generados por la industrialización (Arango, 2005).

María Cano, considerada como una de las precursoras del cooperativismo en Colombia, tuvo gran participación en esta doctrina durante su vida pública entre 1920 y 1930, periodo en el cual propuso un orden social, para tal efecto, promovió la constitución de sindicatos y

cooperativas que afirmarían sus ideas socialistas, en este sentido, entre 1920 y 1929 se evidencia un auge cooperativo impulsado por el deseo de la justicia y la equidad social, sin embargo, en razón a las huelgas bananeras a finales de 1928, cuyo resultado inmediato fue la masacre de cientos de personas, truncó su crecimiento y comenzó una ola represiva oficial por el gobierno del entonces Miguel Abadía Méndez, produciendo el cierre de varias cooperativas. (Ibíd.).

No obstante, en razón a la crisis de la época, se fomenta nuevamente el cooperativismo pero esta vez enfocados en ahorro, crédito y consumo, luego de los esfuerzos y aprobaciones del gobierno de la época, se expide el 7 diciembre de 1931 la ley 134 sobre sociedades cooperativas. Arango (2005) explica que en 1943 se realiza el primer congreso cooperativo colombiano, donde se crea “la primera Federación Nacional de Cooperativas y la promoción de cooperativas en las escuelas, la pequeña industria, el campo el transporte y la vivienda” (p. 125), se hace evidente la necesidad de un banco cooperativo, la cual se materializaría más tarde, gracias a los esfuerzos del movimiento en general.

El cooperativismo colombiano se consolida entre 1960 y 1980 con un crecimiento sostenido, crecimiento que incentiva la actualización de la normatividad cooperativa, la creación de centros de estudio cooperativo, se reglamentan las cooperativas agrarias, se da paso a la comunicación masiva mediante la revista cooperativismo y desarrollo y finalmente en 1988, bajo la ley 79 se abre espacio para una nueva rama del derecho colombiano con el derecho cooperativo.

El movimiento cooperativo colombiano se caracterizó por su acentuado crecimiento tanto de cooperativas como de asociados, se vincularon varios sectores económicos a este tipo de movimiento, se consolidó el proceso de integración cooperativa mediante tres entidades financieras de orden nacional, este movimiento fue tenido en cuenta mediante un censo cooperativo para elaborar el plan nacional de desarrollo del gobierno de López Michelsen y aumentó la importancia de esta doctrina en el campo académico (Arango, 2005).

### **Crisis del Cooperativismo en los años 90.**

Como una breve reseña de los acontecimientos que generaron la decadencia de las cooperativas en los años 90' y después de un auge de crecimiento especialmente en el sector cooperativo financiero, es imperativo resaltar que fueron precisamente este tipo de cooperativas quienes jalaron la fatídica bancarrota del sistema financiero cooperativo. Básicamente, estas organizaciones se vieron abocadas a una competencia de estilo capitalista, perdiendo la perspectiva y los valores del cooperativismo y adentrándose en la lucha de los bancos tradicionales; se enfocó en ganar clientes y en muchos casos captar dinero sin cuestionar su procedencia, logrando así una posición reconocida en el sector financiero y en la economía en general. En este proceso, se capturaron dineros del sector oficial y dineros cuya procedencia no reconocía las garantías ni los controles adecuados, la corrupción administrativa no se hizo esperar y el autocontrol pronto se perdería evidenciado especialmente en el distanciamiento de los principios cooperativos. (Arango, 2005).

Es claro que los procesos o ciclos económicos están compuestos por actividades de producción, distribución y consumo y que evidentemente estos procesos requieren del continuo flujo de recursos; para tal efecto, y como disposición que pondría a las cooperativas como participante activo de este medio, el gobierno nacional en la Ley 79 de 1988 dio vía libre para que estas organizaciones cooperativas financieras ampliaran las estructuras de su operación y abarcaran movimientos financieros que hasta entonces no les eran permitidos (conversión de organismos financieros de segundo grado a instituciones bancarias entre otras actividades). Así las cosas y con el ánimo de administrar recursos, captaron dinero de muchos sectores, incluido el gobierno, pero no adoptaron las debidas acciones que garantizaran un adecuado movimiento y control de dichos recursos al interior de sus organizaciones y en otros casos, no se realizaron los debidos controles que impidieran el lavado de activos a través de estas entidades.

Aunque las cifras aparentemente respaldaban el crecimiento, la corrupción administrativa penetró a estas organizaciones y los malos manejos se abrieron paso ante la deficiencia de los principios cooperativos que caracterizan al sector; la pérdida de confianza se incrementó rápidamente generando inesperadas fugas de capital, especialmente por el espontaneo retiro de los depósitos del gobierno y el masivo retiro de recursos de sus ahorradores. Por supuesto, esto afectó significativamente la estructura financiera produciendo grandes deficiencias de recursos para apalancar la operación y cumplir sus obligaciones como entidad financiera. Finalmente las pérdidas de liquidez se traducirían en la bancarrota de las entidades.

Álvarez (2012) explica que fueron muchas las condiciones que se introdujeron a este sector con la Ley 454 de 1998, lo cual limitó la operación de las cooperativas y ha impedido

desde entonces la creación de nuevos bancos cooperativos, hasta hace poco más de dos años, que retorno al mercado financiero otro banco del sector (Bancoomeva), sin embargo, por la época de la crisis, esta ley con el ánimo de controlar el sector cooperativo, estableció entre otras cosas disposiciones relacionadas con contribuciones económicas por parte de las entidades cooperativas a las entidades de control para atender su funcionamiento. Aunque las entidades financieras tradicionales también son objeto de contribuciones a la superfinanciera, estas tienen mayor facilidad para obtener el valor de las cuotas, de los ingresos generados producto de la movilidad de los recursos de sus depositarios.

La Confederación de Cooperativas de Colombia Confecoop, indica en su portal virtual, que tras la crisis financiera de 1997, los bancos financieros cooperativos que debieron ser liquidados fueron Uconal y Bancoop. Paralelamente a estos procesos de liquidación, el resto del sector financiero experimentó procesos de fusión y reinyección de capital para garantizar su continuidad en el mercado y evidentemente era de esperarse las transformaciones de entidades cooperativas financieras a sociedades anónimas; tal es el caso de entidades como Coopdesarrollo, Cupocrédito y Coopsibate.

En términos generales, se introdujeron grandes requerimientos para el sector cooperativo, el ámbito económico especialmente se vio afectado por los altos volúmenes de cuotas y aportes sociales requeridos para poder garantizar su participación en el sector y en teoría salvaguardar los aportes de sus asociados, hecho que finalmente se tradujo en la quiebra de los bancos cooperativos que operaban por esta época, la creciente desconfianza en el sector y finalmente, la

falta de mecanismos estructurados y competitivos, impidió que estas cooperativas aportaran al desarrollo productivo colombiano.

Pero no solamente las entidades cooperativas financieras fueron liquidadas, otras cooperativas se vieron afectadas por la crisis generalizada de la década. Como algunos casos excepcionales, encontramos la liquidación de la cooperativa de desarrollo social Coopsocial, la Cooperativa Multiactiva para el Desarrollo Nacional Coodesnal, la Cooperativa Multiactiva El Porvenir y la Cooperativa de Trabajo Asociado Renacer del Valle, entidades que operaban en la región del valle de Cauca. Adicional a estas cooperativas, otras cooperativas sufrieron problemas financieros que obligaron a las entidades de control a su intervención, de hecho, muchas de ellas debieron buscar alternativas de apalancamiento para evitar su liquidación, hechos como acudir a los bancos del mismo sector para conseguir préstamos y la venta de activos, fueron las alternativas utilizadas para capitalizarse y aumentar su liquidez.

Como desorden social cooperativo, muchos dineros de asociados se perdieron por inclusive problemas de recuperación de cartera, pues los desembolsos se concentraron en pocas personas que no pudieron cumplir con sus compromisos financieros. Menciona la nota publicada en el Tiempo (1997), que “La iliquidez fue consecuencia de la concentración de créditos en manos de pocas personas, quienes incumplieron el pago de obligaciones por 20.000 millones de pesos”

Arango (2005) resume que una de las principales consecuencias de la bancarrota cooperativa, fue “la pérdida de la confianza hacia el sector cooperativo por parte de los más



amplios sectores sociales, lo cual significó un duro revés para un cooperativismo que llevaba varias décadas posicionándose y legitimándose como propuesta social alternativa” (p.133).

### Clases de Cooperativas

La Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias (2012), entidad encargada de la promoción, el fomento y el fortalecimiento de las organizaciones solidarias en Colombia, clasifica las cooperativas de la siguiente forma:

**Tabla 2 Clase de cooperativas**

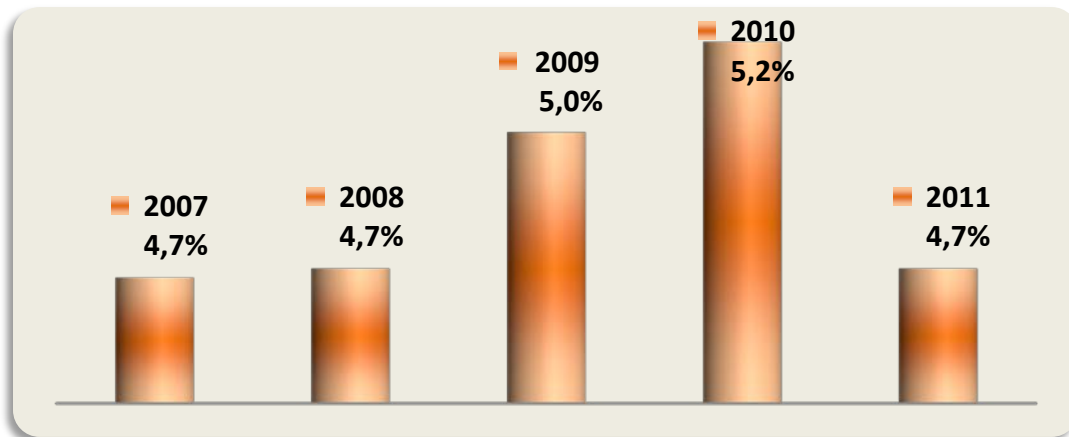
<b>CLASE DE COOPERATIVA</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
<b>Cooperativas Especializadas</b>	Organismos constituidos con el objetivo de desarrollar actividades que satisfagan necesidades específicas en cualquier campo de producción, comercialización, financiamiento y/o consumo de bienes y servicios. Pueden ofrecer servicios diferentes a los establecidos en su objeto social mediante la suscripción de convenios con otras entidades cooperativas.
<b>Cooperativas Multiactivas</b>	Entidades organizadas bajo una sola forma jurídica pero con varios servicios al alcance de sus asociados, dichos servicios deben ser canalizados mediante secciones independientes pero en forma especializada.
<b>Cooperativas Integrales</b>	Realizan procesos de producción, distribución, consumo y prestación de servicios. Las cooperativas integrales, satisfacen las necesidades realizando estas actividades de forma conexas y complementaria entre sí.
<b>Cooperativas de Trabajo Asociado</b>	Compuesto básicamente por personas naturales, quienes se asocian y juegan varios roles dentro de la organización. Participan como gestores y aportantes económicos y contribuyen con su capacidad de trabajo en el desarrollo de actividades económicas, profesionales o intelectuales.
<b>Precooperativas</b>	Este tipo de entidades las define textualmente la Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias como “Empresas asociativas sin ánimo de lucro de duración limitada, impulsadas por entidades promotora (persona jurídica pública o privada) con el ánimo de propiciar la asociación de personas y de apoyar el proceso evolutivo de estas hacia entidades cooperativas.”

Fuente: Elaboración propia a partir de La Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias (2012)

### **Estadísticas del Sector Cooperativo**

El continuo movimiento de las cooperativas en la economía colombiana, han generado unas cifras que en cierta forma registran incrementos importantes, sin embargo, de cara a la participación del Producto Interno Bruto, los ingresos de las cooperativas, según las cifras registradas por Confecop, evidencian un incremento entre el 2007 y 2010, no obstante para el 2011, se presenta una caída en ingresos de este sector.

**Figura 4 Ingresos/PIB**



Fuente: Elaboración propia a partir de Confederación de Cooperativas de Colombia (2012).

### **Entidades Vigiladas por la Supersolidaria**

La Superintendencia de la Economía Solidaria de Colombia, es un organismo técnico del Estado encargado de supervisar la naturaleza jurídica y la actividad de las empresas de la

economía solidaria, en este sentido, el control, inspección y vigilancia que hacen parte de sus objetivos, han dado cuenta desde su creación como ha sido el comportamiento de este sector económico dado que a ella reportan las entidades adscritas y vigiladas. (Ley 454 de 1998).

Entre algunos aspectos importantes, se evidencia en la información histórica, que existe una constante de disminución en el número de entidades del sector de la economía solidaria, básicamente las entidades han disminuido en mayores proporciones cada año. De acuerdo a los datos obtenidos desde el 2002 hasta Junio de 2013, el nuevo proceso de desaparición de estas entidades ha venido pronunciándose desde el año 2008, siendo en el 2013 donde han desaparecido el 33.3% de entidades con respecto al año inmediatamente anterior, cifra que prácticamente se ha duplicado si tenemos en cuenta que a diciembre de 2012, el indicador se encontraba en el 19.2% con respecto a Diciembre de 2011. (Supersolidaria, 2013) Las siguientes Figuras y Tablas de información, dan cuenta de la evolución en cuanto al número de entidades que reportan información de estados financieros a la Supersolidaria, a que tipos de entidades corresponden estas cifras y la participación que tienen estas entidades por departamentos en Colombia a Junio de 2013. Es menester reiterar, que esta información corresponde únicamente a las entidades que reportan sus estados financieros a la superintendencia de economía solidaria.

**Tabla 3 Tipos de entidades que reportan a Supersolidaria.**

<b>TIPO DE ENTIDAD</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Administraciones Publicas	25	28	32	33	32	33	28	28	25	30	21	8
Cooperativas												
Aportes y Crédito	48	32	23	2	2	2	2	2	2	2	2	1
Asociaciones Mutuales	184	174	170	183	185	182	180	175	170	169	152	84
Cooperativas de Trabajo Asociado	1266	1796	2123	2442	2643	2612	2408	2330	2117	1503	835	326
Especializada de Ahorro y Crédito	171	166	158	160	156	157	152	149	146	146	143	140
Especializada sin Sección de Ahorro	605	605	549	576	581	585	568	552	536	493	413	258
Fondos de Empleados	1499	1534	1569	1661	1636	1673	1646	1655	1616	1596	1487	1168
Innominados	4	6	8	10	12	10	10	10	7	6	8	3
Instituciones Auxiliares	41	64	68	77	68	65	59	55	60	50	46	36
Especializadas												
Integral con Ahorro y Crédito	7	7	7	6	6	5	5	5	4	6	6	6
Integral sin Sección de Ahorro	124	125	141	151	163	165	154	145	138	129	116	64
Multiactiva con Ahorro y Crédito	80	70	64	67	65	63	58	57	55	49	48	48
Multiactiva sin Sección de Ahorro	1078	1089	1144	1248	1278	1302	1308	1345	1333	1379	1211	848
Organismo de Carácter Económico	16	16	16	13	12	12	12	11	11	11	10	10
Organismo de Representación	74	85	101	44	43	40	31	31	30	28	27	19
Precooperativas	18	26	45	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sin Clasificar	38	21	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total general</b>	<b>5278</b>	<b>5844</b>	<b>6218</b>	<b>6673</b>	<b>6882</b>	<b>6906</b>	<b>6621</b>	<b>6550</b>	<b>6250</b>	<b>5597</b>	<b>4525</b>	<b>3019</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de Supersolidaria (2013).

Según los datos obtenidos de la Supersolidaria, a Junio de 2013 reportaban información 3019 entidades del sector de la economía solidaria, 1506 entidades menos que las registradas en el año inmediatamente anterior, siendo las entidades con mayor participación de disminución las Cooperativas de Trabajo Asociado, las Cooperativas multiactivas sin sección de ahorro y los fondos de empleados.

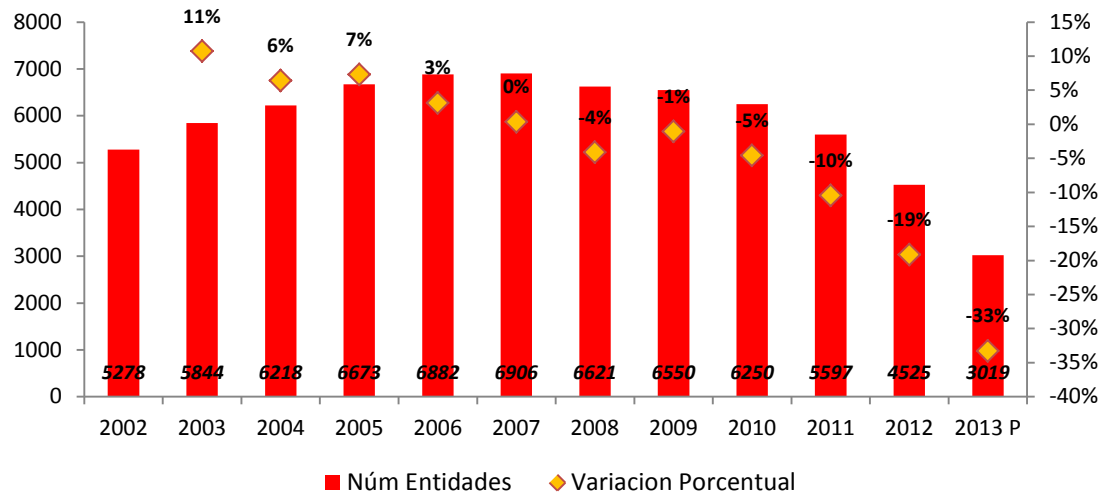
**Tabla 4 Participación por departamentos Junio 2013**

<b>DEPARTAMENTO</b>	<b>NÚMERO ENTIDADES</b>	<b>DEPARTAMENTO</b>	<b>NÚMERO ENTIDADES</b>
Bogotá	1109	Cauca	30
Antioquia	357	Cesar	29
Valle	338	Meta	20
Santander	159	Sucre	19
Atlántico	150	Magdalena	14
Caldas	131	Córdoba	10
Cundinamarca	130	La Guajira	9
Tolima	81	Arauca	6
Boyacá	79	Putumayo	5
Risaralda	79	Casanare	4
Norte De Santander	77	Guainía	3
Nariño	54	Guaviare	3
Huila	48	Caquetá	2
Quindío	41	Choco	2
Bolívar	30	<b>Total general</b>	<b>3019</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de Supersolidaria (2013)

En Bogotá se encuentra el 37% de las entidades que reportan información a la Supersolidaria, seguido de Antioquia con 12%, Valle con 11%, Santander con 5%, Atlántico con 5%, Caldas con 4% y el resto del país con el 26%.

**Figura 5 Número de entidades por año**



Fuente: Elaboración propia a partir de Supersolidaria (2013)

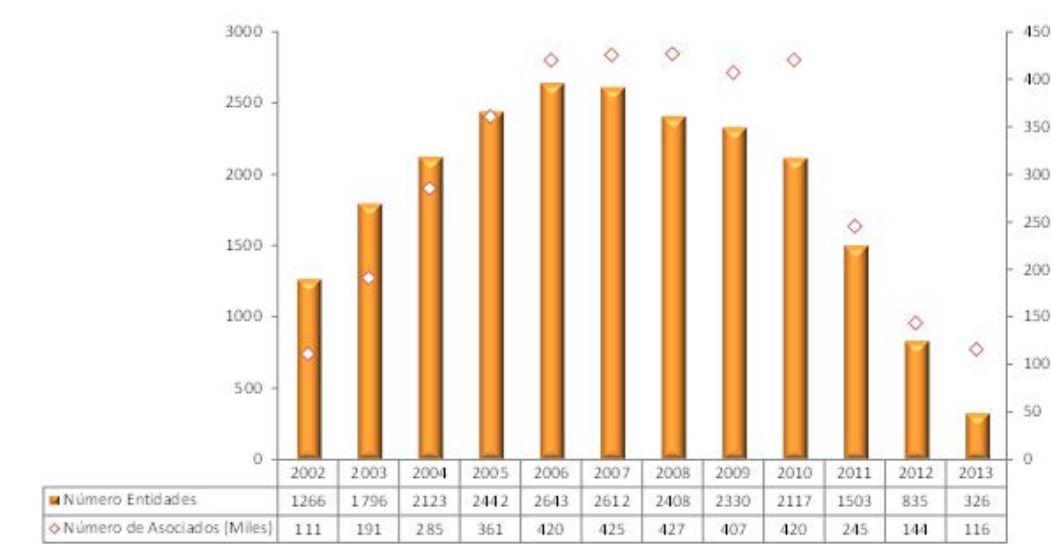
Entre el 2002 y el 2007, las entidades del sector de la economía solidaria habían presentado un incremento en el número de organizaciones y especialmente la mayor participación en este incremento se evidenció en las cooperativas de trabajo asociado (CTA). Básicamente el incremento de organizaciones de este tipo tuvo estrecha relación con el crecimiento de la producción nacional, donde principalmente, las empresas de los otros sectores económicos buscaban mediante la tercerización de sus procesos, trasladar los costos de la mano de obra de la contratación tradicional a las CTA. Ante esta aparente nueva oportunidad de negocio, se dio creación de estas cooperativas pero nuevamente se cayó en los errores del pasado, al perder de vista los principios doctrinarios y pensar en estas cooperativas como una organización con fines lucrativos y de intereses personales.

Menciona el Observatorio Cooperativo (2009) en su investigación de Las Cooperativas de Trabajo Asociado en Colombia que “La generación de trabajo para sus asociados debe darse con total independencia del tercero contratante” (p.4) y de esta forma evitar que solamente se

busquen beneficios particulares, sin embargo, se identificó que gracias a la falta de normas y de regulación, las mismas empresas contratantes crearon las llamadas “pseudo cooperativas” o “falsas cooperativas” con el fin de disminuir los costos de contratación en una misma razón jurídica y aprovechar el modelo y las ventajas que este tenía, pues evidentemente esta es una modalidad de trabajo diferente al asalariado y al independiente y para la época del auge se excluía la aplicación del código sustantivo de trabajo.

Así las cosas, en el objetivo de tener puestos de trabajo sustentables, mejorar la calidad de vida de los asociados y aprovechar las condiciones en beneficio de todos bajo unas relaciones de trabajo diferentes a las del capitalismo, se logró fue un efecto contrario, que logró concentrar el beneficio en pocas personas y distorsionó nuevamente el concepto y objetivos que pretenden las empresas de este tipo. Todo esto, se originó entre otras cosas, también por la falta de conocimiento de las normas y doctrinas cooperativas.

**Figura 6 Crecimiento de las cooperativas de trabajo asociado.**

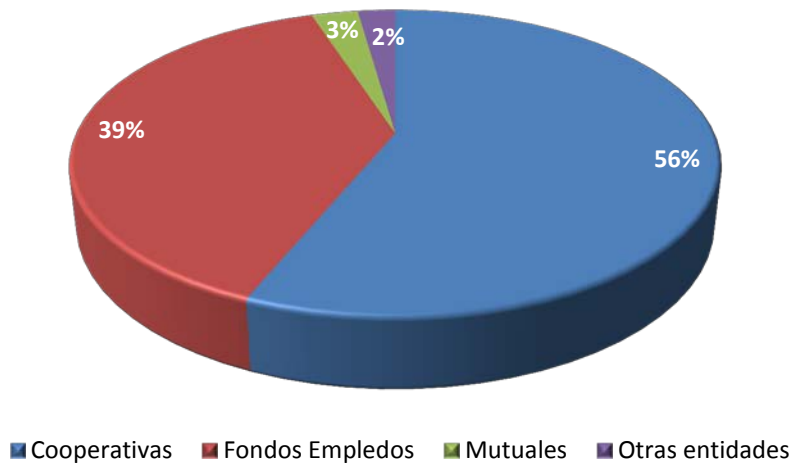


Fuente: Elaboración propia a partir de Supersolidaria (2013)

En la Figura 6 se puede evidenciar como la dinámica de creación de las cooperativas de trabajo asociado se disminuye a partir del año 2008 y aún con más influencia en los años 2011, 2012 y 2013, especialmente por marcos regulatorios más estrictos y labores de supervisión y control por parte de las entidades de vigilancia.

Menciona el Periódico El Colombiano (2011), que uno de los marcos regulatorios expedidos con el fin de erradicar aquellas cooperativas que distorsionaron el modelo cooperativo fue “el decreto 4588 de 2006 que obligó a las CTA a garantizar el salario mínimo y la seguridad social de sus afiliados, con los debidos aportes parafiscales”, de la misma forma y a propósito del TLC con EE.UU., el gobierno promulgo otras reformas como la ley 1429 de 2010 o la ley de primer empleo que mediante nuevas reglas pretendía garantizar la reestructuración o liquidación de aquéllas entidades que no cumplían con los principios cooperativos y el cumplimiento de las normas, situación que abocó, como lo muestra la figura, en la liquidación de muchas de las cooperativas de trabajo asociado.

**Figura 7 Clasificación de las entidades cooperativas**

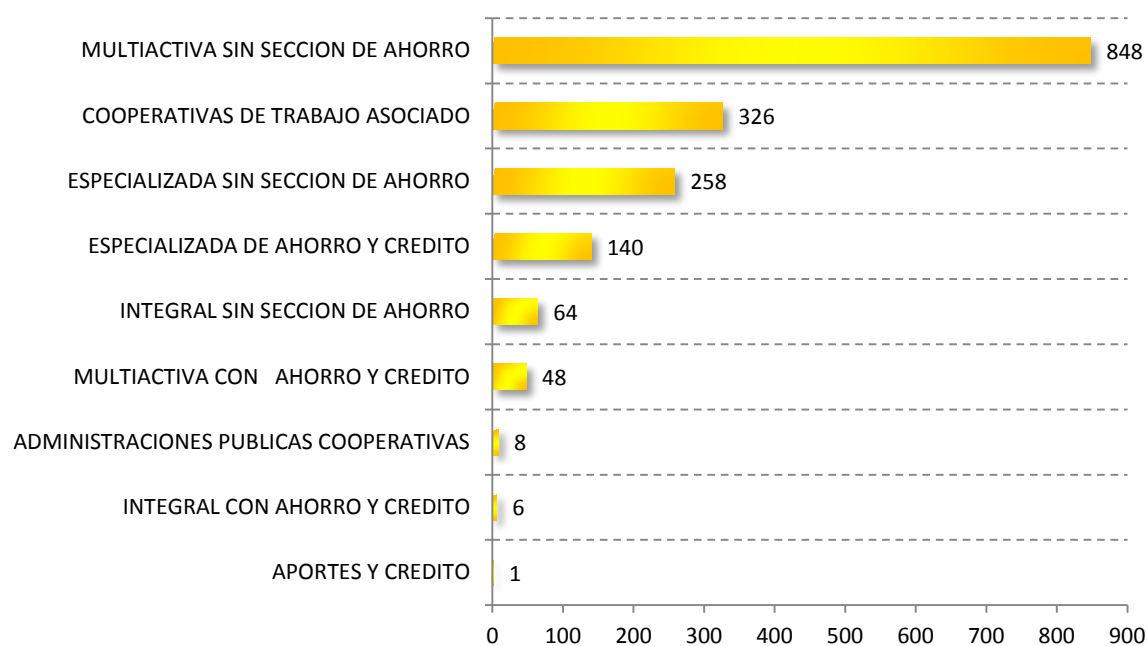


Fuente: Elaboración propia a partir de Supersolidaria (2013)



En la Tabla 3 pudimos identificar en detalle el tipo de entidades que reportan a la superintendencia de economía solidaria y a partir de esta información, podemos evidenciar que la mayor participación en el sector de la economía solidaria lo tienen las entidades cooperativas. Para Junio del 2013, de las 3019 entidades reportantes, el 56% corresponden a cooperativas, de las cuales las de mayor participación en este grupo son las cooperativas multiactivas sin sección de ahorro, seguida de las cooperativas de trabajo asociado, las especializadas sin sección de ahorro y las especializadas de ahorro y crédito. Estos cuatro tipos de entidades ocupan el 93% del grupo de entidades cooperativas. En la Figura 8 se identificara en detalle la clasificación y participación de estas cooperativas.

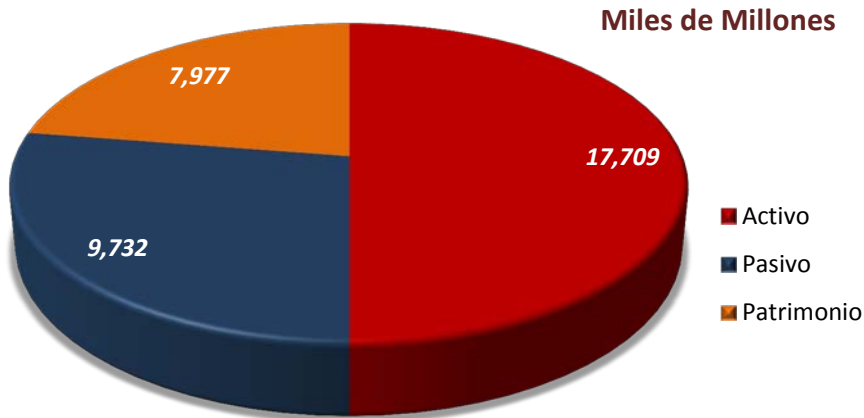
**Figura 8 Clasificación y número de entidades cooperativas**



Fuente: Elaboración propia a partir de Supersolidaria (2013)

Las 1,699 cooperativas señaladas anteriormente tienen 4'499,695 asociados y cuentan con una planta de empleados de 50,526 personas. Superintendencia de Economía Solidaria (2013)

**Figura 9 Ecuación patrimonial consolidada de las cooperativas**



Fuente: Elaboración propia a partir de Supersolidaria (2013)

Al corte de Junio de 2013, el total de activos de las entidades cooperativas que reportan sus estados financieros a la superintendencia de la economía solidaria, llegó a los \$17.7 billones de los cuales \$6.49 billones corresponden a cooperativas multiactivas sin sección de ahorro (36.7%), \$6.40 billones corresponden a Cooperativas Especializadas de Ahorro y Crédito (36.2%), \$2.23 billones corresponden a cooperativas especializadas sin sección de ahorro (12.6%), \$1.9 billones corresponden a cooperativas multiactivas con ahorro y crédito (11.0%), \$372 mil millones corresponden a cooperativas de trabajo asociado (2.1%) y los \$247 mil millones restantes (1.4%) esta distribuido entre las cooperativas integrales sin sección de ahorro, integrales con ahorro y crédito, administraciones públicas cooperativas y cooperativas de aportes y crédito.

## **Clasificación de las cooperativas**

Según la división de la economía clásica, los sectores económicos se clasifican en sector primario o sector agropecuario el cual se caracteriza por realizar actividades cuyos productos son obtenidos directamente de la naturaleza; el sector secundario o sector industrial, el cual relaciona sus actividades con procesos de transformación industrial de alimentos y otros tipos de bienes que se utilizan como base para la elaboración de otros productos; y el sector terciario o sector de servicios, el cual hace referencia a las actividades que no producen un bien tangible, pero que juegan un papel fundamental en la dinámica económica de un país. En este sentido y atendiendo el propósito de esta investigación, el presente documento se refiere a las organizaciones cooperativas del sector productivo, como aquellas empresas que pertenecen al sector primario y secundario mencionados anteriormente.

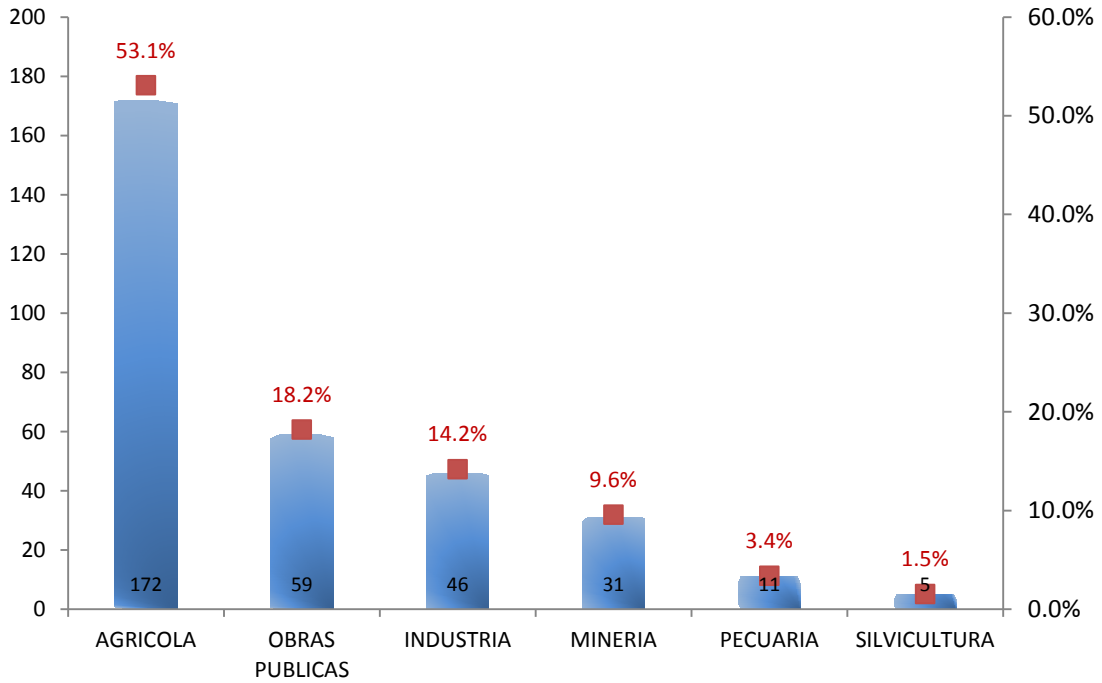
Toda organización en el mundo tiene un propósito fundamental, sea económico, social o educativo, siempre persigue un objetivo y una razón de ser. Las cooperativas como en otros sectores de la economía, buscan la posibilidad de ofrecer a las personas que desarrollan su actividad laboral en el campo de la producción, un modelo alternativo de desarrollo, basados en los principios cooperativos que enmarcan al sector de la economía solidaria. Si bien es cierto que en Colombia las cooperativas se destacan en algunos productos, no podemos desconocer que su grado de desarrollo no alcanza el potencial necesario para poder ejercer un papel fundamental en los procesos de integración económica que exige la globalización.

Para determinar en forma aproximada el número de cooperativas del sector productivo que participan en la economía colombiana, nuestras fuentes de información sugieren utilizar un

origen sobre el cual se concentre la mayor cantidad de información posible; y es precisamente la Supersolidaria quien está garantizando sus labores de supervisión y control, mediante la consolidación de información en bases centralizadas con procesos tecnológicos y con el ánimo de un proceso de convergencia a las NIIF, así las cosas y en consecuencia con lo que hemos reflejado en este informe, es esta superintendencia la fuente sobre la cual tomaremos los datos para lograr el propósito de identificar la situación de este tipo de entidades. No obstante lo anterior, es menester considerar información relevante de la Confederación de Cooperativas de Colombia, quienes mencionan que al corte de 2011, en Colombia existían 600 Cooperativas agropecuarias, 563 mil familias cafeteras y una red de 541 puntos de compra ubicados en la zona cafetera para garantizar la compra del café a los productores, sectores que tienen la mayor participación en este subgrupo productivo. (Confederación de Cooperativas de Colombia 2012)

Dentro de la información que las entidades han reportado a la Supersolidaria, encontramos que al corte de 2012, de las 4,525 entidades reportantes, el 5.6% (253) corresponden a entidades dedicadas a la comercialización, el 7.2% (324) a la producción y el 87.2% (3,948) corresponden a las entidades de servicios, en este sentido, nos concentraremos en las 324 entidades del sector cooperativo productivo, las cuales se clasifican a continuación:

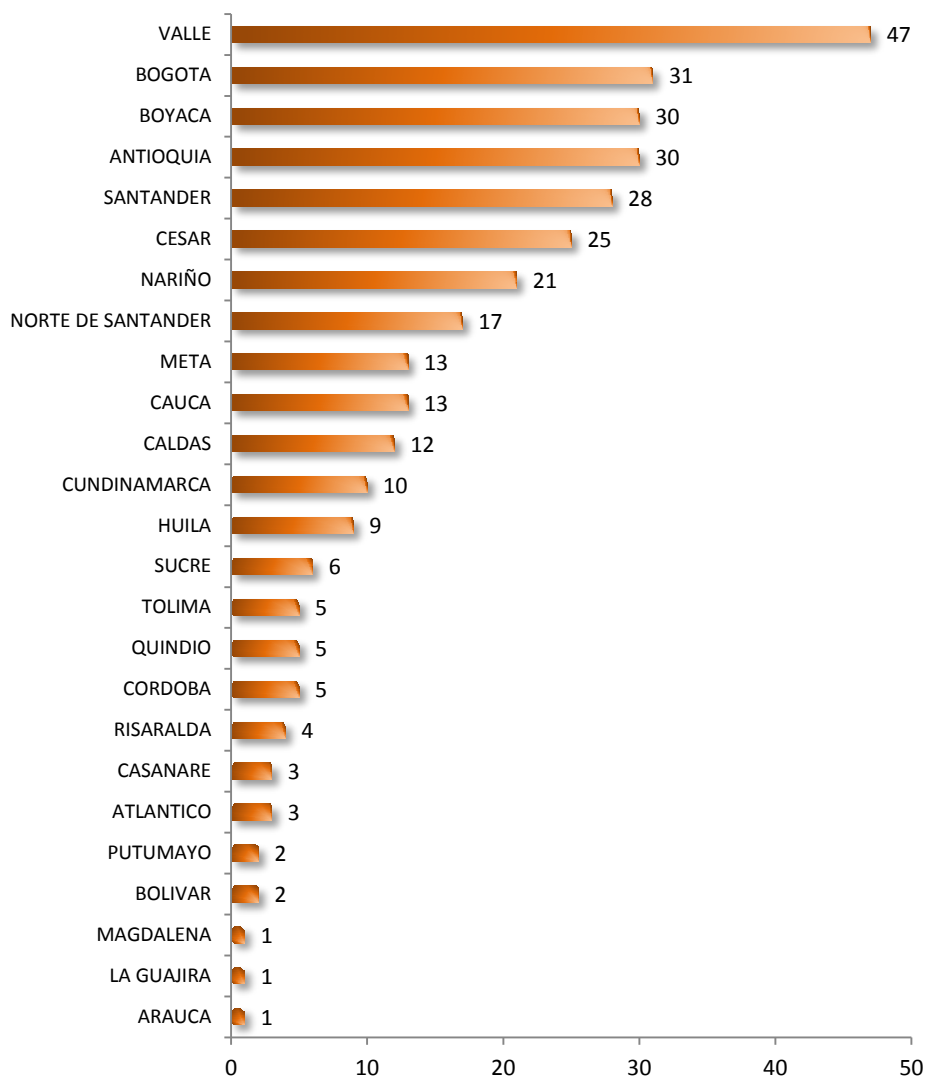
**Figura 10 Clasificación por tipo de actividad económica**



Fuente: Elaboración propia a partir de Supersolidaria (2013)

De las 324 entidades que se han identificado como organizaciones cooperativas del sector productivo, el 53.1% corresponden a cooperativas agrícolas, el 18.2% corresponden a cooperativas de obras públicas, el 14.2% a cooperativas industriales y las demás cooperativas se clasifican en mineras, pecuarias y de silvicultura. Estas cooperativas, se encuentran distribuidas por departamento según la distribución de la Figura 11.

**Figura 11 Participación por departamentos de las cooperativas del sector productivo al 2012**



Fuente: Elaboración propia a partir de Supersolidaria (2013)

El departamento de Antioquia tiene en sus 30 cooperativas, 28,147 asociados, que corresponde al 43.4% del total de asociados de las 324 cooperativas. Le siguen el Valle con 6.294 asociados (9.7%) y Caldas con 5.495 asociados (8.5%).

Estas cooperativas, como todas las entidades del sector de la economía solidaria, rinden cuentas a las entidades de vigilancia y control creadas en Colombia para cada tipo de forma jurídica. Así como las entidades mercantiles son vigiladas por la Superintendencia de Sociedades y las entidades financieras son vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia, las entidades cooperativas son vigiladas y reportan información a la Superintendencia de Economía Solidaria. No obstante, existen otros organismos de control y apoyo a este sector, como el Fogacoop, el ministerio de trabajo, la Confederación de Cooperativas de Colombia y la Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias, entre otras.

### **5.1.2 MODELOS ECONOMICOS**

“El regreso de Colombia: En menos de una década, Colombia pasó de ser un estado casi fallido a un jugador global emergente”, son los términos con los que la revista Time en su publicación de Abril de 2012 se refiere al país, sumado a esto reconoce que el desarrollo económico colombiano es un hecho sin precedentes en la historia del estado, luego de la entrevista con el presidente Juan Manuel Santos; este crecimiento ha sido sin duda producto de las políticas económicas de los gobiernos, donde la liberación económica ha sido un eje fundamental, cuyos resultados se traducen en acuerdos comerciales vigentes y suscritos con más de 40 países, los cuales favorecen a muchos pero también generan polémicas en algunos sectores productivos. (Méndez 1993).

Estas políticas sin duda han producido un crecimiento económico en el país, según los datos registrados por el DANE, Colombia ha experimentado un desarrollo representado en el

incremento en las exportaciones, las cuales crecieron de USD 7,244 millones en 1991 a USD 56,954 millones en 2011, siendo los principales productos de exportación, los combustibles, aceites minerales y sus productos derivados, perlas finas, piedras y metales preciosos, productos de floricultura, productos lácteos, azúcares y artículos de confitería, en cuanto a la inversión extranjera se refiere, esta creció entre 1994 y 2011 en 819% al pasar de USD 1,446.5 millones a USD 13,297.5 millones según información del Banco de la República. (Proexport, 2012).

De acuerdo con la Revista de Logística (2012), Colombia es considerada por el JP Morgan como el segundo país más atractivo para invertir en América latina durante los próximos tres años, esto gracias a los diversos sectores y regiones productivas que permiten el desarrollo y crecimiento; de cara a los inversionistas extranjeros, este grado de confianza lo otorgan las calificadoras de riesgo mundial. La estabilidad Colombiana es confirmada por organizaciones económicas internacionales quienes refieren que si en algún momento se presenta una nueva recesión económica a Colombia le ira mejor que al resto de países de la región.

Dentro de las ventajas que Colombia ofrece para invertir según el portal de Inversión (2012), se encuentra la ubicación estratégica para hacer negocios, la cultura abierta y flexible, el desempeño económico sostenido que garantiza un entorno empresarial competitivo y un mercado doméstico atractivo, no obstante lo anterior, no podemos desconocer las grandes consecuencias que ha traído el conflicto armado al país, si bien es cierto estamos creciendo y generando credibilidad de cara al mundo, internamente donde se vive el conflicto se espera que las actuales negociaciones planteadas por el gobierno Santos para alcanzar la paz, rindan los frutos que los empresarios colombianos esperan.



Al respecto de este conflicto, la firma Invamer Gallup realizó para la revista dinero una encuesta donde se evidencia que aún hay falta de voluntad empresarial para apoyar este proceso; si bien es cierto que “la mitad de los empresarios creen en un acuerdo de paz, la gran mayoría no está dispuesta a pagar por ella”, siendo este un factor que puede desacelerar este proceso de paz con las guerrillas colombianas. En los últimos 20 años, Colombia ha realizado significativas negociaciones de acuerdos comerciales, experimenta una marcada inversión extranjera y en el campo financiero, el interés internacional se ha traducido en el ingreso de nuevas entidades a la banca local, hecho que genera credibilidad y confianza en el resto del mundo, avanzando así en su proceso de internacionalización. (Dinero, 2012).

De otro lado, las pretensiones políticas de los gobiernos desde el punto de vista cultural han sido que Colombia sea un destino turístico de talla mundial y estas pretensiones podrán lograrse gracias a la variedad de culturas, ritmos y tradiciones que constituyen uno de los mayores patrimonios inmateriales del mundo, hecho que impulsa e incentiva la visita de extranjeros a nuestro país. El hecho que cerca del 10% de la biodiversidad mundial este en Colombia, exista interacción de las diferentes culturas apostadas en estas tierras cuyas expresiones permiten ver la idiosincrasia de los colombianos, exista una exquisita gastronomía con variedad de platos y diversidad de preparaciones entre otras cosas, hacen que Colombia experimente un crecimiento en las visitas de extranjeros. El país en promedio tiene tres millones de visitantes anuales y desde el 2007 se está fortaleciendo la industria turística apoyada en procesos de ampliación de la oferta hotelera. (Portal CO Colombia, 2012).

El Plan Nacional de desarrollo 2011-2014 del gobierno Santos, presenta un capítulo bajo el nombre “Turismo como motor del desarrollo regional”, donde expone siete iniciativas para lograr sus objetivos así:

**Figura 12 Iniciativas para "Turismo como motor del desarrollo regional"**



Fuente: Elaboración propia a partir del Departamento Nacional de Planeación (2012).

Sin lugar a duda, todos y cada uno de los esfuerzos de los gobiernos y el crecimiento económico, político y social, han sido producto de la evolución de la economía, que se ha fortalecido con el paso de está por los diferentes modelos económicos que a la postre, han contribuido con el objetivo final, mejorar la calidad de vida de los colombianos.

## **MODELO PROTECCIONISTA**

Sepúlveda (1995) define el proteccionismo como “Política económica cuyo objetivo es promover el desarrollo de ciertos sectores de la industria nacional. Con este fin se utilizan diversos mecanismos tales como la política comercial, la política tributaria y otras” (p.154). Básicamente se refiere a las medidas que un país adopta para proteger el desarrollo de la economía interna limitando la importación de productos extranjeros que pueden ser fabricados por la industria interna, esta limitación se hace mediante la prohibición de ingreso o con la grabación a estos productos de altos aranceles, de otro lado se pretende proteger la producción local incentivándola con disminución de impuestos y estímulos financieros entre otras medidas, con esto se busca desarrollar la industria nacional.

En América Latina, debido a la crisis mundial de los años 30' la cual no permitía acelerar la tasa de crecimiento, se hizo necesario implementar medidas que permitieran la industrialización empresarial para generar más producción que beneficiara al mercado interno, sin embargo, seguía latente y como una amenaza la importación de productos, razón que obligó a los gobiernos a adoptar medidas proteccionistas a las industrias para garantizar su competitividad frente a los productos extranjeros, estas medidas fueron diseñadas y aplicadas por medio de la cesión a industriales y agricultores de recursos financieros subsidiados y la administración correcta de los cambios internacionales. Este tipo de modelo económico reflejó resultados positivos entre 1940 y 1970, al evidenciarse un crecimiento económico con una tasa promedio de 5.8, la más alta en la historia. “El proceso de industrialización logró notables avances. La proporción del PNB representado por la industria subió de 18% en 1940 a 23% en 1970”. (Méndez, 1993, p. 15).

En este proceso de industrialización, Colombia no fue la excepción, siempre se ha caracterizado por ser un país agropecuario, no obstante, las diferentes situaciones económicas de la historia le han incitado a convertirse en un país industrializado, sin embargo, estos procesos de transformación han estado acompañados de crisis económicas que a la postre le han permitido fortalecer sus políticas económicas alineadas con el desarrollo mundial. Un factor que a nivel de recursos históricamente es imperativo, ha sido la producción de café, en donde las ventas externas fueron el canal principal para la consecución de divisas, la cuales apoyarían el desarrollo industrial en nuestro país. (Gamboa, 2005).

En 1931 se adopta una reforma arancelaria que pretendía estimular el crecimiento del sector textil, en el año siguiente y hasta 1935, se realizaron devaluaciones sustanciales y un control directo sobre las importaciones como mecanismos de protección que permitieron un ambiente propicio para la industria. Entre 1930 y 1939, Colombia experimenta un crecimiento gracias al dinamismo de la industria y propone con grandes resultados transformaciones sociales e institucionales, el país creció a una tasa de 3.8%; la producción manufacturera al 8.8% en el mismo periodo y el ingreso bruto por habitante al 2% anual entre 1930 y 1938 (DNP, 1995). En contraste, desde este último periodo y hasta 1945, la economía se ve afectada por las secuelas de la segunda guerra mundial, retrayendo su crecimiento económico y dando paso atrás en las transformaciones sociales logradas. El proteccionismo arrojó como resultado una saturación del mercado nacional originando así un fenómeno en donde la producción local era tan alta, que el poder de compra fue inferior a la oferta, por esta misma vía los precios incrementaron y el control de la calidad se había estropeado a falta de competencia. (Gamboa, 2005).

No obstante lo anterior, afirma Gamboa (2005) que esta crisis permitió diseñar y fortalecer las políticas económicas enfocándolas especialmente en “aspectos arancelarios, monetarios y de gasto público, que siguieron utilizándose con alguna eficacia en los años siguientes para promover el desarrollo económico dentro del marco de una más amplia intervención del Estado” (p.19). La evolución del país durante este periodo, se desarrolló con resultados evidenciados en el crecimiento económico, la industrialización, el desarrollo agropecuario, la transformación del estado y la política económica, el frente que se hizo a la crisis económica en 1930 y el incentivo a la agricultura de exportación.

El modelo de expansión económica actual, sugiere que el proteccionismo puede generar un efecto global negativo, pese a que en algún momento pueda mejorar la situación de un determinado país, sin embargo, es pertinente analizar como los modelos posteriores han sido un eslabón importante en la cadena que ha permitido el crecimiento económico colombiano.

## **MODELO DE LA APERTURA ECONÓMICA**

En términos generales, la apertura es el resultado de la necesidad de participación económica creada por el mercado internacional al mercado local y da cuenta de todas las políticas que contribuyen a que la economía interna tenga participación en el comercio internacional, disminuyendo el énfasis en el mercado interno y fortaleciendo las políticas que permitan hacer más eficiente el aparato productivo.

Básicamente la apertura significa abolir encerramientos y ampliar su campo de acción, sin embargo, dos caminos, resultado de la experiencia económica muestran por una parte, el concepto neoliberal, el cual se refiere al hecho de liberar mercados y el otro que se enfoca en el esfuerzo nacional, donde se incentiva el fortalecimiento de la producción, la capacidad de ahorro con fines de inversión, y finalmente convertirlos en exportación, tal como sucedió con Corea del Sur. (Méndez, 1995).

En Colombia podemos hablar de apertura económica desde 1974, en donde a partir de la presidencia del Dr. Alfonso López Michelsen y los cinco gobiernos siguientes, concentraron parte de sus esfuerzos y políticas en la liberación de la economía; sus planes de desarrollo y políticas adoptadas, generaron algunos resultados que a groso modo analizaremos a continuación. (Ibíd.).

La administración de Alfonso López Michelsen buscaba la libertad de mercados separando sus políticas del alto proteccionismo, uno de los objetivos de la política consistía en disminuir la deficiencia en la asignación de recursos, la cual habría sido ocasionada gracias a la intervención del Estado en la economía y al excesivo proteccionismo en la industria; un nuevo fenómeno amenazaba los planes de contención monetaria, la bonanza cafetera de 1975, situación que fue controlada por este gobierno; los planes de aumentar la tasa de empleo se lograrían atendiendo las zonas de población con alto índice de desempleo y bajos ingresos. El empleo se optimizara si aumenta el y la liberación de mercados ayudaría al objetivo, dado que se pretendía el aumento de la productividad. (Ibíd.).

Aunque el gobierno pretendía liberar la economía, también era su objetivo mantener al Estado como actor decisorio en los objetivos de cambio de la estructura productiva y la estructura social, sin embargo, la disminución de la presencia estatal en la actividad económica era un hecho que no se debía desconocer, la liberación del sector financiero era imprescindible con el fin de dar mayor capacidad de iniciativa y la liberación de las tasas de interés, de esta forma, el sector financiero adquirió un papel fundamental con la movilización de recursos y en su distribución a los sectores y actividades de mayor interés para la economía (Ibíd.).

La política de comercio exterior tenía una tendencia liberalizadora pero no pretendía eliminar por completo la protección y promoción de las producciones nacionales de industria y agricultura y el impulso a las exportaciones; el proceso de integración andina incentivó a que las fuerzas del mercado participaran más activamente en la evolución de la economía. La política no se trataba de un revólucion, por el contrario, pretendía mediante un proceso organizado la eficiencia en la asignación de los recursos, establecer programas y medidas para apoyar la actividad económica y por esta vía generar empleo masivo. Estas medidas permitieron una tasa de crecimiento del PNB, la cual tuvo resultados satisfactorios; en 1977 registro una tasa del 7.8%, la más alta hasta ese momento. (Ibíd.).

En la presidencia de Julio Cesar Turbay, las políticas del gobierno anterior continuaron siendo la bandera del desarrollo sin un valor agregado significativo, la política de asignación eficiente de recursos fue su filosofía central; los planes de obras públicas tuvieron esfuerzos importantes en donde los proyectos de adecuación de la infraestructura nacional fueron más enfáticos pretendiendo garantizar una eficiencia por parte de los agentes económicos, sin

embargo, la estrategia del Plan de Integración Nacional PIN fue descoordinada en sus propuestas, por lo cual las políticas fueron insuficientes para lograr el desarrollo esperado y para cumplir con el propósito de eficiencia en la asignación de recursos, sin embargo, considera Méndez (1995), que “falta análisis de los problemas existentes y una adecuada ejecución de los planes para corregirlos” (p.33).

En cuanto a la política industrial, ésta no incluye en sus objetivos hacer más eficiente la producción nacional con fines de carácter competitivo en el exterior, hecho que se traduce en el bajo desarrollo de programas que permitieran ampliar el sector externo, solamente predominaron las políticas monetarias y cambiarias de corto plazo. La bonanza en el precio del café creó abundancia de divisas generando inflación y como respuesta a este fenómeno, la estrategia se concentró en la ampliación de permisos de importación de bienes, bajar los aranceles y permitir una revaluación del peso. Esta baja de aranceles no ayudó al déficit fiscal, lo cual obligó a adquirir “empréstitos” externos para financiar el PIN, pasando de una deuda de 6,200 a 11,000 millones de dólares entre 1979 y 1982; Al final del mandato, se evidenció un déficit en la balanza comercial, la tasa de crecimiento que estaba al final del gobierno anterior en 7% bajó al 2% y la tasa de crecimiento industrial por primera vez en 40 años fue negativa.

El gobierno de Belisario Betancur en su propósito de dar un orden a la casa, propuso una pausa en el proceso de liberación de la economía, sugiriendo que el Estado es el promotor de desarrollo y el responsable de estimular la producción nacional, sus objetivos buscan un ordenamiento de cambio social, la consolidación del desarrollo económico y la reactivación económica del país. Este gobierno consideraba que las señales del mercado no eran suficientes



para dar solución a los problemas, prueba de ello, el hecho que la economía se encontrara en un estado de recesión, donde el aumento del desempleo fue uno de los principales problemas de orden social, la falta de motivación para la inversión fue un punto clave de especial atención en este gobierno. Para el presidente y sus ministerios, la estabilidad económica contribuiría a la reactivación, razón por la cual sus estrategias se concentrarían en el control inflacionario, el cual se superaría con producción e inversión. (Méndez, 1995).

Se hizo necesario concentrar esfuerzos en proteger el trabajo y la industria nacional, incrementar la inversión pública y privada, aliviar el problema de escasez de divisas el cual se volvió crítico en este gobierno y amplificar el alcance de programas sociales como el mejoramiento de la vivienda urbana, la comercialización de alimentos de consumo popular, las oportunidades de educación formal y la promoción del bienestar campesino, entre 1983 y 1985, las tarifas arancelarias subieron en promedio 22% y el manejo de la tasa de cambio volvió a hacer el principal instrumento de la política económica, los departamentos y los municipios lograron autonomía en el manejo de sus asuntos administrativos obteniendo así mayores recursos para gestionar y mayor capacidad para generar recursos propios. La política de Betancur cambio el sentido de la apertura, sin embargo logro como resultados una tasa de crecimiento del 5.2% en 1986, descenso de la inflación, reducción del déficit fiscal a un nivel de 1.88 del PNB y se logró restaurar en cierto modo la balanza de pagos a pesar de la dificultad de adquirir crédito externo.

La política económica de Virgilio Barco pretendía retomar el camino de la liberación económica, para ello, se propuso mediante sus objetivos, alcanzar un crecimiento que permitiera mejorar la calidad de vida de las comunidades y regiones de menores ingresos y un incremento en la inversión tanto pública como privada para incentivar el crecimiento de la demanda interna,

para esto era imprescindible motivar la producción y el consumo en el mercado interno, así como aumentar las exportaciones mediante estímulos a los exportadores. Sus estrategias de crecimiento, desarrollo social y manejo macroeconómico de corto plazo, junto con las estrategias sociales de crear condiciones para que la población se vinculara a las actividades de producción y de consumo, serían la bandera de su gobierno, pero estos objetivos serían alcanzados según sus propósitos con la expansión de los mercados interno y externo, modificando las actuales estructuras de producción y consumo, utilizando la mano de obra que disponía el país y acudiendo a las materias primas e insumos nacionales en sus procesos productivos. (Ibíd.).

La estrategia macroeconómica de corto plazo pretendía lograr una estabilidad que generara un crecimiento estimulando el ahorro privado para invertirlo en la producción, fortaleciendo el sector financiero y apoyando la producción industrial mediante programas que permitieran lograr mayores niveles de eficiencia y calidad, los problemas sociales serían solucionados apoyados en estos modelos económicos buscando que el crecimiento tuviese directa relación con la redistribución del ingreso y de la propiedad. El plan de erradicar la pobreza nunca tuvo una ejecución concreta debido a que los recursos para este plan no eran un tema garantizado. En síntesis, este gobierno no gestionó correctamente sus propuestas por lo que los planes de cambio social no tuvieron mayor impacto.

El gobierno del presidente Gaviria tuvo un inicio bastante presionado por la situación de conflicto con el narcotráfico, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial; estos dos últimos pedían acelerar el proceso de apertura que había iniciado el presidente Barco, en este sentido, la consolidación de la política económica de este gobierno sería el pilar fundamental para lograr sus objetivos; la privatización de empresas estatales fueron consideradas y ejecutadas

en este gobierno, buscando darle mayor autonomía a los sectores para que estos se dinamizaran en sus procesos productivos y fueran más competitivos ante el nuevo reto económico. La eliminación del control de cambios y otras políticas alineadas con el plan de gobierno, sugerían encontrar la estabilidad monetaria que el país requería, la disminución de políticas intervencionistas y estructuralistas, aportarían significativamente en la aceleración de la apertura, de las importaciones y de los cambios.

Esta innovación política rechazó de forma vehemente las antiquísimas prácticas del proteccionismo, sin embargo pretendió ofrecer al sector privado, condiciones para dinamizar la oferta de bienes y por este mismo camino la elevación de nivel de vida de los grupos más necesitados. Su teoría de desarrollo le brindó importancia al comercio internacional, al desarrollo de la infraestructura, a la educación y al cambio institucional con el fin de crear un ambiente propicio para que las fuerzas del mercado actuaran eficientemente. Todo esto se traduciría en creación de más competencia, la disminución del papel del estado consiguiendo así la asignación más eficiente de los recursos y exhortando a las organizaciones a mejorar la calidad de sus productos.

Desde el punto de vista laboral, todo su gabinete en concordancia con sus políticas, se propuso la tarea de crear una reforma que permitiera eliminar sobrecostos, en el sector financiero se buscaron condiciones de mayor competencia, permitiendo el ingreso de más intermediarios al mercado y motivando a la banca para diversificar sus operaciones financieras

## **MODELO DE LOS TLC**

Un Tratado de Libre Comercio (TLC), es un acuerdo entre países que pretende lograr un desarrollo económico, político y social, en el cual se reglamentan condiciones de intercambio y todas sus relaciones comerciales pensando siempre en alcanzar escenarios favorables para sus actores productivos y de consumo. Un comercio sin barreras es el principal objetivo de los TLC, donde el crecimiento de la economía es el motor principal y el cual da cuenta de los retos culturales, políticos y jurídicos a los que los gobiernos se enfrentan en estos procesos de negociación.

El TLC, es considerado como una apertura de doble vía, donde los países participantes tienen condiciones favorables para comercializar sus productos. En este sentido, es relevante para la producción nacional, concentrar sus esfuerzos en la producción y exportación de los productos donde se tiene una ventaja absoluta (Weisleder, 2004)

En Colombia, podría considerarse que la expectativa real con el TLC, es lograr una mayor inversión extranjera que permita la financiación de proyectos, generar un aumento de la producción mediante procesos de modernización e innovación, apoyados con transferencia de tecnología, generación de empleo, incremento en la comercialización y de esta forma lograr dinamizar la economía.

### 5.1.3 TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS

El tratado de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos, se reconoce con el nombre de “Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América” y para su implementación, debió atravesar varias etapas desde su suscripción hasta su entrada en vigor. Las negociaciones iniciaron en Mayo de 2003 mediante la autorización emitida al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo para comenzar la negociación con los Estados Unidos, básicamente el siguiente cuadro, refleja cada una de las grandes etapas, las leyes aprobatorias y las fechas de cada instancia:

**Tabla 5 Etapas de Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos**

<b>ETAPA</b>	<b>LEY Y/O SENTENCIA APROBATORIA</b>	<b>FECHA</b>	<b>ESTAMENTO</b>
Suscripción del Acuerdo, cartas adjuntas y entendimientos	No Aplica	22 Noviembre 2006	Colombia y Estados Unidos
Incorporación a la legislación interna Colombiana	Ley 1143 de 2007	04 Julio 2007	Congreso de la República de Colombia
Control de Constitucionalidad del tratado internacional y la ley aprobatoria	Sentencia C-750/08	24 Julio 2008	Corte Constitucional de Colombia
Suscripción Protocolo Modificadorio al acuerdo de promoción Comercial Colombia - Estados Unidos	No Aplica	28 Junio 2007	Colombia y Estados Unidos
Aprobación Protocolo Modificadorio al acuerdo de promoción Comercial Colombia - Estados Unidos	Ley 1166 de 2007	21 Noviembre 2007	Congreso de la República de Colombia
Sentencia de Constitucionalidad Protocolo Modificadorio al acuerdo de promoción Comercial Colombia - Estados Unidos	Sentencia C-751/08	24 Julio 2008	Corte Constitucional de Colombia
Aprobación del acuerdo	Sin Información	12 Octubre 2011	Congreso de Estados Unidos

Ley Aprobatoria	Sin Información	21 Octubre 2011	Presidencia Estados Unidos
Etapa Implementación normativa	No Aplica	Entre Octubre 2011 y Abril 2012	Colombia y Estados Unidos
Canje de Notas	No Aplica	15 Abril 2012	Ministerio Relaciones Exteriores de Colombia y Embajada de Estados Unidos
Publicación del decreto de entrada en vigor del acuerdo	Decreto 993 de 2012	15 Mayo 2012	Presidencia República de Colombia

Fuente: Elaboración Propia a partir de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2013).

En términos generales, el acuerdo contempló temas como el acceso a los mercados desde los procesos industriales y agrícolas, la propiedad intelectual, el régimen de la inversión, compras del estado, solución de controversias, competencia, comercio electrónico, servicios, ambiental y laboral. Este acuerdo básicamente pretendió ser una oportunidad para mejorar entre otras cosas, el desempeño económico nacional, la disminución de empleo y el mejoramiento de la calidad de vida (MinCit, 2013).

Atendiendo lo mencionado en la columna del periódico Portafolio (2011), son muchos los aspectos claves que deben tener en cuenta a partir de este acuerdo los empresarios colombianos; es muy importante identificar si sus procesos productivos cuentan con la infraestructura necesaria para enfrentarse a las oportunidades y retos que ha tenido no solo este acuerdo, sino todos los acuerdos presentes y futuros que el país pueda llegar a consolidar.

En primera instancia, es imperativo que las empresas colombianas y en especial para el caso que nos ocupa, las organizaciones cooperativas del sector productivo, identifiquen aquellos

bienes, resultado de sus procesos productivos, que tienen su producto par proveniente de Estados Unidos. Para ello, es imperativo conocer los productos que fueron contemplados en las listas graduales de desgravación, en donde se detallan desde los productos que entran a Colombia con cero arancel hasta productos que se desgravaran progresivamente durante 5 y 10 años, identificarlos, permitirá establecer estrategias referentes a costos y adoptar las medidas pertinentes para hacer que sus productos sean completamente competitivos en el mercado nacional e internacional.

En aras de lograr dicha competitividad, es posible analizar desde otro punto de vista como el acuerdo con Estados Unidos puede ayudar a reducir los costos de las materias primas y los equipos, aquí existe un factor clave teniendo en cuenta que gran cantidad de los bienes industriales que provienen de Estados Unidos ingresan con cero arancel y esto es una alternativa que puede impactar positivamente los costos de operación, pues esta opción le permite determinar si se hace necesario cambiar el origen de sus importaciones cuando de maquinaria y materia prima se trata.

Otro aspecto relevante es conocer el potencial que los productos de las empresas puedan tener en Estados Unidos, sin lugar a dudas, esta es una inversión a la que debe apuntarse, tanto de tiempo como de recursos para lograr establecer en que sectores concentrar sus exportaciones y de esta forma determinar la producción necesaria para satisfacer las necesidades tanto de los consumidores colombianos como los consumidores de los Estados unidos. El resultado de la labor de identificación señalada anteriormente, puede dar cuenta de que tan estratégicamente está ubicada su empresa en Colombia, y para ello, también es necesario tener plenamente identificado cual es la relación valor/peso de sus productos y cual es el medio de transporte regularmente

utilizado, de esta forma, también es posible determinar si un traslado de la organización a puntos estratégicos, será más conveniente para lograr una reducción de costos y la optimización de los recursos.

En cuanto a los incentivos de comercio exterior que actualmente tiene el TLC, no se puede desconocer la gran oportunidad que para nuestro caso, tienen las cooperativas con lo relacionado especialmente a las Zonas Francas, dado que allí existe la posibilidad de establecer o instalar procesos productivos con facilidades de infraestructura y brindando el reconocimiento de origen colombiano a los productos allí fabricados. Tampoco podemos desconocer el plan vallejo de materias primas, el cual permite importar materias primas con cero arancel de otros países con quienes no hay TLC, para poder transformarlos en productos destinados a los Estados Unidos. El conocimiento de estos aspectos y el aprovechamiento de los mismos en función de una producción de calidad, permitirá tomar ventaja del acuerdo y contribuir desde el punto de vista social al crecimiento y desarrollo económico del país.

El tratado de libre comercio con Estados Unidos ha sido objeto de muchos análisis realizados por especialistas, diarios económicos y entidades que permanentemente están abordando y analizando el impacto de estas negociaciones en Colombia, por esta razón, pretendo reflejar en el siguiente bosquejo, un resumen acerca de uno de los análisis que considero más completo, el cual fue elaborado por el ministerio de comercio, industria y turismo. La pretensión, no es más que identificar a partir de este análisis, lo que se negoció y la interpretación sugerida de este documento para toda la población.



Los 23 capítulos contenidos en el TLC, sus anexos y notas, son abordados y explicados por el MinCIT (2013), mediante tres grupos de conceptos que si bien es cierto no agrupan los capítulos en un orden numérico, si dan cuenta de los aspectos que fueron abordados en este acuerdo de negociación y hacen su contenido más claro. En este sentido, los grupos se clasifican así:

**Tabla 6 Grupos de conceptos abordados en las negociaciones del TLC**

<b>Nombre Grupo</b>	<b>Objetivo</b>
Compatibilidad Jurídica	Establecer los procedimientos referentes a la administración del acuerdo, el cumplimiento de los compromisos provenientes de la CAN y la forma de garantizar la transparencia y solución de controversias originadas en el desarrollo del acuerdo.
Acceso de productos Industriales	Dar a conocer los aspectos relacionados con el acceso de los productos a los mercados en forma bilateral, establecer los temas inherentes a barreras arancelarias, normas de origen, procedimientos aduaneros, defensa comercial y compras públicas.
Disciplinas de las actividades comerciales	Identificar todos los aspectos que dan cuenta de un adecuado control, regulación mediante las normas propias de cada país, adecuada administración de los asuntos laborales, ambientales, inversión y el fortalecimiento de la capacidad comercial.

Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2013).

### **Compatibilidad Jurídica**

En este grupo encontramos los aspectos institucionales, los cuales dejan expresamente señalado que Colombia continúa participando como miembro de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y por tal motivo deberá extender los beneficios del acuerdo no contemplados con los demás países que pertenecen a esta comunidad, su objetivo, es garantizar que los futuros acuerdos comerciales sean completamente compatibles con el ordenamiento de la CAN.

De otro lado, se establecen los niveles de participación y responsabilidad de cada país, mediante la implementación de una comisión que garantizará un adecuado control al proceso de implementación del acuerdo. Entre otras responsabilidades deberá garantizar una permanente supervisión a los comités y grupos de trabajo creados en el tratado y buscar la adecuada solución a las controversias originadas en cualquier etapa del proceso. Los integrantes de la comisión serán el ministro de comercio, industria y turismo por Colombia y el representante comercial de los Estados Unidos.

### **Acceso de Productos Industriales**

Este grupo abarca todos los temas relacionados con:

**Tabla 7 Acceso de productos industriales**

Acceso a Mercados	<p>En este tema quedan completamente claras las reglas relacionadas con las barreras arancelarias, desmante progresivo de las mismas y el trato nacional que deben recibir en cada país las mercancías de la otra parte del acuerdo. Están relacionados en este tema los capítulos 2, 6, 9, 10, 11, 12 y 14 del acuerdo, discriminados así:</p> <p>Capítulo 2: Trato nacional y acceso de mercancías al mercado          Capítulo 6: Medidas sanitarias y fitosanitarias          Capítulo 9: Compras públicas          Capítulo 10: Inversión          Capítulo 11: Comercio fronterizo de servicios          Capítulo 12: Servicios Financieros          Capítulo 14: Telecomunicaciones</p>
Agricultura	<p>Se obtuvieron logros importantes, dentro de los cuales se destaca las negociaciones referentes al arroz, el cual tiene una protección de 19 años con 6 años de gracia, periodo durante el cual el arancel se mantendrá en su nivel inicial.</p> <p>El pollo sigue siendo considerado como un producto de gran sensibilidad, por tal razón, es uno de los productos con mayor nivel de protección, adicionalmente que al noveno año, después de iniciado el acuerdo, se revisará que efectos ha traído para las partes y se realizarán sin mayor trámite las correcciones a que haya lugar para mejorar la comercialización del producto.</p> <p>Para los lácteos, se logró una cuota preferencial para exportar 9000 toneladas de productos lácteos, en donde el queso tiene el mayor potencial de exportación.</p> <p>Para las carnes, se consiguió desgravar inmediatamente a la puesta en marcha del acuerdo, todo lo relacionado con carnes finas.</p>

	<p>La permanencia del café se ha garantizado en Estados Unidos, sin embargo, se preservan todos los mecanismos de control de calidad para las exportaciones de este producto.</p> <p>Se consiguió que se realicen mejoras a los procesos de revisión sanitaria y fitosanitaria para las frutas, hortalizas, flores y plantas, de tal suerte que se podrá acceder a nuevos segmentos como el mercado de plantas vivas y ornamentales.</p>
Industria	<p>Se obtienen logros especiales para algunas industrias y algunos beneficios tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b><u>Textiles y Vestidos:</u></b> Las importaciones en cada país tienen unas cuotas establecidas, las cuales tienen preferencias arancelarias siempre y cuando estas cuotas no sean superadas, para tal efecto, se crean medidas que garantizan el cumplimiento de estos compromisos, mediante medidas de salvaguardia textil, la cooperación aduanera y la verificación de origen de los productos, se establecen reglas de origen y procedimientos de origen. En síntesis, lo más relevante en esta industria, es la preferencia que se le otorga a los productos que han sido cortados y cosidos en Colombia, así como la eliminación de los aranceles para productos del hogar.</li> <li>✓ <b><u>Cerámica:</u></b> Se logran mejores condiciones de acceso de esta industria al mercado americano, en este sentido, se crea una gran facilidad para que las empresas productoras de estos productos, consoliden sus negocios en este espacio territorial.</li> <li>✓ <b><u>Calzado y Cueros:</u></b> Se logra incluir la participación de nuevos tipos de productos especialmente los elaborados con materias primas sintéticas, los cuales podrán exportarse con cero arancel.</li> <li>✓ <b><u>Combustibles y Aceites:</u></b> Principalmente se logra la posibilidad de obtener materia prima de otros países no miembros del acuerdo para producir y exportar el producto final consolidando así el mercado, especialmente en lo que se refiere a la exportación del fuel-oil.</li> <li>✓ <b><u>Tabaco y Cigarrillos:</u></b> Se logra una regla de origen flexible para los productos de tabaco, esta medida permite el incremento de la producción interna para cubrir la demanda exportadora.</li> </ul>
Servicios	<p>Textualmente menciona la fuente de consulta MinCit (2013) que “la creación de un grupo de trabajo para servicios profesionales dentro del TLC ofrece un marco permanente para que los cuerpos profesionales de Colombia y Estados Unidos realicen trabajos en materia de reconocimiento mutuo y desarrollo de estándares para licenciamiento. Así como otros asuntos de interés relacionados con la prestación de servicios profesionales”.</p>
Compras Públicas	<p>En este tema se logró definir la participación de las empresas colombianas en las licitaciones o contrataciones públicas que requiera Estados Unidos. Existen ciertos criterios y límites para ambas partes que básicamente están relacionadas con montos de contratación y queda abierta la posibilidad de desarrollar programas de apoyo a las pymes en la contratación pública. Se logra garantizar ciertos principios para los procesos de contratación pública tales como un trato nacional y no discriminación de proveedores, se establecen unos procedimientos de licitación para la contratación pública, se establecen las reglas de origen a los productos objeto de contratación, basadas en las reglas generales del acuerdo, se regula el procedimiento para las condiciones compensatorias</p>

	especiales, que generalmente son aplicadas a algunos proveedores para la selección de los mismos como garantía. Finalmente, destaco el hecho que se establecen unas condiciones de participación específicas que permiten que los participantes de estos procesos, jueguen bajo reglas claras y adopten las estrategias necesarias para hacer de sus empresas, organizaciones competitivas para los procesos de contratación pública.
--	---

Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2013).

## Disciplinas de las Actividades Comerciales

Este grupo abarca los temas relacionados con:

**Tabla 8 Disciplinas de las actividades comerciales**

Otros temas de acceso a mercados	Desde esta perspectiva se garantiza que producto del acuerdo, quedan fijadas todas las disposiciones relacionadas con el acceso a los mercados, dichas disposiciones están directamente relacionadas con lo referente a las reglas de origen de los productos, la creación de procedimientos aduaneros simplificados con reglas de juego claras para garantizar operaciones comerciales ágiles y de bajos costos, la definición y simplificación de los obstáculos técnicos que se puedan presentar al comercio de los bienes industriales y agropecuarios, y reglamentar las medidas de salvaguardia en aras de una defensa comercial justa.
Propiedad Intelectual	Este hace parte de los temas transversales que fueron tenidos en cuenta en la firma del acuerdo y si bien es cierto que la propiedad intelectual es un derecho consagrado en la constitución política de Colombia, se abarca en el acuerdo, inminentemente con la intención de facilitar el intercambio de bienes intangibles y de “incentivar y proteger la creatividad intelectual, la generación de conocimiento e investigación así como el desarrollo de las artes y las letras” MinCit (2013).
Inversión	Aquí se pretende mediante las reglas establecidas, lograr un aumento en los flujos de inversión extranjera, para tal efecto, se establecen marcos jurídicos que incentiven la inversión y protejan al inversionista. Se garantiza mediante los acuerdos jurídicos la protección del inversionista colombiano en los Estados unidos y de la misma forma un trato no discriminatorio de los inversionistas nacionales de ese país.
Política de Competencia	En este aspecto el acuerdo establece las prioridades y responsabilidades que tiene cada país respecto a los controles y garantías que deben implementarse mediante políticas regulatorias que promuevan la eficiencia y el bienestar del consumidor, así como incentivar la eficiencia competitiva de las industrias.
Asuntos Laborales	Los temas tratados en el campo laboral, están condicionados al cumplimiento de la legislación de cada país y al respeto de los derechos de los trabajadores establecidos internacionalmente por la OIT.
Asuntos ambientales	La protección del medio ambiente es un tema prioritario en el acuerdo entre Colombia y Estados Unidos. Básicamente se busca establecer acuerdos de cooperación que permitan cumplir con la obligación de proteger el medio ambiente mediante un adecuado balance entre el

	comercio, producción e inversión, para tal efecto, cada país garantiza el cumplimiento de su propia legislación nacional en materia ambiental.
--	--

Fuente: Elaboración propia a partir del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2013).

### **Productos Negociados en el TLC**

Son muchos los productos negociados en el acuerdo de promoción comercial entre Colombia y los Estados Unidos, sin embargo, para efectos de lograr el desarrollo de este documento y apoyados en el “Abecé del TLC Colombia – Estados Unidos” realizado por Proexport Colombia (2011), hago una breve mención sobre aquellos aspectos conseguidos en las negociaciones y que pueden ser más relevantes en nuestro objetivo de investigación así:

**Tabla 9 Productos negociados**

<b>PRODUCTO</b>	<b>ACUERDO LOGRADO</b>
Textiles y Confecciones	En este sector se abren grandes oportunidades teniendo en cuenta que se lograron preferencias arancelarias de largo plazo para productos como ropa interior femenina, confecciones para el hogar, vestidos de baño y moda en general.
Cuero	Para la industria del calzado y cuero se consolidaron y ampliaron las preferencias comerciales del ATPDEA
Productores de Grasas	Los aceites y las grasas, actualmente se destacan por su elaboración a base de palma, factor que es de gran importancia en el mercado de Estados Unidos por su bajo contenido de ácidos grasos nocivos. En estos productos también se consiguió una reducción en su arancel.
Sector Agrícola	Las oportunidades de exportación se amplían, teniendo en cuenta que se lograron mecanismos para asegurar el acceso real y esquemas de protección para los productos sensibles.

Fuente: Elaboración propia a partir del Proexport Colombia (2011).

## **5.2 MARCO CONCEPTUAL**

Los conceptos básicos que constituyen el fundamento de esta investigación y que buscan plantear los problemas específicos y propios del objeto de estudio se detallan a continuación,

### **a) Economía Solidaria**

La legislación colombiana regula esta forma económica y la define mediante la ley No. 454 de agosto de 1998 en su artículo 2 como:

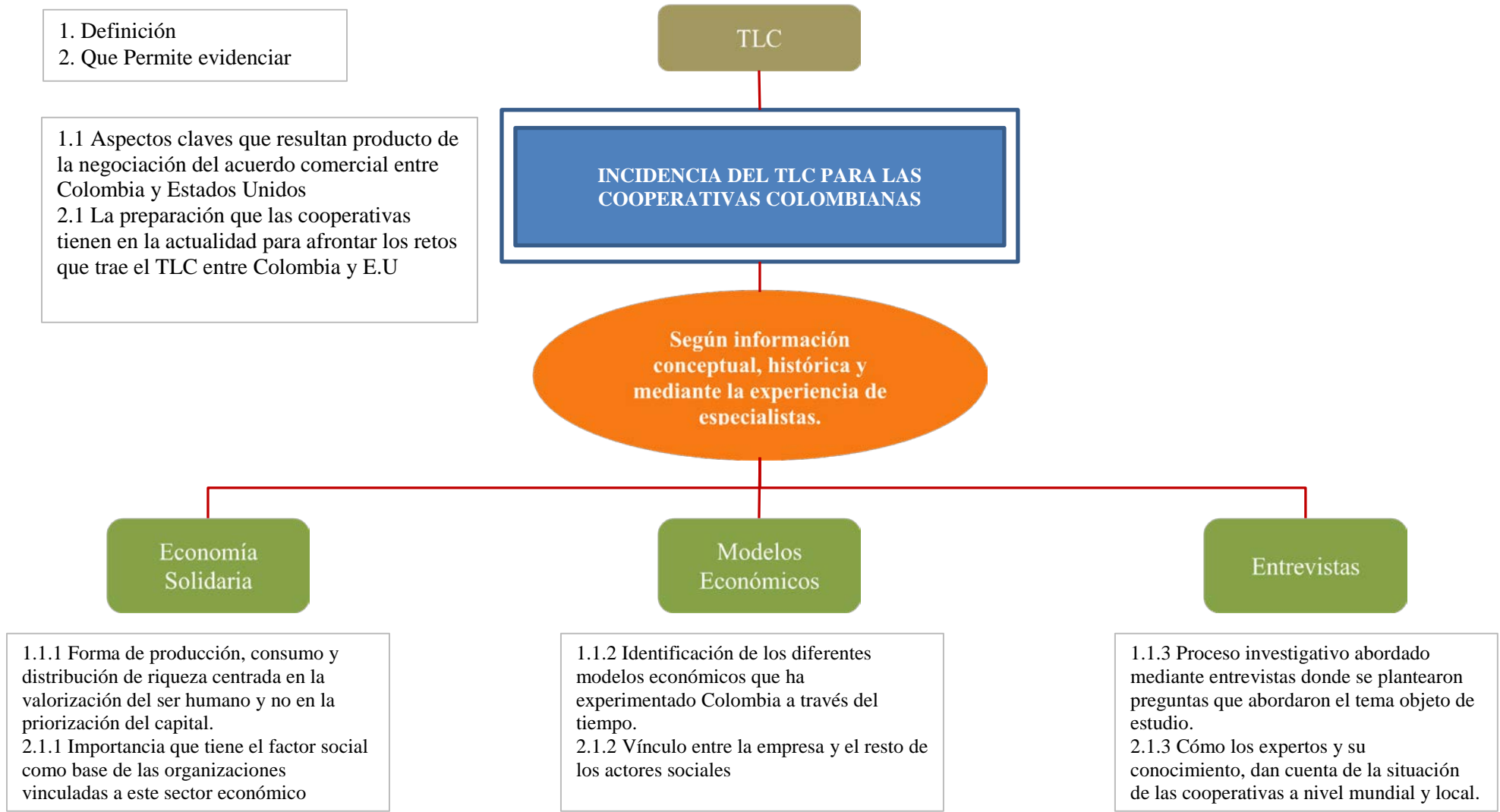
“Un Sistema socioeconómico, cultural y ambiental conformado por el conjunto de fuerzas sociales organizadas en formas asociativas identificadas por prácticas autogestionarias solidarias, democráticas y humanistas, sin ánimo de lucro para el desarrollo integral del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía”

### **b) Modelos económicos**

Como concepto general, nos apoyamos en la definición de (Díaz. 1999), el cual expone que un modelo económico, es una herramienta que permite analizar los efectos de las variables que participan en el desarrollo económico de un país, permitiendo identificar las relaciones existentes entre los grandes factores que inciden en el desarrollo del proceso económico.

### **c) Tratado de Libre Comercio (TLC)**

Como definición propia apoyada en el desarrollo de los capítulos anteriores de esta investigación, El TLC es un acuerdo comercial entre países, cuyo propósito es el de facilitar la comercialización en doble vía, de bienes y servicios, bajo unas condiciones de justa competencia, protegiendo y velando por el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual y promoviendo el desarrollo económico de un país desde sus diferentes factores de producción.



Fuente: Elaboración propia.

## 6 ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS ENTREVISTAS

### 6.1 FICHA TÉCNICA ENTREVISTA ABIERTA

**Tabla 10 Ficha Técnica de la entrevista realizada**

<b>Nombre del Trabajo.</b>	INCIDENCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS PARA LAS COOPERATIVAS COLOMBIANAS.	
<b>Tipo de entrevista</b>	Estructurada	
<b>Técnica</b>	<p>Se realizó un estudio explorativo mediante entrevistas a dos personas con altos niveles de conocimiento en el tema cooperativo, para dar respuesta a las preguntas establecidas, con el fin de conocer los diferentes aspectos que en materia económica y social afectan al sector cooperativo con los tratados de libre comercio, en especial el firmado con Estados Unidos.</p> <p>Los datos obtenidos con las preguntas abiertas realizadas fueron analizados buscando siempre encontrar factores comunes que nos permitan establecer correlaciones entre las respuestas de los entrevistados.</p>	
<b>Listado de Entrevistados</b>	<b><u>Dr. Juan Fernando Álvarez</u></b>	<p><b>FORMACIÓN PROFESIONAL</b></p> <p>Doctorado en Ciencias Sociales - Universidad Técnica de Lisboa            Economista, Economía Social - Universidad de los Andes (VE)            Especialista en evaluación social de proyectos, Economía - Universidad de Los Andes            Máster en economía social, Dirección de entidades sin ánimo de lucro - Universidad de Barcelona</p>
		<p><b>EXPERIENCIA</b></p> <p>Profesor de economía del tercer sector, Universidad Católica de Colombia            Coordinador de Proyectos de Investigación            Centro de Investigación y Educación Cooperativas</p>
	<b><u>María Victoria Huertas de Mora</u></b>	<p><b>FORMACIÓN PROFESIONAL</b></p> <p>Magister en Contabilidad y Auditoría de Gestión            Especialista en Alta Gerencia y Economía Solidaria            Economista y Administradora de Empresas</p>
		<p><b>EXPERIENCIA</b></p> <p>Docente Investigadora            Grupo Arte Solidario            Programa Administración de Empresas            Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas            Facultad de Contaduría            Universidad Cooperativa de Colombia</p>
<b>Fecha de realización</b>	Las entrevistas fueron realizadas en Agosto 2013	
<b>Entrevista realizada por:</b>	Las entrevistas de esta investigación fueron realizadas por Miguel Ángel Gracia Guzmán, estudiante de Administración de Empresas de la Universidad de la Salle.	

Fuente: Elaboración propia



## **6.2 DESARROLLO DE LA ENTREVISTA**

A continuación se presentan los resultados e interpretación de las entrevistas realizadas al Dr. Juan Fernando Álvarez y María Victoria Huertas de Mora. (En el Anexo 1 se pueden ver las preguntas). Se agrupan las respuestas de los entrevistados en relación a una misma pregunta, posteriormente se construyen categorías, las cuales son:

### **6.2.1 Categorías.**

- a) “Falta de preparación”.
- b) “Carencia de apoyo por parte de entes gubernamentales”.
- c) “Errores por parte de la academia”.
- d) “Fallas al reconocer la identidad de las cooperativas”.
- e) “Crecimiento de la economía a través de las cooperativas”.
- f) “Principios de asociación”.
- g) “Formas de gestionar una cooperativa”.
- h) “Profesionalización del ejercicio solidario”

### **6.2.2 Análisis de las categorías**

#### **a) “Falta de preparación”.**

Como unidades de producción y servicios organizadas por y para apoyar y solucionar necesidades de sus asociados, se puede considerar que algunas si están preparadas, y otras podrían estarlo, incluso, mejor que cualquier otro tipo de organización, siempre que hayan madurado en su desarrollo como tales y tengan visión con clara decisión de participar en un mercado ampliado, en este sentido, en Colombia muy pocas industriales, o de transformación y varias de producción agropecuaria se verán muy golpeadas por su atraso, falta de gestión y orientación equivocada.

La falta de preparación en las cooperativas colombianas es un factor innegable más aún cuando el factor común es la falta de apoyo gubernamental. En Colombia las cooperativas no están preparadas. Afrontar el reto de los TLC no es solo para aquellas cooperativas que exporten o importen, cuando se habla de TLC, es necesario interpretar el obligado cambio en las reglas de juego y la necesidad de ajustarse a unas normas de comercio internacional, en este sentido, las empresas locales que también producen se van a ver afectadas con los nuevos actores con los cuales no se tiene la capacidad de competir. Las condiciones mencionadas anteriormente son externas, institucionales e internas dentro de las cooperativas.

Las condiciones externas desfavorables hacen referencia a la rapidez con la cual una cooperativa puede hacer una comercialización, por ejemplo cooperativas productoras de alimentos locales sin la capacidad tecnológica para producir y comercializar rápidamente, no puede garantizar el traslado de alimentos en condiciones de calidad favorable en el mínimo tiempo posible, adicionalmente el transporte de estos alimentos a los puertos de exportación no tienen garantías en infraestructura.

Las condiciones Institucionales corresponden al hecho que el estado ha sido históricamente poco contundente a la hora de reconocer el cooperativismo y básicamente argumenta su teoría en el hecho que cuando existe una falta de alguna cooperativa y que por la gravedad del asunto deba ser penalizado, las instituciones castigan a todo el sector, una situación diferente a como sucede con las empresas capitalistas, en donde si una empresa de determinado sector comete errores, simplemente se afecta la empresa pero no todo el sector. Generalmente el estado destruye a las cooperativas. De otro lado, la obstaculización progresiva al comercio

cooperativo, las cooperativas tienen restricciones para operar en determinados mercados como el financiero, el trabajo social y en el transporte, en síntesis, a las cooperativas no se les deja crecer, lo que continuamente le va restringiendo las áreas de acción y les impide contar con condiciones para que en un proceso de libre comercio, las cooperativas puedan tener un sitio adecuado, inmediatamente las dejan morir porque se están condenando a seguir teniendo el mismo lugar de producción que no permite generar por ejemplo franquicias como si se lo permiten a la empresa capitalista.

En tercer lugar están las condiciones internas a las cooperativas, y este factor se argumenta con la ausencia protuberante de innovación y tecnologías apropiadas, las cooperativas están copiando absolutamente todo de la academia, traen los discursos del sector capitalista y tratan de implementarlo en las cooperativas, en este sentido, conceptos capitalistas como por ejemplo el benchmarking, se están intentando aplicar al cooperativismo bajo el principio de la maximización de utilidades a una organización que debe velar por sus resultados sociales y esto genera unos resultados catastróficos. Faltan condiciones internas dentro de las cooperativas para generar innovación social.

La gran ventaja que tienen las cooperativas es que se puede permitir la participación de los asociados pero no se asume así, de hecho, esto es una ventaja significativa frente a las empresas capitalistas y el grave error es que no se asume precisamente porque los líderes de las cooperativas son formados en escuelas de negocios capitalistas. Finalmente la falta de tecnología, la falta de gestión de la calidad, y la falta de gobernanza, produce que las cooperativas sufran de una tremenda dictadura desde el punto de vista de la gestión de sus

directivos, siempre los mismos, no hay rotación, la filosofía es la misma e impide la participación, pero más allá de buscar un culpable en la dirección, el problema radica en que estos directivos no tienen otra forma de operar, se comportan como cualquier ciudadano colombiano, estamos en un país antidemocrático.

**b) “Carencia de apoyo por parte de entes gubernamentales”.**

El mejor respaldo que puede brindar el gobierno a las cooperativas se basa en organizar y concatenar el universo profuso de políticas públicas que hay para las cooperativas, puesto que por una parte las acaricia o las crea y por otra parte las golpea y las liquida. Si se logra concatenar una política pública coherente y debidamente aplicada, ese sería el mejor apoyo que puede dar el gobierno a este sector económico, de otro lado, el gobierno debe permitir operar en condiciones de igualdad que las empresas de capital, las empresas del sector solidario ni siquiera están recibiendo beneficios, están en peor lugar que las empresas de capital.

De cara a la sociedad civil, falta un gran reconocimiento y participación de esta misma sociedad en las organizaciones. En la medida en que las distintas expresiones de organización civil entiendan que para fortalecer los distintos territorios y la dinámica de los mercados, se requiere de una figura que asocie personas como una cooperativa, tendiendo a generar más opciones asociativas, básicamente es entender que existe una gran oportunidad de asociación para lograr sinergias que permitan un crecimiento sostenido y prolongado en el tiempo sin desconocer las debilidades que dentro de la misma sociedad existen, anotando que la sociedad civil también está en reconstrucción. La sociedad civil en Colombia ha sido la permanente afectada por los conflictos de la guerra y esos conflictos están conformados por los actores armados al margen de la ley, las pandillas, el narcotráfico, y el contrabando.

Una sociedad civil debidamente estructurada, no permite que estos actores se filtren en su composición y en consecuencia, estos distintos grupos de estos cuatro bandos, dentro de sus actividades, matan progresivamente a los líderes de la sociedad civil que pueden ser un tropiezo en sus objetivos ilícitos. La sociedad civil está desestructurada, pero afortunadamente por los procesos de paz que se están discutiendo, se está empezando a reconfigurar y en la medida en que la sociedad entienda que las cooperativas son una posibilidad que les va a permitir sostenerse económicamente y generar espacios de encuentro para las personas, ese va a ser el mejor aporte que la sociedad misma pueda dar.

La incidencia positiva de la sociedad en su comunidad, genera un reconocimiento que se traduce en muestras de entusiasmo por parte de la misma población. Cuando una propuesta evidencia bondad, seriedad y objetivos que aporten a un crecimiento sostenido, las mismas personas consideran estos hechos e intenciones como patrimonio social y defienden las ideas para lograr llevarlas a cabo. Tal vez lo que hace falta es que las mismas cooperativas hagan conocer su verdadera esencia de organizaciones con responsabilidad social de origen y aún mejor sería, si lo hacen evidente en sus prácticas para que la comunidad no los ignore.

**c) “Errores por parte de la academia”.**

Frente a la academia, a las cooperativas les hacen falta herramientas para autogestión, hoy están gestionando a las cooperativas, profesionales que aprendieron a gestionar empresas de capital, en este sentido, ni siquiera los profesionales pueden atribuirse culpa alguna, máxime cuando las universidades son quienes dicen que las únicas organizaciones posibles han sido las capitalistas, es un caso error desde el punto de vista de la administración y caso error desde el

punto de vista de la economía, pensar que la única forma posible es la forma de capital cuando sabemos que en rigor, la forma de capital representa cerca del 40% del universo organizativo que existe en la sociedad, así las cosas, a los muchachos de administración, de economía, de contaduría, les están enseñando el 40% del universo posible. En la academia deben generarse herramientas para autogestión, seguimiento de la calidad, pero sin extrapolar, los parámetros de la empresa de capital, un sistema de calidad propio, fomentar acciones de gobernanza, de innovación y de emprendimiento.

Es necesario tener un acercamiento respetuoso con la academia, establecer alianzas y proponer aportes de metodología e investigación que permita la sistematización de los conocimientos construidos por esos colectivos, reflexiones más puntuales y concretas, aplicables a solucionar verdaderas necesidades y no supuestas desde los discursos teóricos o ideologizantes.

**d) “Fallas al reconocer la identidad de las cooperativas”.**

Por parte del Gobierno, los funcionarios de Estado y los políticos deben dejar de considerar a las cooperativas como operadores de política pública o peor aún como minusválidas y esto básicamente es mencionado en razón a que las cooperativas, por un lado, son utilizadas para canalizar dádivas para grupos beneficiarios de subsidios o tratamientos especiales que de manera rápida permitan mostrar resultados y por otro, cuando políticos y funcionarios o ex funcionarios que aprovechando recursos de cooperación y el prestigio de su paso por las instancias de gobierno se erigen en orientadores, asesores o consultores de empresas, quienes con visión miope o politiquera, al considerarlas empresas sin dueño, proponen normar todos los

aspectos, se inmiscuyen en todo y cortan su identidad y autonomía, hasta niveles de discriminación.

Es imperativo que el gobierno entienda que esta forma de empresa es una de INICIATIVA PRIVADA y debe ser respetada en su AUTONOMÍA. Por supuesto en esa autonomía deben ser exigidas en cuanto a responsabilidades de cumplimiento como todas las demás empresas, en igualdad de condiciones y como régimen especial cuando se acredite su sustancial aporte, como rezan la constitución y la ley, además y no menos importante, será que los actores cooperativos sean tomados en cuenta como eso, como actores independientemente de su naturaleza, para que no sean discriminados por su connotación colectiva e identidad. Hay muchas opciones que se ofrecen (concursos, convocatorias, premios y reconocimientos), concebidas para un mundo individualista desde el paradigma dominante, pensados para promover la sociedad anónima, el mercado bursátil de acciones, y por ello se pretende promover directamente esta última figura. Algunos casos en los que la promoción exagerada que hace el gobierno de turno y las Cámaras de Comercio a las SAS; opciones de las cuales están excluidas las cooperativas.

**e) “Crecimiento de la economía a través de las cooperativas”.**

Normalmente se piensa que la economía frente a unos tratados de libre comercio, funcionan bajo los supuestos de que crecen, es decir, siempre que la economía crezca las cosas van bien, pero que pasa cuando no crecen?. Las economías son ciclos, no siempre está creciendo y cuando no crece comienzan proyectos anti cíclicos que generan profunda desigualdad de sociedades, empleo, pobreza, etc., en este sentido, teóricamente, las cooperativas sirven, y sirven

mucho porque logran atenuar eso, sin embargo es muy complejo decirlo, la alternatividad de una cooperativa se verifica por su autonomía y hoy hemos dicho, de lo anterior, que no hay autonomía, el gobierno las interviene de forma indiscrecional, no tienen espacios para operar en el mercado, pero además tienen directivos que se parecen más a gerentes de entidades financieras privadas, que a gerente de cooperativa, entonces hoy esa alternatividad habría que verla y analizarla.

Entre el 2006 y 2007, se publicó un estudio sobre lo que se denomina en la literatura económica, como el efecto refugio, el cual tiene que ver, con el hecho que las cooperativas son una alternativa en tiempos de crisis, las cuales van a tener un éxito proporcionalmente mayor a la empresa de capital, y realizando en detalle una verificación, se cruzaron variables del crecimiento del PIB con empleo, ingresos, excedentes de las cooperativas, identificando, que las cooperativas en Colombia son muy dependientes de las empresas de capital, cuando crecen las empresas de capital, las cooperativas crecen, pero cuando decrecen las empresas de capital, las cooperativas también decrecen, sin embargo, decrecen a un menor ritmo, entonces, pareciera tener menor incidencia en tiempos de crisis una cooperativa que una empresa de capital. No hay evidencia que diga que en tiempos de crisis las cooperativas crecen, les va mal igual, pero menos que proporcional que lo que ocurre en las empresas de capital.

Potencialmente las cooperativas son una alternativa al desarrollo por su dimensión territorial, porque sus asociados están en un espacio definido y atienden las demandas de dicho espacio, generan capital social sin duda, asociatividad, reciprocidad y genera presencia en lugares donde la empresa privada no llega. Las cooperativas tienen un factor importantísimo en



el territorio, crean y dinamizan los mercados, entonces, ¿qué les faltaría para ser una alternativa?, un poco que los reconozcan desde el estado, que tengan autonomía para operar y segundo que entre ellas haya una profesionalización de la gestión cooperativa, además de mayor integración.

Hoy las cooperativas están en un nivel en Colombia que; o generan procesos de integración para crecer y desarrollarse o terminan desnaturalizándose, a empresas capitalistas como les pasa por ejemplo a los bancos de los cuales se hace referencia en una de las preguntas, para tratar de buscar más ingresos.

Las cooperativas siempre han sido una alternativa de desarrollo, no solamente en Colombia, estas organizaciones surgen precisamente en los momentos de mayor dificultad en las diferentes latitudes de la tierra, casi se podría decir que su valor fundamental de la solidaridad entre cooperados, la democracia en libertad, junto con el trabajo cooperado, es la solidez que permite tener esperanzas en esos momentos, basta conocer las experiencias tanto nacionales como de diversos países del mundo.

Aquí mismo en Colombia, el surgimiento de las cooperativas y de otras organizaciones solidarias del siglo XIX y XX se identifica como soporte de los momentos de dificultad derivadas de los efectos de la industrialización y migración obligada del campo a la ciudad, a su vez en la recesión del año 29 y se confirma en diversos escritos, que el auge de las cooperativas y formas solidarias de organización entre los años 50 a 70, fueron respuesta ante los graves efectos, que en nuestra economía tuvo la guerra mundial.

La cooperativa, no siendo producto de estudiosos ni de teóricos ilustres, en su origen es una alternativa de desarrollo humano, alternativa que propone el desarrollo desde las personas, porque ellas son el fin, no un medio para el desarrollo de mercados o, un factor de producción, desde esa mirada, el crecimiento no es en sí misma una meta, el crecimiento y los indicadores globales no son indicadores válidos para esta alternativa, como si lo es, el reparto equitativo de las riquezas generadas en conjunto, el objetivo no es el consumo ni el PIB como indicador, el objetivo es que si hay crecimiento, todas las riquezas que se generen, sean para beneficio de las personas, en este sentido, la redistribución es su meta.

El indicativo es el logro de mejores niveles de vida para las personas, o como diría Sen o Nussbaum, y otros estudiosos de una economía humana y alternativa a la imperante, que se evidencie un desarrollo humano representado en avances en la redistribución de recursos y riquezas para desarrollar capacidades en todas las personas, disminuir las injusticias y asegurar unos mínimos capacitantes para la toma de decisiones en libertad, consensuados por democracia argumentada y de participación real.

Es importante y obvio que lo expuesto no es lo que más ha sido evidenciado en Colombia, no quiere decir esto que no existan experiencias, lamentablemente por lo comentado anteriormente y por la desorientación, consecuencia de la eliminación de organizaciones importantes de segundo grado en el pasado reciente, además de la influencia de una intención neoliberal de intervenir todo lo que no se acople a su ideología con utilización de las formas populares, mutuales y sociales como recaudadores de recursos para fondos hacia Sociedades

anónimas u otros que alimentan los mercados bursátiles, han convertido a las cooperativas como canales y utilitarios ideales del sistema de mercado.

**f) “Principios de asociación”.**

Estas organizaciones deben tener, primero sus principios, es decir, cuando una serie de personas tienen necesidad de crédito, se agrupan para auto procurarse y luego lo formalizan, a eso le llaman fondo de empleados o cooperativas pero su objetivo es atender necesidades de las personas que no tienen acceso al crédito en un mercado financiero determinado por múltiples condiciones, pero más allá del mercado, hay una falla del estado porque limitó el acceso a la población y obligó mediante empresas que denominaron cooperativas, abastecer esa necesidad de recursos económicos, sin embargo, estas cooperativas con el tiempo crecieron y se olvidaron de sus asociados, se olvidaron de que 40.000 médicos o 40.000 asociados, estaban depositando durante décadas su dinero mes a mes para auto procurarse de los servicios y luego dijeron, ya nosotros somos grandes vamos a competir con la banca tradicional, con la banca capitalista. Las cooperativas no pueden ni deben competir con la banca capitalista, porque tienen todas las de perder, la gran ventaja de una cooperativa, es básicamente que el riesgo se disminuye, cuando se es asociado a una cooperativa, los recursos propios colocados, son prestados a sí mismo, desde la perspectiva de asociado, no se entregan recursos propios para especular en unos activos tóxicos, por tanto, se tiene absoluta garantía de que lo que se está aportando mes a mes, hay esta, y que cuando se necesita del crédito, se puede acceder a él, por eso el crédito es menos costoso, mientras en el banco tradicional los recursos entregados son tomados para ser invertidos, prestarlos a unos terceros, invertirlos en una bolsa o invertirlos en activos tóxicos para generar

más recursos, y con esos recursos se retornan los depósitos iniciales, hay mayor riesgo en la banca financiera.

El objetivo de las cooperativas no se puede seccionar ni desvirtuar en un aparente divorcio y lucha de contrarios entre lo social y lo empresarial o económico, divorcio, que no existe. Es más, Adela Cortina describe muy acertadamente el concepto de la función esencial de las empresas económicas, esa función no es la de aportar a la distorsionada meta de rentabilidad que le han asignado los inversionistas de capital, es por encima de todo, responder ante necesidades reales de las personas y la sociedad donde ejerce sus actividades, ofreciendo bienes y servicios de calidad.

Las cooperativas, al declarar su filiación a valores y principios muy claros en pro del desarrollo humano, están ratificando no solo que pueden y deben ser eficientes, sino también que deben responder al imperativo de eficacia y oportunidad ante las necesidades de sus asociados, se tiene claro que esa es la propuesta cooperativa, ser una asociación de personas que se unen, aportan y se proponen trabajar cooperativamente como una empresa eficaz que responda ante sus necesidades con productos, servicios y oportunidades, lo cual redundará en bienestar y redistribución de las riquezas generadas en conjunto.

**g) “Formas de gestionar una cooperativa”.**

Cuando una cooperativa deja de actuar con sus asociados, para buscar ofrecer a los terceros, primero entran en un mercado que no conocen porque no saben invertir, un gerente cooperativo de 75 años probablemente no es tan ágil poniendo los recursos en la bolsa de New

York como lo puede ser un gerente de 35 de las bolsas de valores, ni hace tantas actividades cuestionadas como triangulaciones en búsqueda de maximizar una utilidad, entonces, van a perder estas organizaciones, por esto es imperativo entender, que no es lo mismo gestionar un banco que gestionar una cooperativa de ahorro y crédito donde el riesgo se reduce simplemente a la operación interna y el riesgo no contempla lo que se contempla en la empresa de capital que son altas variables por inversión en todos los sectores, entonces estas entidades deben necesariamente entender que no está bien prestarle servicios a no asociados, no está bien competir con los otros porque no existen las condiciones para competir, si lo quieren hacer, muy bien, pero lo primero que tienen que hacer es destituir a todo el grupo directivo para buscar directivos capitalistas de verdad, si se quiere competir en una carrera de 100 metros planos pues no se va a competir con las botas con las que se va a sembrar, entonces sería necesario cambiar a esos directivos por personal con formación y conocimientos capitalistas, que puedan invertir en riesgo, pero es menester entender que el negocio de una cooperativa no es ese.

En segundo lugar, es necesario diferenciar un portafolio basado en la proximidad que se tiene con el asociado, no se puede buscar competir o meterse en mercados que pierden su ventaja cooperativa, la cual es operar de uno a uno con los asociados y poder entender sus problemas. Como ejemplo práctico, una persona banquea con el banco de Bogotá, pero si esta persona se asocia en una cooperativa y su gerente sabe cuál fue su problema, seguramente se juega en su portafolio de servicios con esa diferencia cooperativa para lograr atender sus necesidades puntuales, caso contrario con el banco capitalista, a quien no le interesa saber si esta persona pierde o no en un negocio.

Sobre la crisis de los bancos cooperativos que se presentaron en la década de los 90, es preciso resaltar aspectos relevantes que provocaron este fenómeno:

- Esto fue una clara estrategia del sistema para sacar del mercado a por lo menos 5 actores que representaron un peso importante en el mercado popular de ahorros y crédito, generando una desarticulación y politización de los directivos de las organizaciones, quienes fueron tentados por agentes oficiosos, en sus deseos de ser cada uno, el presidente de un eventual banco muy grande.
- La desarticulación de las cooperativas con sus entes gremiales, la implementación de la democracia representativa por sobre la participativa y la gran distancia que hizo el crecimiento desbordado mediante prácticas copiadas de los bancos, como es el sistema de comisiones por operaciones y por volúmenes comerciales.
- El ingreso de un sinnúmero de clientes, no cooperadores y oportunistas ante las promociones comerciales desbocadas para posicionarse en un mercado extraño a su naturaleza y misión institucional.
- Alejamiento y hasta auto justificación de no práctica y apuesta a desconocer la validez de la observación de los principios operacionales y universales del cooperativismo.

#### **h) “Profesionalización del ejercicio solidario”**

Se requiere más gestión de la calidad, se requiere buscar apoyo con consultores universitarios expertos en la gestión cooperativa, se requiere la profesionalización del ejercicio solidario, no se está diciendo que se debe tener como gerente a un MBA en administración se necesita un MBA en administración cooperativa, es más, si es posible que no sepa leer y escribir, es mejor, porque se entiende menos al mercado. Se requiere de más espacios de encuentro, no es posible hablar de solidaridad cuando su único acto solidario como asociado, es el acto egoísta de tomar o no tomar un crédito, lo solidario no se reduce a un crédito, lo solidario se amplía a espacios de generación cívica, por eso es que es tan importante que las cooperativas se articulen a la sociedad civil, a los territorios y a la solución de problemas locales, en esa medida, se lograría tener eficiencia económica pero lograr también bienestar social para los gestores de esa eficiencia económica.

## **7 MATRIZ DOFA TLC**

Producto de la teoría analizada en los capítulos anteriores y sumado a esto, el resultado de las entrevistas anteriormente expuestas, encontramos argumentos suficientes para desarrollar a partir de los conceptos involucrados y juicios emitidos por los especialistas, una matriz DOFA que permite identificar cada uno de los aspectos claves que componen la siguiente matriz y a partir de la cual se proponen una serie de estrategias que pueden contribuir a que las cooperativas en Colombia alcancen en éxito en este proceso de intercambio comercial con Estados Unidos.

De igual forma, el desarrollo de esta matriz involucra la importancia que tiene el gobierno nacional en este proceso y el apoyo que requieren las cooperativas de su parte, para lo cual fue necesario, identificar los aspectos claves que apuntan a la inminente colaboración que de parte del gobierno se requiere en cuanto a políticas de desarrollo, crecimiento económico, inclusión social, seguridad e infraestructura.

Es innegable el hecho de que el gobierno debe generar más procesos de integración económica cooperativa y de integración social, que permitan a este sector tener mayor participación en los espacios de negociación comercial, garantizando siempre un acompañamiento gubernamental, el cual es determinante para lograr una eficiente participación cooperativa.



**Tabla 11 Matriz DOFA**

<u><b>FORTALEZAS</b></u>	<u><b>DEBILIDADES</b></u>
<p><b>F1:</b> Todo el sector cooperativo en Colombia puede ofrecer alternativas de financiación para incentivar la educación y el crecimiento en la economía informal, promoviendo nuevas opciones de socio.</p> <p><b>F2:</b> El aprovechamiento de la extensión de tierras con las que cuenta el país para afianzar la producción agrícola y las capacidades y conocimientos técnicos que la comunidad tiene, en especial los del sector rural.</p> <p><b>F3:</b> Los recursos que se destinan para programas sociales en beneficio de los asociados.</p> <p><b>F4:</b> El potencial de asociación que existe en los pequeños productores tanto de las ciudades como las zonas rurales del país.</p> <p><b>F5:</b> El creciente número de personas que trabajan con material reciclable y que aún no logran establecer procesos de reutilización tecnificado.</p> <p><b>F6:</b> La capacidad de los Colombianos en asumir nuevos retos. La innovación y la perseverancia son factores de crecimiento latentes en nuestra sociedad.</p>	<p><b>D1:</b> El sector cooperativo no está debidamente preparado en tecnología y conocimiento para afrontar los retos del TLC</p> <p><b>D2:</b> El país no cuenta con una infraestructura que garantice el fácil y adecuado transporte de mercancías y por consiguiente encarece los costos de movilidad.</p> <p><b>D3:</b> Las organizaciones solidarias no han logrado generar procesos de permitan el desarrollo de economías de escala.</p> <p><b>D4:</b> El ingreso de bienes industriales de EEUU a nuestra economía anula la competitividad por sus costos.</p> <p><b>D5:</b> Acceso de las empresas norteamericanas en los procesos de licitación pública limita la posibilidad de crecimiento y participación en la economía colombiana de las cooperativas.</p> <p><b>D6:</b> La Inminente disminución de precios de venta de los productos origina una obligatoria reducción de costos de producción que se pueden traducir en la disminución de la calidad en los productos.</p> <p><b>D7:</b> La falta de apoyo gubernamental al sector cooperativo en especial lo que refiere al punto de vista fiscal.</p> <p><b>D8:</b> Los altos niveles de informalidad originados por el nivel de desempleo, la remuneración injusta a los trabajadores y la falta de atención gubernamental se convierten en un factor crítico de crecimiento.</p>

### OPORTUNIDADES

**O1:** Mayor acceso al conocimiento, la tecnología, la innovación y el desarrollo.

**O2:** El extenso campo agrícola que tiene el país permite la investigación y la aplicación de tecnologías para aumentar la competitividad, generar reducción de costos en la producción y los insumos y tener mayor participación en el mercado internacional.

**O3:** Desarrollo de proyectos de largo plazo y de la mano con el gobierno, en los cuales se pueden implementar programas sociales que aporten al crecimiento económico e incentiven la confianza en los inversionistas nacionales y extranjeros.

**O4:** Potencial crecimiento en la producción de las cooperativas con el fin de atender las necesidades del mercado Internacional.

**O5:** Aprovechamiento de los recursos a todo nivel, evitar el desperdicio injustificado y establecer programas de ciclos productivos que permitan la reutilización adecuada de materiales.

**O6:** Crear productos territoriales con marcas territoriales es una apuesta que las empresas y el gobierno deben realizar para ganar terreno en el ámbito internacional.

### AMENAZAS

**A1:** Los protagonismos de las entidades gubernamentales y sectores productivos, frenan el crecimiento cooperativo más aún cuando se generan barreras a los pequeños productores y comercializadores.

**A2:** Los altos costos de los factores productivos, en especial los que llegan del extranjero, no permiten niveles de producción adecuados para satisfacer la demanda internacional.

**A3:** Los problemas de seguridad, el narcotráfico, la guerrilla y los altos costos de transporte al interior del país, se constituyen en una gran barrera para alcanzar el rápido crecimiento productivo que exigen estos procesos de internacionalización.

**A4:** La capacidad instalada de la mayoría de las empresas del sector cooperativo no es competencia para las grandes empresas y cooperativas estadounidenses.

## 7.1 ESTRATEGIAS PARA QUE LAS COOPERATIVAS ALCANCEN EL ÉXITO.

**Tabla 12 Estrategias a partir de Matriz DOFA**

<u><b>ESTRATEGIAS FO</b></u>	<u><b>ESTRATEGIAS DO</b></u>
<p><b>FO1:</b> Definir políticas para el aprovisionamiento progresivo de recursos económicos adicionales a los requeridos por la reglamentación de las cooperativas, que permitan financiar programas de educación, investigación y desarrollo.</p> <p><b>FO2:</b> Establecer asociaciones con grandes y pequeños productores del sector cooperativo y apoyarse en estas sinergias y buenas prácticas de los más especializados, para mejorar la calidad de la mano de obra rural y aprovechar todo el potencial humano y natural con que cuenta el país para mejorar la competitividad.</p> <p><b>FO3:</b> Establecer alianzas con la academia para generar espacios de profesionalización en el sector productivo estrechamente relacionado con la responsabilidad social que obliga a las cooperativas, respetando derechos laborales y personales de asociados y trabajadores</p> <p><b>FO4:</b> Reevaluar las condiciones de asocio que hoy son requeridas a la población y hacerlas más flexibles alineadas con la realidad socioeconómica.</p> <p><b>FO5:</b> Diseñar proyectos de asociación con personas que trabajan con material de reciclaje y determinar procesos productivos que garanticen la reutilización de material de este tipo</p>	<p><b>DO1:</b> Inversión de recursos en educación, tecnificación y compra de maquinaria</p> <p><b>DO2:</b> Participación más agresiva y permanente de las cooperativas en la política económica</p> <p><b>DO3:</b> Establecer sinergias y adoptar buenas prácticas que permitan identificar los productos sobre los cuales se pueda fortalecer sus procesos productivos y evitar competir con aquellos que son importados desde el exterior a menores costos.</p> <p><b>DO4:</b> Fortalecer la relación entre las cooperativas y el gobierno, creando la confianza y las garantías que permitan su participación en procesos de licitación pública.</p> <p><b>DO5:</b> Establecer nuevos procesos de calidad que garanticen un producto final competitivo en los mercados internacionales.</p> <p><b>DO6:</b> Ante la informalidad laboral en el país, se hace necesario asociaciones eficientes y procesos de estudio permanentes para lograr el acceso a mercados locales e internacionales.</p>

<u><b>ESTRATEGIAS FA</b></u>	<u><b>ESTRATEGIAS DA</b></u>
<p><b>FA1:</b> Identificar potenciales compradores en el mercado Internacional, proveedores de materia prima, maquinaria y tecnología y crear alianzas que permitan encontrar mercados más dinámicos sin necesidad de algún tipo de mediación por parte del gobierno</p> <p><b>FA2:</b> Mayor inclusión social y desarrollo basado en la comunidad</p> <p><b>FA3:</b> Garantizar la democracia al interior de las cooperativas y garantizar que aparte de su objetivo productivo, las cooperativas deben buscar la satisfacción de las necesidades de sus asociados y atención a sus aspiraciones fundamentales</p> <p><b>FA4:</b> Ampliación de tecnología y capacidad instalada, para aumentar producción garantizando calidad y competitividad.</p>	<p><b>DA1:</b> Redefinir procesos y políticas, alineándolas con la realidad de los acuerdos comerciales sin afectar su objetivo de bienestar social.</p> <p><b>DA2:</b> Apoyar al gobierno proponiendo y desarrollando programas de inclusión social para los reinsertados.</p> <p><b>DA3:</b> Ser protagonistas en todo el proceso productivo, es decir, participar desde la misma producción o consecución de materias primas hasta la producción final creando toda una cadena de producción dependiente de la misma cooperativa o asocio con empresas cooperativas.</p> <p><b>DA4:</b> Establecer y divulgar proyectos que incentiven a las personas a la creación de productos nuevos o con valor agregado, que provengan de procesos de producción competitivos y basados en altos niveles de desarrollo por la vía de la industrialización.</p>

## 8 CONCLUSIONES

Reconocer el sector cooperativo como una oportunidad para lograr verdaderos cambios en la sociedad, conocer todas las posibilidades que existen para afrontar los retos originados en el tratado de libre comercio con los Estados Unidos, identificar las incidencias y los cambios que deben producirse en este sector para lograr su eficiente participación y competitividad en este proceso de internacionalización económica, fueron factores determinantes en este proceso explorativo, que me lleva a formular las siguientes conclusiones:

- a) La modificación del esquema de negocios internacionales originados en este acuerdo económico y los avances en tecnología e información, están acelerando rápidamente el crecimiento económico, abriendo oportunidades para alcanzar economías de escala en las cooperativas.
- b) Las nuevas oportunidades generan posibilidades de empleo, que desde el punto de vista social, pueden ser traducidos en la disminución de la miseria y la pobreza, propósitos de la economía solidaria.
- c) Las cooperativas se obligan a crear sinergias entre mano de obra calificada y no calificada, con el fin de mitigar los impactos de la exclusión social, esta es sin duda una alternativa para los sectores sociales afectados, especialmente el campo y las zonas de pobreza.

- d) Exhorta a las cooperativas a generar permanentemente programas de capacitación y sensibilización, que coadyuven a romper paradigmas y crear una cultura exportadora.
- e) Necesidad de vincularse con el sector académico apoyando instituciones de investigación y desarrollo, que promuevan la capacitación técnica y especializada tanto en procesos productivos alineados con la responsabilidad que el sector cooperativo tiene de cara a la sociedad.
- f) Mejorar condiciones productivas y laborales que permitan la inversión extranjera en las cooperativas. Este es un proceso que requiere de credibilidad en el sector, para lo cual se hace necesario que la gobernabilidad esté totalmente alienada con sus principios.
- g) Posibilidad de ampliar mercados en los sectores con mayor perspectiva para Colombia, tales como la producción en los bienes textiles, cadenas agroindustriales y en la prestación de servicios de los sectores de comunicaciones, turismo, salud, consultoría y software.
- h) Generar espacios para procesos de negociación e integración económica con sectores cooperativos de Estados Unidos.
- i) Promover la consecución de recursos para adelantar estudios sectoriales en conjunto con las cooperativas de Estados Unidos

- j) En Colombia existe un potencial endógeno importante por explotar, sus recursos naturales y la diversidad en flora y fauna, son un factor importante que puede ser aprovechado por las cooperativas en aras de aumentar la productividad y competitividad.
- k) Es imperativo que estas organizaciones sean líderes en garantizar los derechos laborales de los trabajadores, que desafortunadamente se han visto vulnerados con algunas cooperativas de trabajo asociado que mediante figuras de intermediación laboral ilegal atropellan los derechos de los trabajadores. Este es uno de los principales condicionantes del TLC con Estados Unidos.
- l) Desarrollar estrategias que permitan reducir las barreras de entrada a los mercados extranjeros. La calidad de los productos, precios competitivos y una excelencia en el servicio, son grandes herramientas y una buena carta de presentación en el mercado internacional.
- m) El sector cooperativo tiene la urgente necesidad de participación política, para afrontar la realidad social y económica.

Son sin duda muchas las posibilidades que el sector cooperativo tiene para lograr competir en el mercado de Estados Unidos y posicionarse con productos de calidad y buen precio. El servicio y la diversidad de sus productos garantizaran mayor competitividad en este mercado.

## 9 REFERENCIAS

1. Agustini, M. (2014). *Los tigres Asiáticos*. Recuperado el 11 de Enero de 2014. Disponible en <https://sites.google.com/site/306geografia/nics---los-tigres-asiaticos>
2. Álvarez, J. (2012). *Cooperativismo e Internacionalización. Condiciones y lineamientos para su desarrollo en Colombia*. Bogotá, Colombia: Legis S.A.
3. Arango, M. (2005). *Manual de Cooperativismo y Economía Solidaria*. Bogotá, Colombia: Universidad Cooperativa de Colombia.
4. Biografías y Vidas. (2004). *Cesar Gaviria Trujillo*. Recuperado el 14 de Febrero de 2014. Disponible en [http://www.biografiasyvidas.com/biografia/g/gaviria\\_trujillo.htm](http://www.biografiasyvidas.com/biografia/g/gaviria_trujillo.htm)
5. Confederación de Cooperativas de Colombia (2009). *Observatorio Cooperativo. Las Cooperativas de Trabajo Asociado en Colombia*. Recuperado el 21 de Marzo de 2014. Disponible en <http://www.portalcooperativo.coop/index.php/observatorio-11-854>
6. Confederación de Cooperativas de Colombia (2012). *Informes Anuales*. Recuperado el 11 de Enero de 2014. Disponible en [http://www.portalcooperativo.coop/images/informes\\_anuales/2011.pdf](http://www.portalcooperativo.coop/images/informes_anuales/2011.pdf)
7. Confederación de Cooperativas de Colombia (2012). *Historia en Colombia*. Recuperado el 11 de Enero de 2014. Disponible en <http://www.portalcooperativo.coop/index.php/historia/en-colombia>
8. Departamento Nacional de Planeación. (1995). *Estadísticas Históricas de Colombia*. Recuperado el 18 de Abril de 2014, Disponible en <http://www.dnp.gov.co>
9. Departamento Nacional de Planeación. (2012). *Boletín de Prensa*. Recuperado el 23 de Abril de 2014, Disponible en <http://www.dnp.gov.co>



10. Díaz, G (1999). *Macroeconomía: Primeros Conceptos*. Barcelona, España: Ediciones Gráficas Rey
11. Dinero. (2012). *El precio de la paz*. Recuperado el 21 de Abril de 2014. Disponible en <http://www.dinero.com/edicion-impres/caratula/articulo/el-precio-paz/159613>
12. El Colombiano. (2011). *Cooperativas de Trabajo tambalean con el TLC*. Recuperado el 27 de Marzo de 2014. Disponible en [http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/C/cooperativas\\_de\\_trabajo\\_tambalean\\_con\\_el\\_tlc.asp](http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/C/cooperativas_de_trabajo_tambalean_con_el_tlc.asp)
13. El país. (2010). *Colombia superó el impacto económico de la crisis con Venezuela: MinComercio*. Recuperado el 19 de Febrero de 2015. Disponible en <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/colombia-supero-impacto-economico-crisis-con-venezuela-mincomercio>
14. El tiempo. (1997). *Liquidadas Cuatro Cooperativas en el Valle*. Recuperado el 11 de Mayo de 2014. Disponible en <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-639294>
15. Ferrer, A. (1999). *Historia de la Globalización II*. Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura económica de Argentina.
16. Ferronato, J. (2000). *Aproximaciones a la Globalización*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Macchi.
17. Foro Económico Mundial. (2013). *Informes anuales de competitividad global último informe de competitividad global (2012 – 2013)*. Recuperado el 21 de Abril de 2014. Disponible en [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf)

18. Foro Económico Mundial (2013). The Global Competitiveness Index (2012–2013). Recuperado el 21 de Abril de 2014. Disponible en <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>
19. Galeano, M. (2004). *Diseño de proyectos en la investigación cualitativa*. Medellín, Colombia: Fondo Editorial Universidad EAFIT.
20. Gamboa, N. (2005). *La Economía Colombiana: Del Modelo de Protección Al Modelo de Apertura*. Medellín, Colombia: Sello Editorial Universidad de Medellín.
21. Garay, L. (2004). *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996*. Recuperado el 23 de Mayo de 2014. Disponible en <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrialatina/155.htm>
22. La guía de Venezuela. (2010). *Ruptura diplomática afecta más a Venezuela. Reporte político*. Recuperado el 13 de Mayo de 2014. Disponible en <http://www.guia.com.ve/noti/65104/ruptura-diplomatica-afecta-mas-a-venezuela>
23. La guía de Venezuela. (2010). *Venezuela perdió 75 mil empleos por la crisis con Colombia. Reporte, empleo*. Recuperado el 13 de Mayo de 2014. Disponible en <http://www.guia.com.ve/noti/65050/venezuela-perdio-75-mil-empleos-por-la-crisis-con-colombia>
24. Ley 79. *Del Acuerdo Cooperativo*. Congreso de la Republica de Colombia (1988).
25. Ley 454. *Marco conceptual de la economía solidaria*. Congreso de la Republica de Colombia (1998).
26. Lleras, C. (2009). *Comercio Internacional*. Bogotá, Colombia: Fundación Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.

27. Méndez, J. (1993). *Efectos sociales de la apertura en Colombia*. Bogotá, Colombia: Instituto de Estudios Sociales Juan Pablo II – FIEL.
28. Méndez, A. (2000). *El impacto de la apertura económica en el valle del cauca en la década del noventa*. Recuperado el 18 de Febrero de 2014. Disponible en [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0123-59232000000400003](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232000000400003)
29. Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2011). *Tratados de Libre Comercio – Colombia*. Recuperado el 21 de Junio de 2014. Disponible en <http://www.tlc.gov.co>
30. Organización Internacional del Trabajo. (2013). *Las cooperativas en la actualidad: Desafíos y oportunidades*. Recuperado el 11 de Marzo de 2014. Disponible en [http://www.ilo.org/actrav/info/pr/WCMS\\_213345/lang--es/index.htm](http://www.ilo.org/actrav/info/pr/WCMS_213345/lang--es/index.htm)
31. Portafolio. (2011). *Los seis aspectos claves para aprovechar el TLC*. Recuperado el 13 de Abril de 2014. Disponible en <http://www.portafolio.co/opinion/los-seis-aspectos-claves-aprovechar-el-tlc>
32. Portal de Inversión. (2012). *Ventajas de invertir en Colombia*. Recuperado el 21 de Marzo de 2014. Disponible en <http://www.inviertaencolombia.com.co/por-que-colombia.html>
33. Productos de Colombia. (2011) *¿Qué es un tratado de libre comercio TLC?* Recuperado el 21 de Marzo de 2014. Disponible en [http://www.productosdecolombia.com/main/guia/TLC\\_Que\\_es\\_Tratado\\_Libre\\_Comercio.asp](http://www.productosdecolombia.com/main/guia/TLC_Que_es_Tratado_Libre_Comercio.asp)
34. Proexport. (2012). *Las relaciones de América Latina y el Caribe con India: una ventana de oportunidad*. Recuperado el 14 de Abril de 2014. Disponible en [http://www.sela.org/attach/258/EDOCS/SRed/2014/09/T023600006048-0-DT\\_2-14\\_Relacion\\_ALC-India.pdf](http://www.sela.org/attach/258/EDOCS/SRed/2014/09/T023600006048-0-DT_2-14_Relacion_ALC-India.pdf)

35. Revista de Logística. (2012). *La buena hora*. Recuperado el 14 de Abril de 2014. Disponible en <http://www.revistadelogistica.com/La-buena-hora.asp>
36. Revista de Logística. (2012). *Los puertos marítimos colombianos se la juegan por la infraestructura*. Recuperado el 14 de Abril de 2014. Disponible en [http://www.revistadelogistica.com/Puertosmaritimoscolombianos\\_n1.asp](http://www.revistadelogistica.com/Puertosmaritimoscolombianos_n1.asp)
37. Rincón, E., Santamaría, E., y Calderón, J. (2007). *El Tratado de Libre Comercio, la integración Comercial y el derecho de los Mercados*. Bogotá, Colombia: Editorial Universidad del Rosario.
38. Rodríguez, E. (2005). *Metodología de la Investigación*. México: Editorial Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.
39. Santos, J. (2010). *Plan Sectorial de Turismo*. Bogotá, Colombia: Ministerio de Comercio Industria y Turismo.
40. Semana. (2012). *Santos, portada de la revista Time*. Recuperado el 21 de Mayo de 2014. Disponible en <http://www.semana.com/mundo/santos-portada-revista-time/175315-3.aspx>
41. Sepúlveda, C. (1995). *Diccionario de Términos Económicos*. Santiago de Chile, Chile: Editorial Universitaria S.A.
42. Supersolidaria. (2012). *Normativa*. Recuperado el 21 de Abril de 2014 Disponible en <http://www.supersolidaria.gov.co/normativa/leyes.php?m=2>
43. Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias. (2012). *Educación Solidaria*. Recuperado el 14 de Mayo de 2014. Disponible en <http://www.dansocial.gov.co/?q=educaci%C3%B3n-solidaria/nuestras-organizaciones/organizaciones-econom%C3%ADa-solidaria>

44. Villamil, J.A. (2003). Productividad y Cambio Tecnológico en la Industria Colombiana. Recuperado el 14 de Mayo de 2014. Disponible en [http://200.75.48.66/download/revista\\_economica/volumen\\_1n1/7-productividad.pdf](http://200.75.48.66/download/revista_economica/volumen_1n1/7-productividad.pdf)
45. Weisleder, S. (2004). *Tratado de Libre Comercio: Centroamérica - Estados Unidos: Proceso y Resultados*. San José. Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia.
46. Wollmuth, J. e Ivanovva, V. (2014). *6 steps for a more sustainable supply chain*. Recuperado el 21 de Abril de 2014. Disponible en <http://www.greenbiz.com/blog/2014/01/24/6-steps-more-sustainable-supply-chain>

## Anexo 1 Formato de la Entrevista

### ENTREVISTA. INCIDENCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS PARA LAS COOPERATIVAS COLOMBIANAS.

1. Considera que las cooperativas colombianas están debidamente preparadas para afrontar el reto de los Tratados de Libre Comercio. ¿Por qué?
2. ¿Qué tipos de apoyo considera que le hacen falta a las cooperativas por parte del gobierno, la sociedad civil y el mundo académico?
3. ¿Podríamos considerar a las cooperativas colombianas como una alternativa de desarrollo frente a posibles tiempos difíciles en la economía? ¿Por qué?
4. Estamos viendo nuevamente movimientos en los que las cooperativas financieras se están abriendo paso y tratando de tomar una posición en el sistema financiero colombiano, como lo es el caso de Bancoomeva en el 2011 y ahora la Central Cooperativa Financiera para la Promoción Social (Coopcentral). Ante esta situación, ¿qué consideraciones cree que deben tener estas entidades para no caer en la debacle que sufrieron los bancos cooperativos en la emergencia económica decretada en 1998?
5. Teniendo en cuenta que el objetivo de las cooperativas es el bienestar social, ¿cómo poder contrarrestar esta situación para lograr el equilibrio entre el bienestar social y la eficiencia económica?