

**COMO SE PREPARAN Y SE FORTALECEN LAS PYME DEL SECTOR
AGRICOLA, COMERCIAL E INDUSTRIAL FRENTE AL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO**

**ALEIDA BENITEZ CASTRO
RAMIRO BETIN RODRIGUEZ
UBALDO CARMONA MARIOTIS
KATHERINE MANJARRES TABOADA
LUIS EMIRO MEZA BERMUDÉZ
JORGE NAVARRO BARRIOS**

**TRABAJO PRESENTADO COMO REQUISITO PARA OPTAR AL TÍTULO DE
CONTADOR**

**UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR
FACULTAD DE CONTADURÍA
BARRANQUILLA
2008**

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	4
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	7
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	10
1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	11
1.4 JUSTIFICACIÓN	11
1.5 OBJETIVOS	12
1.5.1 Objetivo General	12
1.5.2 Objetivos Específicos	13
1.6 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	13
1.6.1 Delimitación Espacial	13
1.6.2 Delimitación Temporal	13
1.6.3 Delimitación Temática	13
2. MARCO REFERENCIAL	14
2.1 ANTECEDENTES	14
2.2 MARCO LEGAL	16
2.3 MARCO TEÓRICO	17
2.3.1 Importancia de las Pyme	17

	Pág.
2.3.2 El Tratado de Libre Comercio (TLC)	19
2.3.3 Las Pyme frente al TLC	25
2.3.4 La contaduría pública y las pyme frente al TLC	28
2.3.5 El Departamento del Atlántico frente al TLC	34
2.4 MARCO CONCEPTUAL	38
3. MARCO METODOLÓGICO	40
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	40
3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA	40
3.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	40
4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN RECOLECTADA	41
5. EXISTENCIA DE LAS PYME	42
6. NÚMERO DE PYME	44
7. FINANCIACIÓN DE LAS PYME	45
8. APOYO A LAS PYME	47
9. GENERACIÓN DE EMPLEO	49
10. LAS PYME FRENTE AL TLC	51
11. SUGERENCIAS Y RECOMENDACIONES	53
12. CONCLUSIONES	56
BIBLIOGRAFÍA	62

INTRODUCCIÓN

La profesión de Contador Público es imprescindible en el desarrollo actual del mundo de los negocios y puede ser ejercida desde una amplia diversidad de sectores de la economía y en distintas funciones dentro de las organizaciones.

La necesidad de información precisa, la creciente complejidad de las operaciones financieras, la cambiante dinámica de las normas contables e impositivas, el impacto de la globalización y la introducción de una amplia gama de sistemas integrados de información contable lo han convertido en un partícipe clave para la organización y control de todo negocio.

Esto hace que el contador cuente hoy con numerosas alternativas para el ejercicio profesional, ya sea en el ámbito empresarial como en el ejercicio independiente de la profesión. Una característica distintiva de esta carrera es su enfoque de negocios y la capacitación para su ejercicio en un ámbito internacional y global.

Estos cambios han dado paso a nuevas formas de ver y analizar el papel de los contadores dentro de las empresas y en su gran mayoría dentro de la sociedad; ya no sólo como el de recolección y generador de información, sino como un pensador que aporte con investigación y conocimiento ideas que ayudarán a mejorar el funcionamiento no solo de las organizaciones, sino de la comunidad en

general, pues éste debe tener antes que formación académica una formación como persona con altas cualidades morales para así fundamentar una nueva técnica contable que se adapte a los requerimientos a nivel mundial.

En la actualidad la contaduría no sólo se concibe como el conocimiento y aplicación de algunas normas contables, pues hay que sumarle el campo de la investigación, lo que requerirá de un mayor esfuerzo, pero los resultados muy seguramente serán buenos ya que el profesional será capaz de aceptar o rechazar ciertas normas o reglas y hasta podrá crear unas nuevas que pueda explicar la realidad económica de las empresas y que facilite la toma de decisiones acertadas.

El presente documento es una investigación sobre un panorama que modifica la estructura de las pequeñas y medianas empresas con la aceptación de un Tratado de Libre Comercio (TLC), lo cual modifica también el rol del contador como base fundamental para la toma de decisiones y apoyo a las administraciones empresariales al facilitar la información de manera confiable y oportuna.

Al hacer un esbozo sobre las exigencias que el TLC impone a las Pyme, se apuntan direcciones precisas y urgentes para asegurar su subsistencia, productividad y competitividad, lo cual redunda en beneficio no sólo de las pequeñas y medianas empresas del Departamento del Atlántico sino también de toda la región y del país en general.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Las pequeñas y medianas empresas en Colombia (PYME) las define la Ley 78 de 1988 como las unidades económicas con personería jurídica o física que cumplan simultáneamente con las siguientes condiciones operativas:

- Que la planta de personal de la empresa no exceda de 199 trabajadores.
- Que el total de activos no exceda de trescientos millones de pesos.

Las Pyme son una fuente de autoempleo y, debido a los avances tecnológicos y nuevas ideas en gestión, se van convirtiendo en modelos de producción personalizada y descentralizada. Las Pyme colombianas se caracterizan por la utilización de insumos de procedencia nacional, tecnología adecuada a sus necesidades y a la utilización intensiva de la mano de obra. Este sector maneja el 92% de los establecimientos agrícolas, industriales y comerciales generando el 52% de los empleos; también aportan la cuarta parte a las exportaciones del sector industrial.¹

¹ PUYANA, David. *El pequeño empresario*. Bogotá: Cali: Universidad del Valle, 2002, p. 15.

Sin embargo, se constata que ocho (8) de cada diez (10) Pyme fracasan en sus primeros cinco (5) años. Al no contar con información actual confiable que les permita tomar decisiones correctas y a tiempo, les resulta imposible concentrarse en hacer dinero. Además, no manejan de forma eficiente su Flujo de Efectivo y así nunca alcanzan la libertad financiera. Es por eso que la ciencia contable puede aportar grandes avances y seguridad a estas empresas.

Otro aspecto a considerar es la importancia de cambiar la cultura laboral de las Pyme, es decir, el entender que los empleados y los clientes representan recursos valiosos y, por tanto, contar con conocimientos y herramientas que permitan aprovecharlos y mantenerlos: es básico para competir hoy en día.

En la actualidad, Colombia negocia con Estados Unidos un Tratado de Libre Comercio (TLC) como una propuesta para abaratar el precio de todos los productos, incluyendo los de canasta familiar, y la convergencia de la inflación hacia niveles internacionales, que son inferiores a los del país: mayor competencia y mayor volumen de producción es el componente para obtener estos resultados. Se maneja la tesis que la reacomodación de la estructura productiva nacional mejora el ingreso real de los colombianos. Este acuerdo comercial de intercambio de productos, servicios y licitaciones públicas, eliminaría las barreras arancelarias entre los dos países.

Frente al TLC, se abren oportunidades para las Pyme, las cuales se resumen a continuación:

- Acceso a mercados: Nuevas oportunidades para la exportación directa y cadenas de valor.
- Subcontratación: Genera condiciones para propiciar economías de escala, crédito más barato, servicios empresariales inaccesibles en forma individual.
- Compras Estatales: Aprovechamiento de los umbrales diferenciados para preservar el mercado de las compras estatales y entrar al de USA.
- Desarrollo de Capacidad Comercial: Reconversión de recursos humanos, incentivo de estrategias empresariales basadas en un incremento constante de la competitividad, cooperación e innovación.
- Acceso a nuevas tecnologías: Mejorar niveles de productividad, favorecer modernización productiva y reducir brecha tecnológica.

Cabe señalar que en Colombia las pequeñas y medianas empresas, por su misma capacidad para innovar y adaptarse a las nuevas condiciones de mercado, se les facilitan su participación en el desarrollo tecnológico y en las exportaciones y, por tanto, el TLC abre nuevos horizontes para su fortalecimiento. A pesar de todo lo anterior, dentro de sus organizaciones existen muchas debilidades, entre las cuales se destacan las siguientes:

- El bajo nivel profesional de los empresarios.

- El tipo de administración de los negocios, en su mayoría sociedades de tipo familiar.
- Poca experiencia en materia de mercadotecnia.
- Reinversión de utilidades en materia prima.
- La contratación de créditos en el mercado informal debido a la complejidad de los trámites en las entidades bancarias.
- Escasa infraestructura de transporte y comunicaciones.

Todas estas debilidades hacen que las Pyme no alcancen el verdadero auge en su funcionamiento y operan en condiciones de baja productividad, lo cual reduce sus utilidades y limita su capacidad de ahorro e inversión. Estas debilidades ponen en peligro su estabilidad frente al TLC.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El presente estudio quiere analizar los procesos de preparación y fortalecimiento que las Pyme adelantan para enfrentarse a las oportunidades y amenazas del TLC. Se resume el problema en un interrogante que orienta la presente investigación, y se formula de la siguiente manera:

¿Cómo se preparan y se fortalecen las Pyme del sector agrícola, industrial y comercial frente al Tratado de Libre Comercio (TLC)?

1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

La formulación del problema se sistematiza de la siguiente manera:

- ¿Qué estrategias y propuestas productivas y competitivas implementan las Pyme para la participación real en el mercado ampliado?
- ¿Qué programas de profundización financiera adelantan las Pyme para su desarrollo sostenible y responsabilidad social?
- ¿Qué apoyo ofrece el sector gubernamental y de cooperación internacional para construir un entorno favorable de desarrollo para las Pyme?
- ¿Qué impactos generan en las Pyme la liberalización del comercio?

1.4 JUSTIFICACIÓN

El tema de este proyecto de investigación, es de mucha importancia porque el Tratado de Libre Comercio ha generado muchos interrogantes en la comunidad empresarial, especialmente en las pequeñas y medianas empresas que no cuentan con altas tecnologías y su financiación no les permite un alto nivel de productividad y competitividad.

La decisión del gobierno colombiano de establecer tratados comerciales con diversos países no debe descuidar los intereses puntuales que afectan a las pequeñas y medianas empresas en el actual proceso de negociación, tema de un

profundo contenido social, económico y político para todas las partes, pero muy poco considerado como una expectativa por los Estados Unidos.

Ante tal escenario, es necesario adelantar estudios sobre los impactos del TLC en las Pyme, ya que al modificar las variables económicas que se han manejado tradicionalmente en el país, se pueden generar impactos negativos o positivos en los niveles de vida en Colombia.

El tema es pertinente para los estudiantes de Contaduría Pública a quienes se les exige la exploración e investigación de los diferentes temas sociales y económicos del país, pues ello contribuye a su preparación como profesionales para la gestión y el control de las empresas, razón por la cual permitirán que la Contaduría Pública juegue un papel esencial e importante en la construcción de un país más justo y equitativo, con igualdad de oportunidades para la dignificación de su población.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo General. La investigación se propone, como Objetivo General, establecer los procesos de preparación y de fortalecimiento de las Pyme del sector agrícola, industrial y comercial frente al Tratado de Libre Comercio (TLC)

1.5.2 Objetivos Específicos. Para alcanzar este objetivo, se formulan los siguientes Objetivos Específicos:

- Identificar las estrategias y propuestas productivas y competitivas que implementan las Pyme para la participación real en el mercado ampliado.
- Determinar los programas de profundización financiera que adelantan las Pyme para su desarrollo sostenible y responsabilidad social.
- Establecer los apoyos que ofrecen el sector gubernamental y de cooperación internacional para construir un entorno favorable de desarrollo para las Pyme.
- Identificar los impactos que generan en las Pyme la liberalización del comercio.

1.6 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.61 Delimitación Espacial. El estudio se realizará en el sector urbano y rural del Departamento del Atlántico (Colombia).

1.62 Delimitación Temporal. Se tendrán en cuenta las Pyme que funcionan en el Departamento en el año 2007. La investigación se realiza en el primer semestre del año 2008.

1.63 Delimitación Temática. Se focalizan las Pyme del sector agrícola, industrial y comercial.

2. MARCO REFERENCIAL

2.1 ANTECEDENTES

El surgimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pyme) presenta dos modalidades, a saber:

- Por un lado, aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado. Se desarrollaron dentro del sector formal de la economía.
- Por otro lado, aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento.²

Las Pyme en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía mundial en los años 50's y 60's, durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones. Este modelo exhibió gran dinamismo, lo que les permitió en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido realizar un "proceso de aprendizaje" con importantes

² IMPI. *Impulso al fortalecimiento de las PYME0* Madrid: Ministerio de Industria y Energía, 1995, p. 12.

logros aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc.³

Estas limitaciones fueron adquiriendo un aspecto lo suficientemente negativo como para afectar tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándola de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante los 70's, época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por su supervivencia que las sumió en una profunda crisis que continuó en la década de los 80's. Esta sería entonces, la segunda etapa en la historia de la evolución de las Pyme.

Por el contrario, los cambios que se vienen sucediendo desde 1999 en lo que a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna se refiere, parecen indicar el comienzo de una nueva etapa para las Pyme, con algunos obstáculos que aún deben superarse.

La aparición de nuevas tecnologías, por un lado, y la búsqueda de una contemplación entre resultados económicos y sociales, por otro, están llevando a la industria en otros países, a diseñar plantas industriales de un tamaño en muchos casos inferior al que hubiera adoptado una década atrás.

³ OHMAE, K. El despliegue de las economías regionales. Oportunidades y desafío empresarial. Bilbao: Ediciones DEUSTO, 1996, p. 35.

Si esta tendencia se generaliza, a largo plazo esta conducta empresarial modificará la estructura industrial.

2.2 MARCO LEGAL

Con el fin de promover el desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas, el Congreso de la República de Colombia expidió la Ley 590 de julio de 2000, teniendo en cuenta sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre los actores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y la capacidad empresarial de los colombianos.

La Ley promueve para las Pyme el acceso a mercados de bienes y servicios, la adquisición de materias primas, insumos, capital y equipos, formación del talento humano, asistencia para el desarrollo tecnológico y el acceso a financiación.

Adopta una definición para las Pyme como toda unidad de explotación económica realizada por persona natural o jurídica en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a la siguiente clasificación:

- Mediana Empresa, si su planta de personal está comprendida entre 51 y 200 trabajadores, con activos totales por valor entre 5.001 y 15.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

- Pequeña Empresa si cuenta entre 11 y 50 trabajadores y activos totales de 501 y 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.
- Microempresa, con planta de personal no superior a 10 trabajadores y activos totales inferior a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Esta Ley fue modificada por la Ley 905 de agosto de 2004, elevando a 30.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes para las medianas empresas. Se mencionan algunas normas que reglamentan las anteriores Leyes, a saber:

- Decreto 393 de 2002 que reglamenta el Registro Único Empresarial y se fijan tarifas para registro de proponentes y mercantil.
- Decreto 1126 de 2002, por el cual se actualiza el Decreto anterior.
- Decreto 1780 de 2003, por medio del cual se crea el Premio Colombiano a la Innovación Tecnológica Empresarial para las Mipyme.
- Decreto 734 de 2004, por medio del cual se modifica el artículo 6º del Decreto 1780 de 2003.
- Resolución 1022 de 2004, que expide el reglamento de que trata el artículo 3º del Decreto 1780 de 2003.

2.3 MARCO TEÓRICO

2.3.1 Importancia de las Pyme. Las razones que demuestran la importancia de las Pyme en la actual economía mundial y nacional se enumeran a continuación:

- Aseguran el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra, cumpliendo un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral.
- Tienen efectos socioeconómicos importantes, ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado, favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.
- Obtienen economía de escala a través de la cooperación interempresarial, sin tener que reunir la inversión en una sola firma.⁴

Debido a que desarrollan un menor volumen de actividad, las Pyme poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resulta una buena fuente generadora de empleo, sobre todo para profesionales y personal calificado. Es por eso que en la casi totalidad de las economías de mercado las pequeñas, medianas y microempresas constituyen una parte sustancial de la economía.

⁴ DOMINGUEZ, R. *Promoción y reestructuración de pequeñas y medianas empresas*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo, 1996, p. 11.

Para citar un ejemplo de la importancia que tienen las Pyme a nivel mundial, se demuestra que en la Comunidad Europea el 95% de las Pyme concentran las 2/3 partes del empleo total (60% en el sector industrial y más del 75% en el sector servicios)⁵ Es por eso que en cada vez más se incrementa en la Comunidad Europea la necesidad de desarrollar el espíritu de empresa y de rebajar las cargas que pesan sobre las Pyme.

2.3.2 El Tratado de Libre Comercio (TLC). Frente a las negociaciones que el gobierno colombiano diligencia ante Estados Unidos para la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC), se considera pertinente definir sus ventajas y desventajas para las Pyme, aclarando los temas que se negocian e identificando los estamentos involucrados en el proceso.

La historia de los tratados de libre comercio no es extraña para Colombia, pues desde hace mucho tiempo se han venido realizando con países vecinos. Como prueba de esta afirmación se citan, entre otros, los siguientes:

- Con la Comunidad Andina (CAN), que incluye a Colombia, Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela.
- El G-3 que fue suscrito entre Colombia, Venezuela y México.
- El Tratado de MERCOSUR, entre Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y países de la Comunidad Andina.

⁵ VAZQUEZ, A. y GAROFOLI, G. *Desarrollo económico local en Europa*. Madrid: Colegio de Economistas de España, 1995, p. 22.

- Los acuerdos de libre comercio suscritos por Colombia con Chile, Brasil, México, Paraguay, Argentina y Uruguay o Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).
- El Pacto para el Desarrollo ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) es el intento de un comercio libre entre 34 países del continente americano.
- La Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de Drogas (ATPDEA) es un régimen de preferencias unilaterales comerciales otorgadas por Estados Unidos a los países andinos.⁶

La experiencia de muchos años permite dar un concepto de Tratado de Libre Comercio como un acuerdo entre varios países que reglamenta sus relaciones comerciales a fin de aumentar el flujo de servicios, bienes e inversiones, lo cual es garantía de desarrollo económico y social.

El Plan de Desarrollo aprobado por el Congreso de la República en el año 2003 prevé las negociaciones para acuerdos de libre comercio con Estados Unidos, Canadá y la Comunidad Europea como estrategia para promover un comercio e inversión estables, garantizando el acceso a productos y servicios del país a los mercados externos.

⁶ MOQURO, Horacio Roberto. *La Decisión: Aportes para la Integración Latinoamericana*. Caracas: Editorial Nueva Política, 2002, p. 18.

Los temas a negociar se han definido en las diferentes mesas de discusión: acceso a mercados, agricultura, servicios, inversión, subsidios, política de competencia, derecho de propiedad intelectual, solución de diferencias y compras del sector público.

Es preciso anotar que el TLC es una propuesta para abaratar el precio de todos los productos, incluyendo los de canasta familiar, y la convergencia de la inflación hacia niveles internacionales, que son inferiores a los del país: mayor competencia y mayor volumen de producción es el componente para obtener estos resultados. La reacomodación de la estructura productiva nacional mejora el ingreso real de los colombianos.

Las etapas para la aprobación del TLC se presentan a continuación: el Ejecutivo negocia y celebra el acuerdo, el Congreso de la República lo aprueba a través de una Ley de Tratado, y la Corte Constitucional verifica su validez constitucional. De esta manera, se convierte en Ley de la República y entra en vigor. En la negociación sólo intervienen funcionarios de gobiernos de países involucrados, pero en cada país el gobierno concerta con la sociedad civil las posiciones negociadoras. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo es la entidad responsable de la coordinación de negociaciones entre el gobierno y el sector privado.⁷

⁷ DECLARACIÓN DE LOS PRESIDENTES ANDINOS. *Para Nosotros Patria es América*, Cartagena: Junta del Acuerdo de Cartagena, 2004, p. 4.

El ALCA fue, desde la óptica capitalista norteamericana, un instrumento decisivo para consolidar la hegemonía del capital financiero y de la producción de sus trasnacionales sobre América Latina y erradicar definitivamente en ella cualquier proyecto de desarrollo autónomo. Era también un arma de importancia en la lucha del capital estadounidense con Europa y Japón y los capitales de ese origen.⁸

Desde los comienzos de la iniciativa estadounidense, siempre hubo países de Latinoamérica que manifestaron sus reservas respecto al texto completo del ALCA. Venezuela manifestó que no ingresaría al acuerdo y propuso en cambio la Alternativa Bolivariana de las Américas (ALBA). Brasil y Argentina en los últimos dos años endurecieron sus posturas acerca del desmonte de los subsidios agrícolas, las compras públicas, la propiedad intelectual y los derechos antidumping, haciendo que las proyecciones de lograr un acuerdo multilateral para comienzos del 2005 se estancaran.

Los gobiernos colombianos de Andrés Pastrana y el actual de Álvaro Uribe, en ilegítima representación de los colombianos, se mostraron siempre como incondicionales a la hora de firmar el texto del ALCA, y nunca tuvieron ninguna postura propia, ninguna reserva, siempre en defensa del proyecto.

Las luchas de masas en Suramérica han sido golpes graves para la perspectiva del ALCA: El levantamiento popular boliviano que obligó a renunciar al presidente

⁸ RODRICK, Dani. *Como hacer que la Apertura funcione*. Bogotá: Ediciones Tercer Mundo, 2005, p. 39.

Sánchez de Lozada, la consulta popular y manifestaciones anti-ALCA en Brasil, la derrota de los Golpes de Estado en Venezuela, las movilizaciones indígenas en Ecuador, el desprestigio de Toledo en Perú y el posible cambio de gobierno en Uruguay, son parte de los hechos que, para detener el ALCA, se han unido a las contradicciones entre los productores agrarios y los subsidios norteamericanos, las mismas contradicciones que hicieron fracasar la reunión de la OMC en Cancún frente a representativas manifestaciones de protesta.⁹

Tras la imposibilidad de un ALCA en el corto plazo, la administración Bush, representante emblemático de las corporaciones transnacionales de origen norteamericano, optó por la estrategia de adelantar “negociaciones” bilaterales con aquellos países que contaran con gobiernos manipulables que no tuvieran capacidad autónoma de negociación. Desde que Uribe Vélez obtuvo la presidencia de Colombia se perfiló como la punta de lanza de la militarización norteamericana de Sur América y como el principal impulsor del ALCA; ahora su administración es la gestora de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos involucrando de una vez a Ecuador y Perú en dicha “negociación”, a la vez que actúa como caballo de Troya del ALCA en el acuerdo entre la Comunidad Andina y el Mercosur. Bolivia es invitada como observadora, poniéndose en la fila para un TLC en el mediano plazo como si fuese un cordero, guiado servilmente por Uribe, para ponerse en hilera ante la boca del lobo.

⁹ RODRICK, Dani. Op. cit., p. 45.

El TLC implicará un nuevo tipo de regulación de la economía trasnacional de origen norteamericano, que tocará todas las políticas públicas de los países andinos. Como ha manifestado el vocero del gobierno de Colombia, el ministro de Comercio, “todo se negociará. No se excluirá ningún sector productivo, ni capítulo ni tema relacionado con la actividad económica”.¹⁰ El término “negociación” no pasa de ser un formalismo, pues el grueso de las temáticas está definido en forma unilateral y es muy poco lo que puede hacerse para evitar sus efectos destructivos. La base del tratado descansa sobre los principios de la OMC, organización que opera en función de las multinacionales y del capital especulativo financiero.

La responsabilidad del gobierno es grande y no se limita a la conducción de las negociaciones. El mantenimiento de la estabilidad macroeconómica es fundamental. No habrá tratado comercial que sirva si los inversionistas perciben que la economía colombiana es volátil. Por otra parte, es vital para Colombia hacer más énfasis que nunca en mantener la estabilidad en las reglas de juego para los inversionistas, y para los negocios. Hay que proyectar el mensaje de un país comprometido con su inserción en la comunidad internacional.

Por otra parte, es necesario un trabajo entre gobierno y empresarios para fortalecer la imagen del país y conseguir apoyo en Estados Unidos, tanto para el

¹⁰ RODRICK, Dani. Op. cit., p. 61.

tratado como para los negocios que deberían venir después. Se requiere que gobierno, empresarios y sociedad establezcan una posición conjunta sobre los puntos esenciales que el país buscará en el acuerdo. La solidez de una posición común se reflejaría en una mejor negociación y en un despegue más rápido de los negocios tras la firma del acuerdo.

En cuanto a los empresarios, el trabajo es muy exigente; se requiere un cambio de mentalidad para que se anticipen e identifiquen las oportunidades. Esto implica trabajar en el conocimiento de los nuevos mercados para identificar nichos en donde puedan ser competitivos en un entorno de TLC.

2.3.3 Las Pyme frente al TLC. Hay que entender cómo se hacen los negocios con Estados Unidos y poner especial cuidado en aspectos culturales en los que hay diferencias, como la importancia que se le da al cumplimiento. Así mismo, los empresarios del país tienen que participar activamente en generar relaciones de negocios con los otros mercados. La preparación es una obligación de todos, la PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas), por ejemplo, corren riesgos si no aceleran su transformación. En un país en el que la pequeña y mediana empresa representa más del 40% de la producción total y un 30% de las exportaciones no tradicionales, es importante que se les preste especial atención para evitar traumatismos.¹¹

¹¹ PUYANA, David. *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*. Bogotá: Ediciones Tercer Mundo, 2005, p. 19.

La internacionalización de las pequeñas, medianas y micro empresas, el mejoramiento de su productividad así como de la oferta de sus productos al mercado interno, hacen parte de las estrategias propuestas por las Pyme para la construcción de la Agenda Interna que coordina Planeación Nacional, de cara al Tratado de Libre Comercio.¹²

Con la participación de Acopi y el apoyo del Consejo Gremial Ampliado, los empresarios han definido propuestas productivas de carácter regional. El documento presentado por los dirigentes gremiales al Departamento Nacional de Planeación define diez estrategias, la primera de ellas relacionada con el mejor ejercicio del comercio exterior e incluye el fortalecimiento del sistema que lo rige a través de proyectos como un Centro de Asesoría Técnica en Comercio Exterior e Integración Regional, así como la dinamización en la formación de nuevos negociadores que viene implementando el Ministerio de Comercio y la Cancillería. De otro lado, teniendo en cuenta que existen vacíos en la información estadística que permita medir el comportamiento de los sectores industrial y empresarial del país, se propone la construcción de bases y datos para las Pyme.

Como tercera estrategia, los pequeños y medianos empresarios hicieron énfasis en la necesidad de desarrollar una política activa en favor del sector. En este caso se recogen temas como la subcontratación industrial; fortalecimiento de

¹² ACOPI. *Documento del 51º Congreso de las Pyme*. Bogotá: Consejo Superior de Pyme, 14 de Julio de 2004, p. 3.

plataformas especializadas en remanufactura, reforma a la Ley 80 y acceso a la oferta exportable Pyme a las compras estatales en los Estados Unidos.

En el área tecnológica y de innovación, se identificó la necesidad de consolidar núcleos de asistencia técnica sectorial que aglutinen la oferta de servicios nacionales e internacionales, así como el desarrollo de programas de reconversión y transferencia de tecnología entre las pequeñas y medianas empresas.

Dentro de la quinta estrategia, además de sugerir la creación de un Observatorio de la Competencia, las Pyme priorizaron el control de las prácticas restrictivas que afectan el abastecimiento de materias primas e insumos, así como la competencia en subsectores estratégicos como las confecciones, manufacturas de cuero, metalmecánica, industria gráfica, alimentos y plástico.

Para la estrategia de formación empresarial se priorizó en el tema de comercio exterior e integración, dentro de la cual deben jugar un papel de primer orden el Sena y las universidades. Desde lo público, es indispensable que las entidades divulguen el conocimiento en las áreas de comercio exterior y economía de los tratados, entre otras tareas.

Otro de los temas propuestos tiene que ver con la iniciación exportadora y la diversificación de su oferta en el mercado internacional. En acceso al crédito se recogen acciones como un programa de profundización financiera para las Pyme.

Entre otros aspectos, consideran conveniente revisar el papel de banca de desarrollo, incluyendo el rediseño en las funciones de instituciones como Findeter, Bancoldex, Finagro y Fonade.

Las dos últimas estrategias definidas por las Pyme tocan los temas del desarrollo sostenible y la responsabilidad social, como compromiso con las metas del Milenio. De otro lado, dentro de los temas de Agenda Interna, las micros, pequeñas y medianas empresas incluyeron ocho apuestas productivas regionales, que se integran a las definidas en los departamentos a partir de los foros encabezados por las cámaras de comercio y las entidades locales.

2.3.4 La Contaduría Pública y las Pyme frente al TLC. El manejo contable de los estados financieros públicos y privados es esencial para garantizar la pulcritud y eficiencia institucional y empresarial. Pero con demasiada frecuencia se utiliza para facilitar y esconder fraudes y amañadas presentaciones del real manejo presupuestal.

En los últimos años han salido a la luz pública escándalos internacionales de malversaciones multimillonarias que arruinan a decenas de miles de personas y a naciones enteras. La Contaduría tampoco ha escapado la rapacidad estadounidense, que todo lo pretende manipular como herramienta de dominio global. La inmensa mayoría de contadores colombianos pugnan por la honestidad y eficiencia que deben caracterizar su oficio, rechazan el control foráneo de su

profesión y defienden que ésta debe servir a los intereses de la nación y sus sectores productivos.

El Tratado de Libre Comercio que el país ha concertado con Estados Unidos implica algunos estándares internacionales que las firmas multinacionales de auditoría quieren imponer a la contabilidad, la auditoría y la contaduría, con lo cual prepararían el terreno para el monopolio total de los servicios contables en Colombia. Tal imposición se encuentra plasmada en un proyecto de ley sobre adopción de tales estándares, preparado e impulsado por funcionarios del gobierno de Uribe, organizados en un comité interinstitucional. Este es uno de los hechos que demuestra la verdadera agenda interna que se viene desarrollando desde el gobierno para facilitar las pretensiones de las multinacionales y de Estados Unidos en los Tratados y Acuerdos de Libre Comercio.¹³

Esta decisión es un irrespeto a la soberanía nacional al poner en manos de organismos privados extranjeros las decisiones sobre regulación contable colombiana e imponer a las empresas colombianas, mayoritariamente micros, pequeñas y medianas (Pyme), normas contables elaboradas para favorecer a las multinacionales y empresas que cotizan sus acciones en el mercado financiero global.

¹³ PUYANA, David. *La dimensión local del desarrollo*. Bogotá: Ediciones Suramericana, 2006, p. 32.

Es necesario defender un ejercicio profesional de la Contaduría y un desarrollo científico de la contabilidad, basado en el respeto de las características socio-económicas y la identidad cultural de cada país, orientado al desarrollo nacional y que sirva a las pequeñas y medianas empresas, dejando claro que las pocas empresas que deben presentar información financiera según estándares internacionales no pueden tomarse como pretexto para imponer su adopción a todo el mundo empresarial.

Las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y la adopción de los estándares internacionales para contabilidad, auditoría y contaduría, se consideran, entonces, como una amenaza para todos los contadores públicos colombianos. El monopolio del servicio profesional contable es un anuncio de la desaparición del ejercicio profesional de los contadores.

El TLC es un beneficio para las corporaciones monopolistas transnacionales y abre camino a los inversionistas internacionales para los sectores de financiación, bienes facturados, productos agrícolas y prestación de servicios. Los procesos de globalización son campañas desde Estados Unidos, que se proyectan en lo económico y lo militar en una concepción de libre mercado para las multinacionales.

Se debe recordar que las multinacionales tienen los recursos suficientes para aliviar la pobreza y el dolor de millones de seres humanos, víctimas de desastres

naturales, hambre, guerras y epidemias curables. Sin embargo, han demostrado su insensibilidad y falta de visión preventiva en pro del desarrollo humano. Lo peor es que la política gubernamental en Colombia coloca los recursos del país en manos de estas transnacionales en vez de fortalecer las micros, pequeñas y medianas empresas colombianas.

El contador público hace parte de una profesión privilegiada de impacto social y económico que debe superar la mediocridad de los intereses de negocios privados como también los oscuros acuerdos comerciales que imponen sus condiciones a favor de los países poderosos y dominantes.

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos augura un servicio profesional contable exclusivo para las grandes firmas multinacionales de servicios contables, extinguiendo la Contaduría Pública como profesión liberal. Esta situación conlleva un impacto negativo sobre las Pyme, que disminuirían y perderían toda posibilidad de tener información contable de calidad y de manera oportuna. Además, sería imposible contar con información contable para tasar los impuestos por no ser oportuna. Es la forma de adecuar nuestra legislación a los requerimientos de las multinacionales que actúan por medio del gobierno norteamericano.¹⁴

Estos planes y acciones se adelantan sin ninguna compensación para los contadores colombianos, quienes no tienen ni la más remota posibilidad de ejercer

¹⁴ PUYANA, David. Op. cit., p. 51.

en otros países donde también están presentes las firmas multinacionales y mucho menos en Estados Unidos donde ni siquiera los estudios profesionales, ni la formación como contadores públicos, ni la tarjeta profesional son reconocidos para ejercer como contadores públicos certificados.

La Contaduría Pública es, en la actualidad, una profesión altamente estratégica para el desarrollo económico y social de las comunidades colombianas, pues la contabilidad es un saber indispensable para el funcionamiento del sistema socio-económico y la comprensión de la realidad social, ambiental y cultural. Es por eso que se valora el TLC como lesivo para la economía colombiana, al sustituir el modelo de fiscalización por el modelo de auditoría que sólo mira el pasado eliminando las posibilidades de desarrollo organizacional y profundizando las anomalías de información y confianza interna y entorno de las entidades. También se pretende eliminar valores como la responsabilidad e independencia, otorgando nuevos privilegios al interés privado en detrimento del interés público.

La información producida con base en normas internacionales sólo interesa a oferentes de valores en mercados públicos de valores, en los cuales únicamente participan una proporción inferior al uno por mil de las organizaciones, lo cual hace improcedente la adopción de normas generales como las están exigiendo instituciones multilaterales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Por el contrario, los pequeños y medianos empresarios colombianos, han manifestado la necesidad de una contabilidad que aporte desarrollo organizacional y productivo, mediante sistemas de información y control contable relevante, pertinente y que promueva la productividad. Tales exigencias no son satisfechas ni tomadas en cuenta por las actuales normas contables de enfoque internacional, las cuales centran sus objetivos en la provisión de información financiera externa a inversores financieros trasnacionales.

Las anteriores consideraciones implican un compromiso por la defensa de la soberanía del Estado y el derecho al trabajo de los nacionales, hoy amenazados por el monopolio de grandes firmas multinacionales. Sin embargo, se afirma que la adopción de normas contables sólo puede ser posible sobre la base de respetar la identidad y soberanía de las naciones y reconocer las diferencias estructurales de los contextos sociales y económicos diversos. En tal circunstancia, sólo deben aplicarse Normas Internacionales de Contabilidad para empresas definidas como de interés público, es decir aquellos operadores de transacciones financieras internacionales, los oferentes de valores en mercados internacionales, las comercializadores internacionales y los usuarios de crédito internacional.

Para el caso de las micros, pequeñas y medianas empresas, existen vacíos y compromisos no cumplidos que reconoce la actual normativa contable que tiene en cuenta las diferencias y fortalezas del contexto de las propias empresas colombianas.

2.3.5 El Departamento del Atlántico frente al TLC. El Departamento del Atlántico es una entidad territorial integrada por 22 municipios y el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla que sustenta su riqueza económica en tres sectores: comercio, industria y servicios.

El sector comercio es el más importante y está centrado en el servicio y el transporte, que se desarrolla básicamente a través del puerto marítimo de Barranquilla, capital del Departamento. Situada sobre el mar Caribe, es la puerta de salida al exterior de los productos de mayor explotación del Departamento. También es el punto de referencia del comercio exterior colombiano, con una intensa actividad mercantil. El río Magdalena constituye la gran vía fluvial de transporte y comercio entre las regiones productivas del Departamento: es la conexión entre el interior y el puerto internacional de Barranquilla.

Las zonas industriales por excelencia se hallan en Barranquilla, Soledad y Malambo. Entre las industrias se destacan, entre otras, alimentos, bebidas, confecciones y textiles, cueros, productos químicos, productos plásticos, productos metálicos, maquinaria y equipos. La población alcanza su mayor densidad en los municipios de Barranquilla, Soledad y Malambo, donde está concentrada la mayor parte de las actividades económicas.

El Departamento del Atlántico es un dinámico centro industrial, comercial y de servicios de Colombia; es cuna de compañías, tales como: de aviación, teléfonos y

correo, representativas de la economía nacional, algunas de las cuales son líderes en Colombia. Aquí tiene asiento uno de los grupos económicos de mayor preponderancia en el ámbito internacional, el "Grupo Santodomingo.

La internacionalización de la economía colombiana ha abierto un importante espacio para los negocios, lo cual convierte al Departamento del Atlántico en una de las regiones más oñionadas del país para jugar un papel protagónico como plataforma de comercialización con el TLC. Para enfrentar este reto, el Departamento cuenta con innumerables factores básicos y avanzados, dentro de los cuales sobresalen los siguientes: Estratégica localización geográfica; cercanía al río Magdalena; eje de la Región Caribe Colombiana; abundantes recursos naturales renovables y no renovables; eficiencia en los servicios públicos; puerto de comunicaciones Además de los anteriores factores básicos, el Departamento cuenta con un recurso humano altamente calificado, una nueva generación empresarial interesada en el desarrollo económico y social local, favorable legislación tributaria para la inversión y condiciones estables de seguridad: El Atlántico es el único territorio continental de Colombia que se encuentra libre del conflicto armado abierto que vive el país.

El área disponible del puerto, distribuida en amplios muelles, bodegas y patios, permite movilizar hasta 4'000.000 de toneladas de carga al año, tiene una longitud de 1.058 metros lineales, un área de bodega y patios de 36.641 y 180.000 metros cuadrados, respectivamente. El Puerto tiene seis muelles y un área total de

1.029m², con 500.000 m² de dársenas, calado con 30 pies de profundidad, 1.058 m de muelles marítimos y 550 m de muelles fluviales, lo que permite el arribo de varias líneas marítimas con frecuentes itinerarios, facilitando así que los productos procesados en la Zona Franca salgan a los mercados mundiales en forma inmediata.¹⁵

El Aeropuerto Internacional Ernesto Cortissoz, considerado segundo en importancia en Colombia en lo referente al movimiento internacional de carga y uno de los que registra mayor movilización internacional de pasajeros, se localiza a 12 Km. de Barranquilla y presenta las siguientes características físicas: pista, 5.000 metros de longitud con 45 metros de ancho; superficie elaborada en concreto de cemento; rampas nacionales e internacionales de 69.000 y 51.000 metros cuadrados, en su orden. Su actividad económica representa un porcentaje de participación del 33% dentro del producto interno bruto local.¹⁶

La Zona Franca de Barranquilla cuenta actualmente con un área desarrollada de 1'000.000 m², al lado del Terminal Marítimo y Fluvial, goza de la ventaja de estar ubicada a sólo 30 metros del puerto y muelle de embarque de la ciudad.

El Parque Industrial Malambo S.A. (PIMSA), localizado estratégicamente en el área metropolitana de Barranquilla, con puerto propio, a 30 minutos del centro de

¹⁵ CÁRDENAS, Mauricio. *La Implosión de la Productividad*. Bogotá: Revista Carta Financiera, N° 124, 2004, p. 15.

¹⁶ Id., p. 22.

Barranquilla y a sólo 7 minutos del aeropuerto. El Parque ha logrado desarrollar una óptima y exclusiva infraestructura de servicios de acueducto, alcantarillado, iluminación externa, red telefónica de microondas, básculas, puerto sobre el río Magdalena, depósito habilitado público aduanero, sucursal bancaria y otros, para la instalación de empresas industriales, comerciales y de servicios.

El NAP de Telecom (Network Access Point), incluye conexión a la principal red, Internet, además de un punto donde varias redes de acceso a Internet se conectan. La localización geográfica en Pelú, Puerto Colombia, la infraestructura de equipos instalados y la llegada de los cables submarinos a este lugar le permiten a Telecom conectar su NAP con los siguientes cables submarinos: el primer cable, el Panamericano y la interconexión con el cable Maya que termina en Tolú. Además, está conectado al sistema Andino de Internet al cual ya están interconectados Ecuador y Venezuela. Con el interior del país, el NAP se conecta por medio de la red de transporte de datos.¹⁷

Barranquilla, su capital, es una ciudad cosmopolita y el centro urbano más grande de la Costa Caribe Colombiana. La importancia de la ciudad como centro comercial e industrial está dada por su condición de puerto marítimo, fluvial, aéreo y de telecomunicaciones. Por éstas razones a Barranquilla también se le conoce como "la Puerta de Oro de Colombia". Barranquilla esta ubicada en la esquina más estratégica de Sur América. Es la ciudad industrial colombiana que esta más

¹⁷ CÁRDENAS, Mauricio. Op. cit., p. 26.

cerca de los Estados Unidos, Venezuela y la Comunidad Económica Europea, principales socios comerciales del país. Una de las mayores fortalezas de Barranquilla es su estratégica posición geográfica en las rutas comerciales entre el Norte, el Centro y Sudamérica; la ciudad cuenta con el acceso conveniente al mercado de las Islas Caribes, Houston y a través del Canal de Panamá, a los Estados Unidos occidentales y Asia.

Barranquilla, por la troncal del Caribe, está a una hora 25 minutos de la ciudad de Santa Marta (capital del departamento del Magdalena). Con Cartagena (capital del departamento de Bolívar) se comunica por la Autopista al Mar a una hora y 25 minutos, o por la carretera de La Cordialidad a una hora y 50 minutos.

2.4 MARCO CONCEPTUAL

A continuación se explica la acepción adoptada en el presente trabajo de algunas palabras que se consideran claves, con el fin de facilitar la comprensión de su lectura.

ALADI. Asociación Latinoamericana de Integración.

ALBA. Alternativa Bolivariana de las Américas.

ALCA. Área de Libre Comercio de las Américas

ATPDEA. Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de Drogas.

MEDIANA EMPRESA. Unidad de explotación económica realizada por persona natural o jurídica en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, con una planta de personal comprendida entre 51 y 200 trabajadores, con activos totales por valor entre 5.001 y 30.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

MICROEMPRESA. Unidad de explotación económica que se diferencia de la Mediana Empresa cuando cuenta con planta de personal no superior a 10 trabajadores y activos totales inferior a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

NAFTA. Tratado de Libre Comercio de Norte América.

OMC. Organización Mundial del Comercio.

PEQUEÑA EMPRESA. Unidad de explotación económica que se diferencia de la Mediana Empresa si cuenta entre 11 y 50 trabajadores y activos totales de 501 y 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

TLC. Tratado de Libre Comercio como un acuerdo entre varios países que reglamenta sus relaciones comerciales a fin de aumentar el flujo de servicios, bienes e inversiones, lo cual es garantía de desarrollo económico y social. En la actualidad, se diligencia este acuerdo entre Colombia y Estados Unidos.

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación que se ajusta a las condiciones y características del Proyecto es el Descriptivo, el cual permite analizar los rasgos y características esenciales del fenómeno en estudio.

3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

Se consideran como población las Pyme del departamento del Atlántico cuya actividad económica se desarrollan en el sector industrial, comercial y agropecuario. Se tomará como muestra nueve (9) Pyme, tres (3) de cada sector en estudio.

3.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Como Fuente Primaria que permite al grupo investigador recolectar datos de manera directa, se utilizará la Entrevista a funcionarios de las Pyme. Como Fuente Secundaria que obtiene información previamente elaborada, se revisarán documentos, libros, revistas y datos de Internet sobre el tema en estudio.

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN RECOLECTADA

Se entrevistó a un (1) funcionario de la Cámara de Comercio, dos (2) funcionarios de Pyme industriales, dos (2) de Pyme comerciales y dos (2) de Pyme Agrícolas. Se revisó la literatura accesible sobre el tema, y los resultados se consignan a continuación, a manera de conclusiones. La revisión de literatura y las entrevistas tenían como objetivo dar respuesta a los siguientes interrogantes:

- a) ¿Qué y cuántas Pyme funcionan en el Departamento del Atlántico en el sector agrícola, industrial y comercial?
- b) ¿Puede compararse la productividad de las grandes empresas con las de las Pyme?
- c) ¿Ha habido capacitación y entrenamiento para el recurso humano de las Pyme?
- d) ¿Existen incentivos para el recurso humano de las Pyme?
- e) ¿Qué apoyo reciben las Pyme del gobierno?
- f) ¿Hay apoyo financiero para las Pyme?
- g) ¿Tienen las Pyme facilidades para el desarrollo tecnológico y mejoramiento de su productividad?
- h) ¿Qué expectativas tienen las Pyme frente al TLC?

4.1 EXISTENCIA DE LAS PYME

En la estructura económica del Departamento del Atlántico se encuentra la coexistencia de empresas de distinta envergadura, y el mismo fenómeno si se analizan los distintos sectores de la economía. Se interpreta, entonces, que la dimensión de una empresa no esta relacionada con un determinado sector de actividad, y no existe una actividad donde inevitablemente las empresas deben tener una dimensión dada para funcionar.

Sin embargo, se encuentran sectores más dinámicos que otros, actividades que cuentan con mayores ventajas comparativas frente a otras, pero siempre se encuentran empresas pequeñas, medianas y grandes. Así, por ejemplo, en el sector manufacturero y agropecuario el fenómeno de economía de escala tiene gran importancia.

Por otro lado, en la actual economía mundial se observa claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y de los mercados, la liberización del comercio y el intercambio entre bloques económicos regionales. Dentro de este proceso, las Pyme deben cumplir un papel destacado, debido a la nueva concepción de la competencia que contempla la capacidad de las empresas para responder en la forma adecuada a los cambios en el mercado internacional, adaptándose a los tipos de bienes producidos, cantidad y calidad de mano de obra, insumos, etc.

Estos procesos exigen un replanteamiento de las Pyme, pues es en este contexto donde encuentran su verdadera razón de ser, ya que constituyen las organizaciones mas capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleo, con lo que representan un importante factor de política de distribución de ingresos a las clases media y baja, con lo cual fomentan el desarrollo económico de toda una Nación.¹⁸

4.2 NÚMERO DE PYME

La Cámara de Comercio de Barranquilla ofrece datos actualizados de la existencia de Pyme en el Departamento del Atlántico, y se constató la información que a continuación se presenta:

EMPRESA	SECTOR	NUMERO	SUBTOTAL
Mediana	Agropecuario	24	504
	Industrial	186	
	Comercial	294	
Pequeña	Agropecuario	89	1.003
	Industrial	676	
	Comercial	238	
TOTAL PYME			1.507

Si se hace una comparación entre las grandes empresas y las Pyme, se obtiene el siguiente cuadro:

¹⁸ BIANCHI, P. *Nuevo enfoque en el diseño de políticas para las Pyme*. Buenos Aires: CEPAL, Documento de Trabajo 72, 1996, p. 32.

PRODUCTIVIDAD LABORAL DE LAS PYME
(1980 – 2007 en número de veces)

TAMAÑO DE LA EMPRESA	1980	1985	1991	1996	2001	2005	2007
Pequeña	3.1	3.3	3.5	3.7	2.9	2.7	2.5
Mediana	2.1	2.1	2.1	2.1	1.9	1.9	1.8

FUENTE: DANE 2008.

Se observa que luego de ser mayor las grandes empresas en el período de 1980, disminuyó en el 2001 y su decrecimiento ha sido cada vez mayor. La tendencia es el aumento de la productividad de las Pyme.

4.3 FINANCIACIÓN DE LAS PYME

Los procesos de financiación para las Pyme se distinguen por la restricción crediticia y que provoca la merma de la actividad de las Pyme, al tiempo que se observa la falta de instrumentos adecuados de créditos que inspiren seguridad y fluidez alas transacciones.

En el tema de financiamiento, se espera que la banca oficial se reestructure bajo condiciones de eficiencia oficial hacia las Pyme, ya que muchas grandes empresas tienen fondos financieros excedentes o están en mejores condiciones de acceder a los requisitos y exigencias de la banca privada e, inclusive, obtener líneas de financiamiento internacional.

El Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FOMIPYME) fue creado por la Ley 590 de 2000 y cuenta con \$20.000.000.000 anuales provenientes del Presupuesto Nacional. Su objeto es la financiación de proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico de las Mipymes y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción. Durante el período 2003-2006 se cofinanciaron \$77.000.000 para propuestas de pequeñas y medianas empresas en el Departamento del Atlántico.¹⁹

Los créditos para fomento de Pyme los canaliza el Fondo Nacional de Garantías a través de Bancoldex, que recibe cesión de activos del IFI. En el año 2006 los desembolsos para pequeñas y medianas empresas en el Departamento del Atlántico sumaron \$155.000.000.000, que equivalen al 5% de desembolsos para todo el país. De esta cantidad, el 21.9% se destinó al sector agropecuario.

Proexpo es la entidad que asesora y promueve las exportaciones de las Pyme, con logros que se pueden contabilizar en \$41.700.000.000 en el año de 2007 para el Departamento del Atlántico, lo que equivale a un crecimiento del 287% con relación al año anterior.

¹⁹ MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. *Estructura productiva y de comercio exterior en el Departamento del Atlántico*. Bogotá: Marzo de 2007, p. 47.

4.4 APOYO A LAS PYME

En el Departamento del Atlántico se lideran proyectos socio-productivos con la Universidad Simón Bolívar y con recursos de Fomipyme y de la Gobernación para capacitación: la administración ha sido la mejor atendida, y sigue en segundo lugar la parte técnica como también la parte productiva. El SENA ha sido la institución más comprometida con el sector y, a nivel privado, el Grupo Santodomingo ha mostrado resultados en capacitación, financiación y asesoría a pequeños y medianos empresarios.

El grado de desarrollo de las Pyme en la parte tecnológica contempla tecnologías blandas y tecnologías dura. Los entrevistados afirman que en la parte de tecnología blanda se puede decir que se ha evolucionado en un 60%, con una actitud de motivación para todo lo que vaya en pro de la empresa. COLCIENCIAS ha apoyado este avance. Pero con relación a la tecnología dura, no es fácil evolucionar sobre todo cuando no hay caminos expeditos para un crédito que realmente obtenga una reconversión tecnológica. Además, cuando se alcanzan los créditos surgen problemas con una suficiente garantía; aún cuando existe un Fondo Nacional de Garantías, tiene un costo que incrementa la tasa para poder optar por ese crédito e, incluso, también exigen una serie de requisitos que adicionan diligencias y trámites en las centrales de riesgo. Mientras no exista una política de Estado (que no sea una línea subsidiada por el mismo Estado) difícilmente las Pyme pueden avanzar en tecnología dura.

4.5 GENERACIÓN DE EMPLEO

Las grandes empresas acusan a las Pyme de generar una oferta creciente de mano de obra y la falta crónica de capital. Sin embargo, hay que distinguir entre Pyme formales y Pyme marginales. Las primeras se manejan dentro del mercado legal, poseen alto nivel de capitalización y un importante uso del factor tecnología. Las segundas, generalmente pequeñas unidades productivas, se caracterizan por baja dotación de capital, producción de tipo artesanal y una combinación de mano de obra asalariada y familiar.

Muchas Pyme marginales no se adecuan a las leyes laborales y la agremiación sindical. En definitiva, son empresas que alteran las leyes de juego del mercado institucionalizado. Pero no constituyen la regla general pues, por el contrario, las Pyme han generado movilidad laboral en el contexto del mercado de trabajo alcanzando una mejor reasignación de los recursos humanos, ya se trate de obreros calificados como no calificados.

Muchos trabajadores han abandonado empresas grandes donde gozaban de cierta estabilidad pero sin posibilidades de progreso, y han ingresado a una empresa de menor envergadura pero con posibilidades de desarrollo personal. Tal decisión se observa en las generaciones jóvenes para quienes la antigüedad no reviste importancia. En lo que refiere a obreros no calificados, la movilidad laboral se experimenta con mayor intensidad en las Pyme. Hay otro aspecto que considerar. La multiplicidad de funciones que tiene el trabajador de las empresas

Pyme deriva en beneficios tales como ingresos más elevados y capacitación diversificada, y esto último mejora la posición del empleado en el mercado de trabajo.

Un fenómeno importante de mencionar está dado por la caída de las tasas de ganancia de las grandes firmas durante los años 80's y 90's, lo que las llevó a incorporación tecnológica y cambios de la organización del trabajo mediante la derivación de parte de su producción a empresas de menor envergadura. Un ejemplo bien ilustrativo de tal situación en la economía del país es el de las Pyme de autopartes que emergieron merced a los cambios operados por la industria automotriz en esos años, trasladándoles parte de su proceso productivo. También se presentan casos en ramas como la construcción y el comercio. Las Pyme beneficiadas absorbieron parte de la mano de obra que dejó cesante la industria automotriz.

El mismo fenómeno se observa en la industria manufacturera. En el Departamento del Atlántico, especialmente en Barranquilla, desaparecieron las grandes industrias manufactureras, y fueron las Pyme las que incorporaron mano de obra. Al observar otros departamentos, se notan superindustrias en el sector de Mamonal (Cartagena), Medellín, Cali y Bogotá, pero el Atlántico tiene fortalezas en el sector de las Pyme que han sido muy bien acogidas por los empresarios.

4.6 LAS PYME FRENTE AL TLC

El gobierno colombiano continúa hoy con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, en medio del pánico de las pequeñas y medianas empresas nacionales, aplastadas por la competencia y la falta de ayuda oficial. El comentario general es que este acuerdo es un instrumento para beneficiar a las transnacionales, los grandes productores nacionales y el gran capital financiero, que asfixian a las pequeñas y medianas empresas que no pueden competir sin la protección necesaria.²⁰

Este temor se apoya en el panorama de grandes cambios en el desarrollo económico mundial, y en la actual negociación del TLC que tiende a profundizar el debilitamiento del modelo exportador de materias primas, aumentan el desequilibrio de las cuentas externas y hacen más vulnerable al país.

A juicio de muchos entrevistados, este acuerdo comercial provoca pérdidas a sectores productivos de Colombia, como las Pyme y la agricultura, lo que generará más desempleo, hacen más precarios otros puestos de trabajo y presionan a la baja los sueldos y salarios. Mencionan los entre ese conjunto de problemas los bajos ingresos, escasa protección, constantes vulneraciones a la legislación del trabajo y la limitación de las oportunidades de empleo que en la actualidad ofrece el mercado laboral.

²⁰ OMAN, Ch. *Globalización: La nueva competencia*. Buenos Aires: Ediciones Corregidor, 2004, p. 65.

Este panorama anuncia el aumento de la desigualdad en la distribución de las riquezas, lo que acentúa el crecimiento de los niveles de pobreza en la población más vulnerable.

5. SUGERENCIAS Y RECOMENDACIONES

Analizada e interpretada la información recolectada, los autores del presente trabajo ofrecen algunas reflexiones que se convierten en recomendaciones para la preparación de las Pyme frente al TLC.

Si se visiona el TLC no como una amenaza sino como una oportunidad para las Pyme, se concluye que las medianas y pequeñas empresas dedicadas a la producción agropecuaria tienen más oportunidades que las empresas de otros sectores, pues pueden concentrar su producción desde la demanda y no desde la oferta, lo cual permitirá tener mercados más estables y viables.

Para las Pyme del sector comercial e industrial gozarán de una liberación de aranceles, lo que facilitará la exportación y la importación, como también alcanzar nuevos nichos de mercados. Pero, para alcanzar estas metas es necesario contar con la planificación del sector agropecuario a nivel gubernamental, el acompañamiento a los productores en su preparación para la competitividad, la participación en el desarrollo en ciencia y tecnología, un mejor manejo del crédito, flexibilidad en la presión tributaria y orientación en las alianzas.

El gran papel que desempeñan los medios masivos de comunicación (especialmente la radio, la prensa y la televisión) crean modelos culturales que se

traducen en nuevas conductas y distintos valores sociales y familiares, lo que genera cambios paulatinos (aunque imperceptibles) pero irreversibles especialmente en la carrera consumista que elige los clientes y lo que realmente se compra. Es por eso que no se puede despreciar el papel de los medios de comunicación social para darle a las Pyme un mejor mercado a través de planteamientos competitivos agresivos para competir con las nuevas realidades.

No se descarta que el panorama que se visiona para las pequeñas y medianas empresas nace de un sentimiento generalizado de desaliento, apoyado en la crisis económica y social que se vive actualmente en el país. A esto se agrega la dificultad de adquirir tecnología de alto costo y compleja manipulación con riesgosa amortización por no contar con capital disponible. Igualmente hay dificultad para formar mano de obra altamente calificada, la cual es difícil de retener después de su preparación.

Sin embargo, esto se contrarresta al abrirse un abanico de nuevos mercados, nuevos productos, nuevos sistemas de distribución, menores costos por mejor adquisición de materia prima y productos intermedios y mejor incorporación de recursos humanos.

En el aspecto tributario, se considera urgente aliviar la presión impositiva sobre las Pyme introduciendo normas para reducir el impuesto a la renta y a las transacciones.

6. CONCLUSIONES

Las negociaciones del TLC están en la fase decisiva y las Pyme deben prepararse para aprovechar las oportunidades y enfrentar los peligros que se puedan desatar.

Estas políticas se resumen de la siguiente manera:

a) Asegurar un entorno macroeconómico e institucional atractivo para la inversión.

El libre comercio exige economías fuertes y estables, con Estados capaces de legitimar los acuerdos, de forma que los cambios que implica la apertura de los mercados y la libertad de los flujos de capital se manifiestan en mayor inversión y empleo. Pero hay dos aspectos que limitarían el aprovechamiento del TLC: la estabilidad económica (comprometida por una creciente deuda externa y un déficit fiscal hasta el momento irreversible) y la seguridad (amenazada por los grupos alzados en armas y la delincuencia común). Sin avances en estos aspectos se perderán muchas oportunidades de atraer inversión extranjera al país.

b) Estados Unidos tiene una economía postindustrial; ellos están dispuestos a abrir sus mercados a productos no solo primarios, sino también manufacturados porque ahora su énfasis son los servicios. Quieren, además, recibir garantías de respeto a la propiedad intelectual en productos como software, música, farmacéuticos y agroquímicos. En términos de servicios financieros, el énfasis está en los servicios transfronterizos. Ante los acuerdos

comerciales que se gestan, los pequeños y medianos empresarios tienen dos alternativas para usar sus energías: una es gestionar una “demora” en la firma de los acuerdos pensando que es posible detener el cambio; la otra es prepararse para hallar oportunidades y manejar los riesgos. La tarea no es sencilla ante los escenarios que podrían darse en los acuerdos que se acercan.

- c) El proceso de negociación no solo se refiere a lo discutido en la mesa entre las partes, sino a la preparación de esa discusión y a la participación que se les da a todos los actores de la economía en este proceso. Es necesario entonces un equipo bien estructurado, con una estrategia claramente definida y soportada por el gobierno, los sectores productivos y la sociedad civil. Colombia ha logrado importantes avances formando un grupo negociador interdisciplinario, con amplia experiencia y dominio del tema. Sin embargo, quedan pendientes en esta área dos puntos claves: el establecimiento de una posición única del equipo negociador sobre lo que se quiere; y el diseño de mecanismos de comunicación y participación para la sociedad civil.
- d) Los autores del presente documento piensan que el Tratado debe realizarse rápido, por razones de estrategia y coyuntura. Respecto a la estrategia, es importante reconocer que el mundo ha entrado en una tendencia de largo plazo hacia los menores aranceles y la mayor integración. Los países que entran primero en esta tendencia ganan un mayor beneficio, porque colonizan posiciones en los mercados ampliados antes que los demás. El tiempo se convierte en un factor apremiante para obtener beneficios de un TLC. En

cuanto a la coyuntura, la evolución de la política en Estados Unidos hace que el cronograma para una negociación con ese país sea “apretado”. La negociación y firma entró en vigencia a partir del 2005, pero obstáculos como redacción, acuerdos con sectores afectados, denuncias de congresistas colombianos y norteamericanos, y la actual campaña política de los demócratas han retardado su puesta en práctica.

En conclusión, es importante estar preparados para enfrentar lo mejor posible los efectos que se deriven de un TLC y poder canalizarlos hacia la generación de un mayor crecimiento y un incremento en la competitividad. La observación de la economía permite afirmar que en sectores como las flores, textiles y confecciones, derivados del azúcar, hierro y acero, caucho, jabones, plástico, editorial, productos cerámicos, cuero y metales preciosos, entre otros, Colombia cuenta con ventajas comparativas en el comercio internacional.

Por tanto, se considera que hay una tendencia de desarrollo para los sectores que ya gozan de las preferencias como cuero, calzado, textiles, confecciones y joyería. En esos sectores se siente un ambiente dinámico, pero es necesario prepararse para invertir en capacidad, ajustar su portafolio de productos a las necesidades de los nuevos mercados, buscar socios en los mercados que les faciliten la entrada y mejorar su eficiencia.

En algunos casos. el dinamismo movilizará también a las cadenas productivas. El caucho, por ejemplo, se beneficiará del dinamismo del calzado, el papel y el cartón con los empaque de bienes de consumo masivo. Otros sectores pueden ser atractivos para la reubicación de plantas; el azúcar, por ejemplo, es un sector protegido, una característica que suele mantenerse en las negociaciones de tratados comerciales bilaterales. Pero puede haber oportunidades para los sectores que usan azúcar como insumo: los productos de confitería podrían beneficiarse de esta manera.

Las ventajas que se vislumbran del TLC para las Pyme se resumen de la siguiente manera: crecimiento de la economía, aumento de comercialización de productos nacionales, generación de empleo, modernización de la infraestructura productiva, creación de nuevas empresas y mejoramiento del bienestar de la población.

Las desventajas se definen por los obstáculos que presentan las condiciones internas de Colombia, como son: políticas que no aseguran la estabilidad económica, diferencias sociales, falta de modernización de instituciones públicas, inseguridad, deterioro vial, inoperatividad portuaria, mala cobertura y calidad de servicios públicos, telecomunicaciones inadecuadas, corrupción, fallas en la justicia.

Hay tres áreas críticas que requieren proactividad para asegurar el máximo aprovechamiento de las condiciones generadas por un TLC:

- Atracción de la inversión extranjera directa. El mayor beneficio que podría traer el TLC es un aumento significativo de la inversión extranjera. Por esta razón se hace importante tener una entidad promotora de inversión fuerte que tenga los recursos y el apoyo suficiente para cumplir la que debe ser su misión principal: “venderle Colombia al mundo”.
- Apoyo a las empresas colombianas. La liberación de los mercados hace que los sectores colombianos se expongan a la competencia de los sectores externos y a las crecientes exigencias de los mercados internacionales. En primer lugar, es crítico ayudar a las empresas competitivas en sus esfuerzos por conseguir capital de tal forma que puedan invertir en aumentar su capacidad de producción, en crear presencia comercial en Estados Unidos y en modernizar sus tecnologías. Es importante entender que por cada dólar de exportación adicional es necesario invertir un dólar.
- Apoyo a la fuerza laboral. El decrecimiento o desaparición de algunos sectores no competitivos y el crecimiento de los sectores competitivos generan el efecto más importante que un TLC tiene sobre la fuerza laboral, que es su desplazamiento de los primeros sectores a los segundos. Esto hace necesario desarrollar programas de capacitación por medio de entidades como el SENA y las universidades, que permitan a la fuerza laboral capacitarse para ser reasignada a sectores más competitivos, asegurar el constante incremento de la competitividad del sector y controlar así los niveles de desempleo en la economía.

Para finalizar, se afirma que si se deja pasar esta oportunidad, otros países la aprovecharán y lograrán acceso privilegiado, estableciéndose en este mercado antes que Colombia. En la actualidad, la elasticidad de aranceles se ha soportado en la lucha antidroga, pero en el futuro esta política cambiará. Además, es importante aclarar que las ventajas del TLC no son permanentes y por esto es importante estar dentro de los primeros, pues permite consolidar la posición en el mercado de Estados Unidos y, aprovechar este “cuarto de hora”, crear vínculos perdurables que sirvan para limitar el impacto de quienes vienen después.

El Departamento del Atlántico posee una posición geográfica estratégica. Si en el pasado fue la puerta que abrió el progreso a Colombia, su preparación para el TLC permitirá recuperar ese privilegio y Barranquilla volverá a ser la “Puerta de Oro de Colombia” por su acceso fluvial, marítimo, terrestre y aéreo, pero también por el fortalecimiento de sus Pyme como garantía de apertura a un mundo globalizado, entendiendo que el TLC no reemplaza las estrategias de crecimiento económico pero sí puede complementarlas.

BIBLIOGRAFÍA

ACOPI. Documento del 51º Congreso de las Pyme. Bogotá: Consejo Superior de Pyme, 14 de Julio de 2004.

BIANCHI, P. Nuevo enfoque en el diseño de políticas para las Pyme. Buenos Aires: CEPAL, Documento de Trabajo 72, 1996.

CÁRDENAS, Mauricio. La Implosión de la Productividad. Bogotá: Revista Carta Financiera, N° 124, 2004.

CUADRADO, Juan R. Introducción a la Política Económica. Madrid: Editorial Mc Graw Hill, 1995.

DECLARACIÓN DE LOS PRESIDENTES ANDINOS. Para Nosotros Patria es América, Cartagena: Junta del Acuerdo de Cartagena, 2004.

DOMINGUEZ, R. Promoción y reestructuración de pequeñas y medianas empresas. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo, 1996.

IMPI. Impulso al fortalecimiento de las PYME0 Madrid: Ministerio de Industria y Energía, 1995.

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Estructura productiva y de comercio exterior en el Departamento del Atlántico. Bogotá: Marzo de 2007.

MOQURO, Horacio Roberto. La Decisión: Aportes para la Integración Latinoamericana. Caracas: Editorial Nueva Política, 2002.

OHMAE, K. El despliegue de las economías regionales. Oportunidades y desafío empresarial. Bilbao: Ediciones DEUSTO, 1996.

OMAN, Ch. Globalización: La nueva competencia. Buenos Aires: Ediciones Corregidor, 2004.

PUYANA, David. El pequeño empresario. Bogotá: Cali: Universidad del Valle, 2002.

PUYANA, David. El desarrollo local: un desafío contemporáneo. Bogotá: Ediciones Tercer Mundo, 2005.

PUYANA, David. La dimensión local del desarrollo. Bogotá: Ediciones Suramericana, 2006.

RODRICK, Dani. Como hacer que la Apertura funcione. Bogotá: Ediciones Tercer Mundo, 2005.

VAZQUEZ, A. y GAROFOLI, G. Desarrollo económico local en Europa. Madrid: Colegio de Economistas de España, 1995.