

Evaluación del impacto de las multinacionales en las pymes de la ciudad de Barranquilla: Realidad de las empresas vinculadas vs. la percepción de las empresas no vinculadas

Alberto Muñoz Santiago
amunoz@uinorte.edu.co

Administrador de Empresas, Especialista en Administración Financiera, magister en Economía Empresarial. Profesor de la Escuela de Negocios de la Universidad del Norte (Colombia). Miembro del grupo Innovar del Caribe.

Correspondencia: Universidad del Norte, Escuela de Negocios, Km 5 vía a Puerto Colombia, A.A 1569, Barranquilla (Colombia).

María José Rosado Guerrero
mjrosado@uinorte.edu.co

Natalia Vergara Granados
vnatalia@uinorte.edu.co

María Jimena Wilches De Angelis
mdeangelis@uinorte.edu.co

Estudiantes de octavo semestre del Programa de Administración de Empresas de la Escuela de Negocios de la Universidad del Norte (Colombia).

Resumen

Este artículo tiene como principal objetivo analizar el impacto de las multinacionales en la competitividad de las pymes ubicadas en Barranquilla (Colombia). Se analizan y discuten dos posiciones: inicialmente, la de aquellas pymes que han tenido o tienen una relación contractual con una multinacional y, por otro lado, la percepción de aquellas empresas que no han tenido ningún vínculo con éstas; y se llega a la conclusión de que, en términos generales, ambos tipos de empresas concluyen que la presencia de multinacionales es positiva para el desarrollo de las pymes y, por consiguiente, para el desarrollo económico del país.

Palabras clave: *Pyme, multinacional, inversión extranjera directa, competitividad.*



Abstract

This article has as main objective to analyze the impact of the multinationals, which have presence in the region and the country, on the SMES' competitiveness. In the article are analyzed and discussed two positions, initially of those SMES that have had or have a contractual relationship with a multinational and on the other hand, the perception of those companies who haven't had it; coming to the conclusion, that in general terms, both types of companies conclude that the multinationals' presence is positive to the SMES' development and therefore for the country's economic development.

Keywords: *SME (Small and Medium Enterprises), multinational, FDI (Foreign Direct Investment), competitiveness.*

1. INTRODUCCIÓN

Actualmente es frecuente encontrar que los diferentes sectores económicos que conforman la estructura industrial de un país cuentan con la presencia de multinacionales procedentes de diferentes regiones del mundo. Una de las causas que han podido provocar el incremento de este fenómeno es el proceso de la globalización, a través del cual se ha producido la creación de un mercado global, que es atractivo para las empresas, ya que ven en éste una oportunidad de expansión al establecer subsidiarias en diferentes países, aprovechando, de esta manera, las ventajas competitivas de cada país.

Esta tendencia en el mundo empresarial no ha sido la excepción en Colombia, y mucho menos en Barranquilla, ya que en esta ciudad hay un gran número de multinacionales o transnacionales que afectan, de cierto modo, a la economía local. La ubicación de multinacionales en la ciudad representa un reto para las empresas nacionales, especialmente para las pymes, las cuales deben hacer frente al alto nivel competitivo de las multinacionales, debido a que cuentan con diversas ventajas, tales como un mayor número de recursos y un nivel superior de desarrollo tecnológico en sus procesos productivos y en sus productos.

Por otro lado, la presión que ejerce el nivel de competencia de las multinacionales establecidas puede generar un impacto positivo en las pymes, ya que éstas, al tener la necesidad de sobresalir frente a la competencia, podrán optar por la inversión en áreas como investigación y desarrollo, lo cual les proporciona una ventaja competitiva y favorece, a su vez, el desarrollo económico de la región y del país.

De este modo, este trabajo tiene como finalidad evaluar el impacto que las multinacionales establecidas en el país tienen en la economía local y en la competitividad de las pymes de Barranquilla; a su vez, se pretende analizar la percepción de las empresas que han tenido una relación contractual con las multinacionales y las que no la han tenido sobre los beneficios y perjuicios que éstas traen para el desarrollo de las pymes y de la economía de la región.

2. APROXIMACIÓN A UN MARCO CONCEPTUAL

El principal objetivo de esta investigación es identificar el impacto de las empresas multinacionales o transnacionales sobre las pymes de Barranquilla y determinar cuál es el efecto que las primeras tienen en la economía local y en el crecimiento de las pymes; por lo cual es imprescindible conocer de antemano las definiciones de inversión extranjera directa, multinacional y pyme.

Inversión extranjera directa es aquella que realizan las empresas para fabricar o vender bienes y servicios en otros países. Esta inversión se puede realizar en el mismo sector de la economía en el que opera la empresa en su país de origen o en otro diferente.

Diferentes autores afirman que la inversión extranjera directa trae beneficios y costos tanto para el país de origen como para el país receptor. Así, el establecimiento de multinacionales puede generar un impacto tanto positivo como negativo en la economía local receptora de la inversión extranjera directa y posiblemente en las pymes. Los beneficios y las desventajas que puede traer la inversión extranjera directa a la economía tanto del país de origen como el receptor son los siguientes:

IED	País de origen	País receptor
Beneficios	<ul style="list-style-type: none"> • La cuenta de capital de la balanza de pagos del país de origen se beneficia de las ganancias obtenidas de la inversión realizada en el extranjero. A su vez, la cuenta corriente de la balanza de pagos se beneficia si la sucursal establecida en el extranjero genera una demanda de equipo de capital, productos complementarios, bienes intermedios, etc., producidos en el país de origen; de esta manera aumentarían las exportaciones. • Crecimiento en la creación de empleos, debido a la demanda de bienes y servicios generada por la subsidiaria en el extranjero. • Transferencia inversa de recursos, la cual se produce cuando la multinacional adquiere nuevas habilidades de los mercados foráneos y las implementa en su país de origen, contribuyendo así al crecimiento económico. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las multinacionales pueden aportar a la economía del país receptor diferentes recursos, tales como capital, conocimiento, etc., ya que tienen un mayor acceso a grandes cantidades de capitales, a diferencia de las empresas y pymes nacionales. • La inversión extranjera directa facilita la generación de nuevos empleos, tanto directos como indirectos, en el país receptor. • La balanza de pagos del país receptor se puede ver beneficiada por la entrada inicial de capital, por la sustitución de las importaciones con la inversión extranjera y por el incremento de las exportaciones realizadas por las subsidiarias de las multinacionales. • La inversión extranjera directa incrementa el número de participantes y la competencia en un mercado, lo cual provoca una reducción en los precios y promueve el bienestar de los consumidores. Esto promueve las inversiones en investigación y desarrollo de las empresas nacionales con el fin de ganar una ventaja competitiva frente a su competencia.

Continúa...

IED	País de origen	País receptor
Costos	<ul style="list-style-type: none"> • La balanza de pagos del país de origen se puede ver afectada en tres aspectos: 1) la cuenta de capital se resiente por la salida inicial de capital para realizar la inversión en el exterior. 2) la cuenta corriente se afecta al aumentar las importaciones, debido al traslado de los centros de producción a lugares donde los factores productivos son más baratos. 3) la cuenta corriente es perjudicada al sustituir las exportaciones del país por la inversión extranjera directa. • El empleo se ve afectado cuando se trasladan los centros de producción a países donde la fabricación de bienes y la prestación de servicios es más barata, debido a lo cual se recorta el número de empleos del país de origen. 	<ul style="list-style-type: none"> • El gran tamaño y poder de la empresa multinacional puede provocar que ésta financie sus costos del mercado en el país receptor a través de fondos generados en otros lugares, lo cual traería como consecuencia el desplazamiento de las organizaciones locales y, por lo tanto, la monopolización del mercado. Una vez se ha producido esto, la multinacional suele incrementar los precios de los productos y, por ende, se produce un decremento en el bienestar de los consumidores. • La inversión extranjera directa puede afectar la balanza de pagos del país receptor debido al flujo de las utilidades generadas por la inversión hacia el país de origen y a las importaciones de muchos insumos del exterior por parte de las subsidiarias. • La inversión extranjera directa puede traer pérdida de la independencia económica, debido a las decisiones que se tomen en las multinacionales, ya que éstas pueden afectar la economía gracias a su gran tamaño y poder. Estas, a su vez, pueden no tener ningún compromiso por mejorar el bienestar del país receptor.

Fuente: Hill (2007).

Es preciso aclarar que las empresas multinacionales o empresas transnacionales son aquellas empresas con un sistema de producción o prestación de servicios establecidos a través de diversas unidades, localizadas en diferentes países. Estas unidades adoptan las estrategias y responden ante una casa matriz, que suele encontrarse en el país de origen, es decir, donde fue creada la empresa.

Las multinacionales son creadas a través de la inversión extranjera directa, la cual ocurre cuando una empresa invierte directamente en la construcción de nuevas instalaciones o en la adquisición de otras empresas para fabricar o vender un bien en otro país. Así, según el tipo de inversión directa que se aplique, las multinacionales se pueden clasificar en:

- **Corporaciones integradas horizontalmente:** Son aquellas que se establecen mediante una inversión extranjera directa horizontal, es decir, aquellas empresas que invierten en el mismo sector de la economía en que opera dicha empresa en su país de origen.

- **Corporaciones integradas verticalmente:** Son aquellas que se establecen mediante una inversión extranjera directa vertical, es decir, la empresa invierte en un sector diferente del que opera en su país de origen, ya sea para que les proporcione insumos a las operaciones nacionales o para que venda los productos de las operaciones de la empresa en su país de origen.

Al concentrarse en la definición del término “pymes”, actualmente se utiliza para referirse a las medianas y pequeñas empresas, pero, a su vez, éstas no cuentan con una definición global; su definición depende de las normas establecidas por los diferentes países; por lo general, éstas se definen teniendo en cuenta sus ingresos, monto de facturación anual, volumen de ventas o negocios, número de empleados, balance general, etc.

En Colombia, la Ley 905, de 2 de agosto de 2004, define las pymes como:

Artículo 2º. Para todos los efectos, se entiende por micro, incluidas las Famiempresas, pequeña y mediana empresa, 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 dos (2) de los siguientes parámetros:

MEDIANA EMPRESA:

- a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores, o
- b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes (US\$1.441.896,20 - US\$8.649.647,30).

PEQUEÑA EMPRESA:

- a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, o
- b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes (US\$144.449,11 - US\$1.441.607,88), o

MICROEMPRESA:

- a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores, o
- b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes (US\$144.160,79)¹.

¹ <http://www.businesscol.com/empresarial/pymes/>

3. ESTRUCTURA INDUSTRIAL DE LA COSTA CARIBE COLOMBIANA

A medida que pasa el tiempo, la estructura industrial de la Costa Caribe colombiana, especialmente la de Barranquilla, ha venido presentando diversos cambios, los cuales se ven reflejados en el crecimiento de las empresas constituidas en los últimos años. Este crecimiento puede ser una evidencia del nacimiento de un gran número de pymes en la región, y, a su vez, del incremento del establecimiento de multinacionales, que ha sido posible gracias al proceso de globalización.

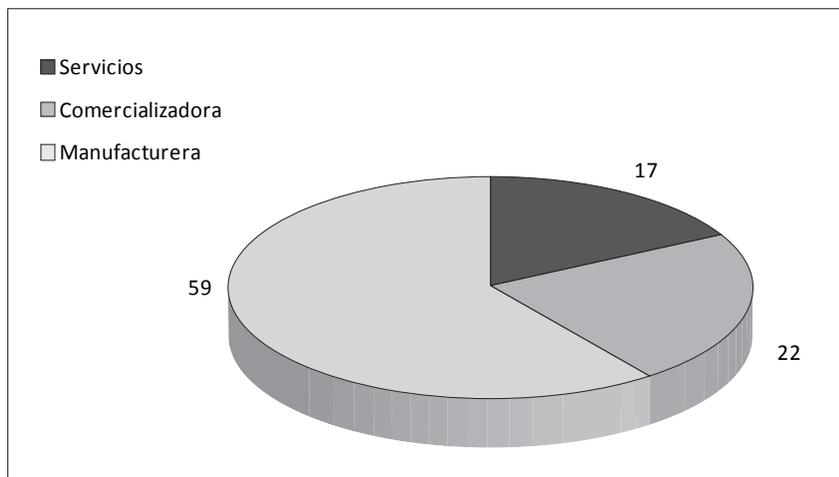
En estudios realizados por el DANE se puede observar que de los diferentes departamentos que conforman la región Caribe, el Atlántico, seguido por Bolívar, son los que tienen una mayor participación en el PIB nacional; esto puede significar que en estos departamentos se concentra el mayor crecimiento económico de la región; que en estas zonas puede concentrarse el mayor número de empresas, tanto grandes como medianas y pequeñas, de la Costa Caribe colombiana, y que pueden ser las más atractivas para la realización de inversión extranjera directa por parte de diferentes multinacionales.

Por otro lado, si se analiza la evolución que ha tenido desde 2002 hasta 2007 el número de establecimientos o empresas pertenecientes a cada uno de los sectores de la economía en Barranquilla, capital del departamento del Atlántico, la tendencia en general ha sido un crecimiento en casi todos los sectores, pero este crecimiento no ha sido constante, ya que en algunos sectores, como el de las finanzas, servicios, electricidad, gas y agua, en ciertos años se produjo decrecimiento. Esta evolución está determinada por el número de sociedades constituidas cada año en los diferentes sectores, entre los cuales se destacan el comercio, seguido por el sector financiero, el de industria manufacturera y el de servicios. Estas cifras indican que Barranquilla es una ciudad altamente comercial, es decir, que aproximadamente el 50% de las empresas existentes se desempeñan en el sector comercial. Esto puede dar indicios de que la mayoría de las pymes, al igual que las multinacionales, establecidas en la ciudad pueden encontrarse especialmente ubicadas en este sector o en los

que siguen en crecimiento. Es importante concluir que durante la última década el período de estudios, el nivel de establecimientos se incrementó en 14.630.

4. ANÁLISIS GENERAL DE LA MUESTRA

En el desarrollo de la investigación que generó este documento se aplicó un instrumento de estudio en 98 empresas pertenecientes a los diferentes sectores de la economía en Barranquilla, con el objetivo de indagar sobre la percepción que tienen dichas empresas de las multinacionales y la influencia que ejercen estas últimas tanto en el país como en las organizaciones objeto de estudio.



Fuente: Autores con datos de la investigación.

Gráfica 1. Objeto social

De acuerdo con la información obtenida, la mayor parte de las empresas encuestadas corresponde a organizaciones de carácter manufacturero o industrial, con una concentración del 60% del total de empresas, y el resto se distribuye en un 23% en el comercial y el 17% en el sector de servicios.

Tabla 1
 Años de constitución

Años de existencia	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Menos de 10	23	23,47%	23,47%
10 - 20	35	35,71%	59,18%
21 - 30	20	20,41%	79,59%
31 - 40	4	4,08%	83,67%
41 - 50	7	7,14%	90,81%
Más de 50	9	9,18%	100%
Total	98	100%	

Fuente: Autores con datos de la investigación.

También se observa que la mayor parte de las empresas que conforman la muestra no superan los 30 años de constitución, con un 79,59%, lo cual puede resultar relevante en esta investigación si se considera importante la madurez y consolidación de las empresas para hacer frente a los retos que implica las multinacionales en el país. Asimismo, se encuentra que el 4,08% de las empresas tienen entre 31 y 40 años de constitución, el 7,14%, entre 41 y 50, y tan solo el 9,18% tienen más de 50 años de creadas.

Con relación a su tamaño, si se toma como referencia el número de empleados, es posible determinar que las proporciones son más o menos parejas, o al menos no muy distantes entre sí, siendo la mayor de éstas las microempresas con menos de 10 empleados, con un 18,37% de participantes, mientras que un porcentaje muy similar cuenta con más de 100 empleados, con un 17,35%; igualmente están las pequeñas empresas, que tienen entre 10 y 20 trabajadores, con un 17,35%, y seguidamente las que poseen entre 51 y 100 empleados, es decir, las empresas medianas, con un 14,29% de participantes.

4.1. Perfil de los elementos encuestados

Con respecto a las personas a las cuales se les aplicó el instrumento de estudio en las empresas, se pudo observar que la mayor parte de éstas tienen entre 41 y 50 años de edad (32,65%); en otra proporción se encuentran aquellas entre 20 y 30 y 31 y 40 años, con un 22,44% cada uno. Las per-

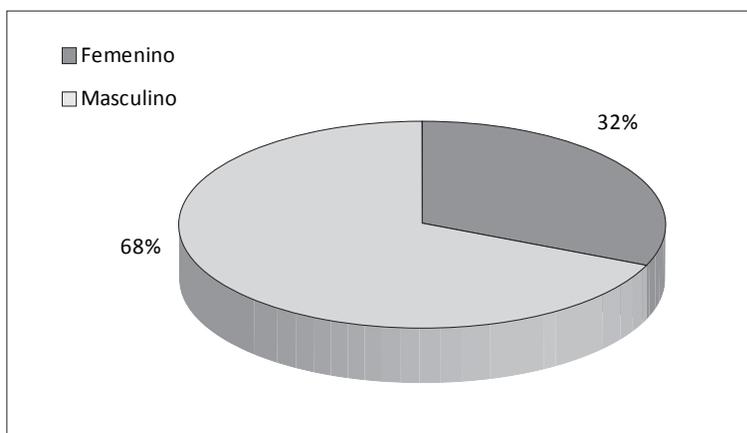
sonas con mayor edad, que están ubicadas entre 51 y 80 años, representan el 22-5% (ver tabla 2).

Tabla 2
Edad del encuestado

Edad (Años)	Frecuencia (veces)	Porcentaje	Porcentaje acumulado
20 – 30	22	22,44%	22,44%
31 – 40	22	22,44%	44,88%
41 - 50	32	32,65%	77,53%
51 - 60	16	16,32%	93,85%
61 - 70	5	5,1%	98,95%
71 – 80	1	1,02%	100%
Total	98	100%	

Fuente: Autores con datos de la investigación.

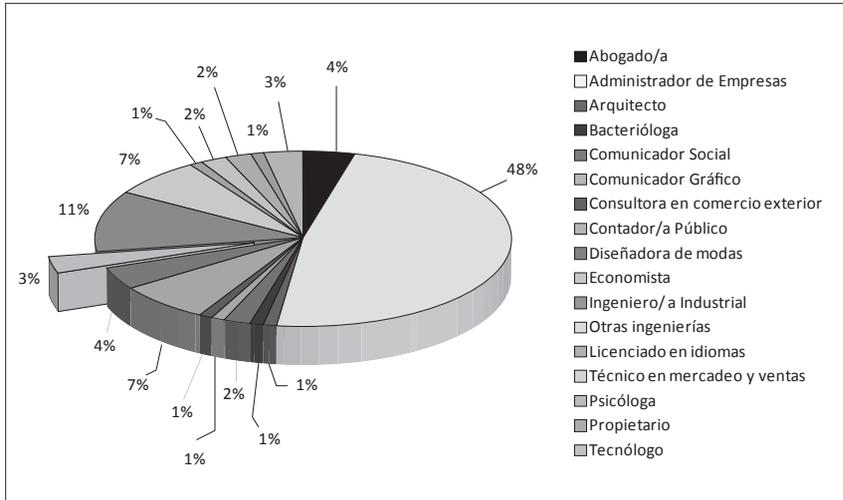
Los anteriores resultados permiten inferir que existe cierto grado de madurez, responsabilidad y validez en la información que se obtuvo a partir del estudio, así como en la toma de decisiones en el interior de las organizaciones; esto si se presume que las personas de mayor edad pueden tener más experiencia en el campo laboral, poseen un sincero deseo por ser productivas, por compartir sus experiencias o bien pueden estar más preparadas íntegramente.



Fuente: Autores con datos de la investigación.

Gráfica 2. Sexo del encuestado

Adicionalmente se observa que la mayor parte de la muestra pertenece al sexo masculino (68%); aunque cabe resaltar que la población femenina continúa mostrando una alta vinculación en las empresas, con un 32% de mujeres encuestadas.



Fuente: Autores con datos de la investigación.

Gráfica 3. Profesión

En cuanto a la profesión de dichas personas, son administradores de empresas (48%) en su gran mayoría, y es la única profesión que se concentra con un porcentaje significativo en comparación con el resto de la muestra, la cual se desenvuelve en proporciones poco relevantes para esta investigación.

El hecho de que la mayoría de encuestados sean administradores permite deducir que los resultados obtenidos provienen de personas con conocimientos sobre el tema de estudio, ya que todos ellos se desenvuelven en el contexto organizacional, conocen sobre las multinacionales, su influencia en las empresas y lo que representan para la economía actual.

De manera similar se pudo observar el comportamiento de la información relacionada con los cargos de dicha muestra, de los cuales predominan los gerentes generales (46%), administrativos y financieros (8,5%). El resto

de porcentajes se distribuye entre diversos cargos pocos significativos en cuanto a su frecuencia.

4.2. Análisis de las pymes con relación actual o pasada con las multinacionales

4.2.1. *Pymes que han establecido alguna relación con las multinacionales*

El 53,1% de las empresas estudiadas tiene o ha tenido una relación contractual con alguna multinacional; el 46,9% restante no se encuentra en esta situación. De acuerdo con estos resultados, se observa el predominio de aquéllas que sí mantuvieron o mantienen dicho vínculo, lo que conlleva a analizar la razón por la cual lo establecieron, ya sea por los beneficios que presenta la integración económica con las mismas, por las oportunidades laborales que generan, por la dependencia de ellas para la permanencia en el mercado o por decisiones estratégicas. Lo que se puede evidenciar es que por alguna u otra razón, las empresas multinacionales son relevantes e influyentes en las empresas .

- *Multinacional con sede en Barranquilla*

La mayor parte de las multinacionales que tienen relación con las empresas estudiadas se encuentran ubicadas en Barranquilla (64%), y el 34% restante representa aquellas que tienen sede en un lugar diferente del país. Bayer S.A. es una representación de este 64%, así como Monómeros, Nestlé, Coca Cola, Casino, Carrefour, entre otras.

De lo anterior se puede concluir que en esta ciudad las multinacionales han logrado establecerse e influenciar a las demás empresas. Así mismo, es importante resaltar que la ciudad ha desarrollado capacidad para generar las condiciones necesarias que han permitido impulsarlas, convirtiéndose las multinacionales en un ente fundamental para la economía, sin ahondar en los beneficios o prejuicios que ocasionan.

De igual forma, se puede resaltar que en Barranquilla se presenta la inversión directa de diferentes países. Coca Cola, por ejemplo, es una mul-

tinacional estadounidense muy reconocida en todo el mundo, la cual, además de aportar beneficios con la proporción de un bien único, original y agradable para los consumidores, se convierte en una fuente de empleo y en una promotora de la innovación y tecnología, aumentando con ello los niveles de competitividad de las empresas.

4.2.2. *Pymes con relación vigente*

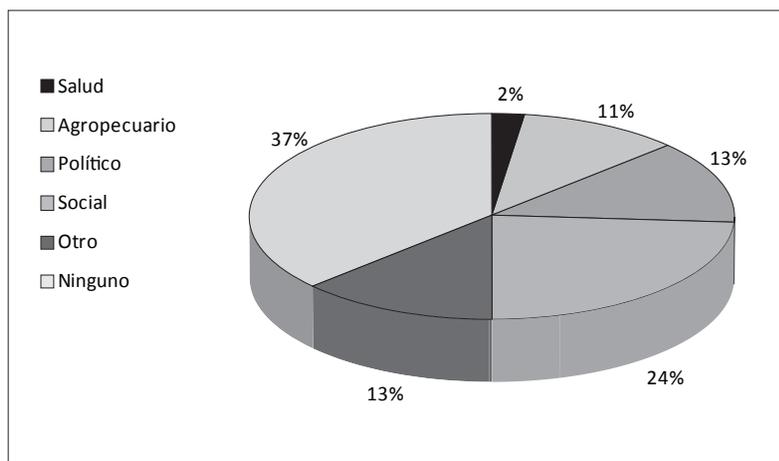
El 88% de las empresas que conforman la muestra representa a aquellas organizaciones que aún mantienen una relación vigente con las multinacionales, lo cual corrobora lo mencionado anteriormente en el sentido de la importancia que están representando las empresas en mención, principalmente como fuentes generadoras de empleo, de nuevos productos y servicios para los consumidores o como herramientas para las demás empresas; esto considerando únicamente los beneficios que aportan.

De las 46 empresas que aún mantienen relación con alguna multinacional, el 48% llevan entre 10 o más años de vinculación con las mismas. En una proporción del 33% se encuentran aquellas que han durado relacionadas entre 1 y 3 años, y con un 11% aquellas entre 4 y 6 años. Lo anterior permite inferir que dado el comportamiento duradero de la relación, ésta ha sido de gran beneficio para ambas partes, y posiblemente han logrado influir en la recuperación de los niveles de actividad y en el progreso de las condiciones de trabajo y de vida de los trabajadores.

En el gráfico anterior se observa que un 94% de las empresas encuestadas considera que la relación con dichas multinacionales ha sido beneficiosa, debido a que además de proporcionar los beneficios mencionados anteriormente, los niveles de inversión en la investigación, la tecnología y el desarrollo se incrementan con miras a ganar competitividad y brindar la mayor satisfacción de las necesidades y exigencias de los consumidores.

Así mismo, estas empresas poseen mercados más consolidados y permiten abrirse a nuevas oportunidades. Consecuentemente, todas estas ventajas aportan al crecimiento de muchas áreas de las empresas, entre las cuales

se encuentran las ventas, ya que un aumento en la participación en el mercado, por ejemplo, proporciona un número mayor de consumidores, un mayor número de clientes y, por ende, un incremento de los ingresos. Esto se afirma con un 46% de la muestra estudiada que considera la relación establecida con las multinacionales como un factor de crecimiento en las ventas de las empresas.



Fuente: Autores con datos de la investigación.

Gráfica 4. Sector que ha sido influenciado negativamente por las multinacionales en una gran proporción

Sin embargo, aunque un 37 % apoya el hecho que las multinacionales no han influenciado negativamente ningún sector, un 24% considera que el sector social es aquel sobre el cual han podido posiblemente generar un efecto nocivo. De igual forma, un 13% representa a aquellas que consideran una influencia negativa de las multinacionales en algún otro sector, haciendo alusión principalmente al sector ambiental. Es posible que estas implicaciones sean verdaderas, debido a que muchas veces las empresas multinacionales explotan los recursos existentes en los países, y provocan destrucciones de ecosistemas con la ayuda de corporaciones petroleras y mineras. De igual forma, al momento de introducir nuevos productos y de ofrecer diferentes servicios logran influir sobre los gustos de la sociedad y, ¿por qué no?, sobre su comportamiento, sin dejar a un

lado los cambios que se presentan en la vida de los trabajadores, a los cuales se les incrementa su jornada de laboral.

4.2.3. *Efecto de la relación establecida con la multinacional en la producción en las utilidades, en los costos, en la competitividad, en la calidad y en la relación con los empleados*

De acuerdo con los resultados obtenidos, el factor que más se ha visto afectado por la relación con la multinacional de manera positiva es la calidad, con un 88,46.

Aspectos como las utilidades y la competitividad, con un 86%, representan factores que de igual forma se han visto afectados positivamente por las multinacionales.

Con respecto a los costos, se presentan posiciones opuestas en la muestra con porcentajes parejos, ya que un 39% considera que han disminuido y un 40% que han aumentado. En cuanto a la producción, la mayoría considera que ésta ha aumentado, con un 79%, y solo un 6% estima que ha disminuido, lo cual resulta lógico, pues es deducible que con el establecimiento de estas relaciones, las empresas busquen mejorar y aumentar sus niveles de producción.

El factor menos afectado ha sido la relación con los empleados; situación que puede obedecer a la rigidez del sistema laboral colombiano, basado en costos fijos y con bajos niveles de incentivos a la productividad por parte del empleado.

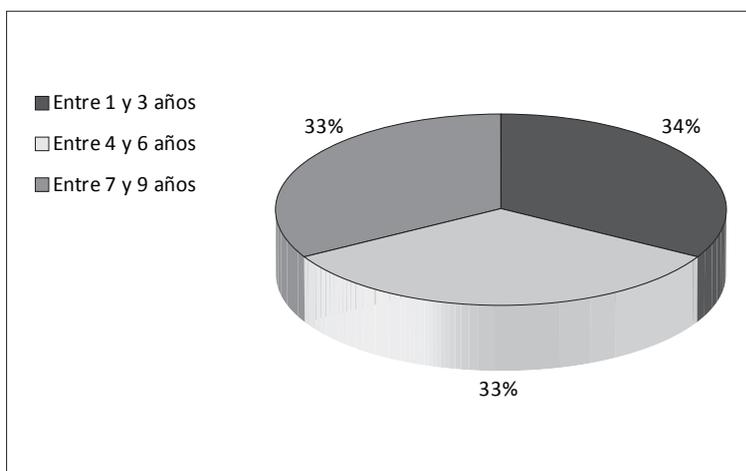
Al establecer relaciones con empresas multinacionales, las compañías locales tienen la posibilidad de acceder a productos o servicios que quizás, favorecidos por las economías de escala que manejan estas empresas, sean de menor precio y, por tanto, permitan abaratar los costos.

Asimismo, en una relación como proveedores, las empresas se ven obligadas a mejorar la calidad de sus productos o servicios y, por ende, su competitividad con el fin de satisfacer las exigencias y estándares de

calidad que tienen las multinacionales. El establecimiento de relaciones favorables, sea como proveedores o como clientes, conlleva, en última instancia, a incrementos en las utilidades, que es el fin último de toda empresa.

4.3. Pymes con relación terminada

4.3.1. *Duración de la relación con las multinacionales*



Fuente: Autores con datos de la investigación.

Gráfica 5. Si la relación terminó, ¿cuánto tiempo existió?

El tiempo que se mantuvo la relación de las empresas con aquellas multinacionales a las que por alguna razón están vinculadas se encuentra entre 1 y 9 años, con proporciones similares (33%) en los rangos intermedios, lo cual indica que así como probablemente no pudo ser muy exitosa dicha relación, puede que hayan funcionado un tiempo considerable, hasta el punto de lograr beneficiarse ambas partes.

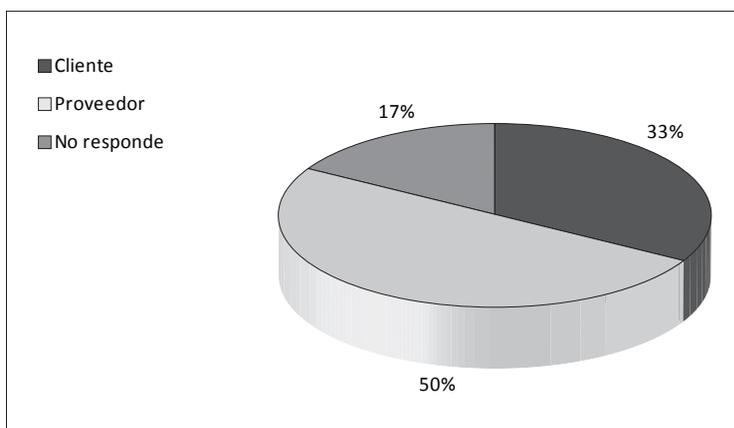
Tabla 3
Motivo de culminación de la relación

Ítem	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Terminación del contrato	3	50,00%	50,00%
No responde	3	50,00%	100,00%
Total	6	100,00%	

Fuente: Autores con datos de la investigación.

De las 6 empresas que terminaron la relación con las multinacionales, el 50% lo hizo como consecuencia de la finalización del contrato. Otra de las razones que explican esta culminación de la relación son los niveles de precios y la falta de necesidad de los productos que ofrecían. De acuerdo con lo anterior, se puede inferir que las multinacionales posiblemente representaban algo positivo para las empresas y que de haber durado más tiempo los contratos, aún existirían dichas relaciones. Esto se apoya en el hecho que las otras razones por las cuales se culminó el vínculo tienen que ver con implicaciones en el mercado, no con las empresas propiamente.

Adicionalmente, dichos resultados son una base para inferir que las relaciones que establecen las multinacionales con otras empresas, en este caso con mipymes, son de largo plazo. En este sentido, se menciona la tendencia actual de los proveedores y clientes de enfocarse más que todo en el mercadeo de las relaciones que en el de las transacciones, ya que los resultados positivos de este fenómeno se extienden más allá del esfuerzo requerido para su desarrollo. Esto proporciona una visión más segura a las empresas locales y permite el establecimiento y alcance de objetivos tanto a corto como a largo plazo, así como el crecimiento económico para ambas partes.



Fuente: Autores con datos de la investigación

Gráfica 6. ¿Qué tipo de relación tuvo con esta multinacional?

Con respecto al tipo de relación que estas empresas mantuvieron con las multinacionales, el 50% mantuvo dicha relación como proveedores, 33% como distribuidores y 17 % como clientes. Independientemente del caso, el establecimiento de cualquier tipo de relación se realiza con miras a obtener ventajas para ambas partes, como aumentar las utilidades, por ejemplo. Si estas empresas funcionan como proveedores, posiblemente los niveles de calidad de los productos o servicios se beneficiarán, así como el grado de competitividad e imagen frente al mercado. De igual forma, si se considera que las multinacionales desarrollan economías de escala, podrían ofrecer productos a menores costos, posibilitando la reducción de precios y el incremento de los niveles de ingresos. Por ende, si se desarrolla un tipo de relación favorable con las multinacionales en los diferentes papeles, los beneficios podrían ser mutuos, y está claro que de ser lo contrario, este tipo de vínculos no se presentarían.

4.4. Pymes que no han establecido ningún tipo de relación con las multinacionales

La mayor parte de la muestra considera que la presencia de multinacionales en el país resulta beneficiosa, con un 85%, y un 11% lo considera per-

judicial. Lo anterior permite inferir que aquellas compañías que aún no han establecido vínculos con empresas multinacionales pueden estar considerando entablar dichas relaciones en un futuro, lo que podría ser un indicio de una mayor presencia futura de estas compañías en el país.

4.4.1. *Sectores impactados positivamente por las multinacionales*

El sector que a consideración de las empresas encuestadas ha recibido una influencia positiva por parte de las multinacionales es el de las comunicaciones, con un 50%, y los que han recibido poca influencia de este tipo son los de la salud, con un 4,35%, y el político, con un 6.52%. Otro sector considerablemente influenciado ha sido el social, con 21.74%. Esto es entendible si se tiene en cuenta que las organizaciones multinacionales comenzaron a hacer presencia cuando se inició el proceso de la globalización, el cual se vio facilitado por los avances en la tecnología de las telecomunicaciones, lo que permitió que se acortaran las distancias para realizar negocios con otros países del mundo. El hecho de que existan las multinacionales crea en el entorno una necesidad del desarrollo del sector de las comunicaciones, debido a que éstas requieren de los avances tecnológicos en las telecomunicaciones para lograr un mayor control de sus empresas alrededor del mundo.

4.4.2. *Objetivo principal de las multinacionales al radicarse en el país*

Según la mayor parte de la muestra, el principal objetivo de radicación de las multinacionales en el país es adquirir una posición estratégica, con un 52%. Igualmente, otra proporción significativa de la muestra considera que lo que impulsa a estas empresas a radicarse en Colombia es la mano de obra barata, como un 37%, y una minoría del 11% cree que lo hacen por beneficio de impuestos. Los factores anteriores pueden relacionarse con aspectos de la globalización, como es el establecimiento de los procesos productivos de las empresas en lugares donde los factores de producción tienen menor costo, como es el caso en gran parte de los países en vía de desarrollo en comparación con los países desarrollados.

4.4.3. *Principal ventaja de la empresa frente a las multinacionales*

Para la mayor parte de las empresas encuestadas, su principal ventaja competitiva es la calidad de sus productos o servicios, con un 45,7%, y el resto de la muestra es bastante disperso en cuanto a los demás factores, sin ninguna proporción significativa. En cuanto al hecho que las empresas consideren la calidad como su ventaja, esto puede relacionarse con que gran parte de las empresas multinacionales manejan economías de escala, y las empresas nacionales tienen mayor control sobre sus procesos y son más minuciosos, lo que conduce a que generalmente esto promueva fabricación de productos o prestación de servicios de mejor calidad.

4.4.4. *Impacto de las multinacionales sobre factores productivos*

De acuerdo con los resultados obtenidos, el factor que más se ha visto modificado por la influencia de las multinacionales es el precio de los productos, con un 35%, seguido por el costo de la mano de obra, con un 20%, y los estándares de calidad, con un 15%. El factor menos afectado ha sido los niveles de producción, con un 2%. El hecho que uno de los factores más influenciados sea el precio de los productos puede estar vinculado a los costos más bajos que manejan las empresas multinacionales gracias al desarrollo de las economías de escala, lo que a su vez les permite ofrecer precios más bajos y competitivos en el mercado. Esto provoca que las empresas nacionales reaccionen bajando sus precios para evitar una disminución de su participación en el mercado y mantenerse competitivas frente a las nuevas compañías multinacionales.

La mayor parte de las personas encuestadas perciben a las empresas multinacionales como promotoras de desarrollo, con un 35%; esto puede relacionarse con el hecho que al establecerse en el país, éstas pueden convertirse en una fuente de empleo. Así mismo, otra parte importante de la muestra las ve principalmente como competencia, como un 22%, y la menor parte de la misma las percibe como un modificador de cultura nacional o una amenaza económica.

4.4.5. *Principal desventaja de la empresa frente a las multinacionales*

En este caso, la mayor parte de la muestra considera que su principal desventaja frente a las multinacionales son los altos capitales de inversión, con un 26%, y la tecnología, con un 13%. Esto es entendible en la medida en que es una característica común que estas compañías extranjeras, por su tamaño y altos volúmenes de producción, tengan una mayor capacidad de inversión que las empresas locales, y que además puedan invertir capital en tecnología de punta.

De acuerdo con los resultados obtenidos, la mayor parte de la muestra considera que el Gobierno sí debe adoptar una actitud proteccionista, con un 54%, y una proporción no muy alejada considera que no debe hacerlo, con un 44%. Con respecto a lo anterior se puede inferir que una parte significativa de las empresas locales no considera que las multinacionales sean una amenaza y que, por lo tanto, no es necesaria la intervención gubernamental. Sin embargo, aún una parte considerable de las compañías domésticas puede que no se sientan preparadas para hacer frente por sí solas a los retos que implica la llegada de multinacionales al país, y por ello consideran necesaria una actitud proteccionista por parte del Estado que pueda beneficiarlas frente a estas grandes compañías.

4.4.6. *Beneficios de las políticas públicas: Multinacionales vs. pymes*

La mayor parte de las empresas encuestadas es partidaria de que las políticas gubernamentales favorecen más a las multinacionales que a las pymes, con un 52%, un 39% considera que no lo hacen y un 87% se abstuvo de responder esta pregunta. Con respecto a lo anterior, esta idea podría relacionarse con que quizá los empresarios consideran que el Gobierno favorece a las multinacionales en la medida en que el libre comercio y la globalización, con la unificación de mercados, favorecen el crecimiento de la economía en general; además, le permiten al país abrirse al mundo y, por tanto, adentrarse en estos procesos que, al mismo tiempo, generan un mayor bienestar para los ciudadanos.

CONCLUSIONES

De acuerdo con los resultados obtenidos en esta investigación es posible concluir que, en términos generales, la percepción de las pymes barranquilleras con respecto al establecimiento de las multinacionales en la región y en el país es positiva. Las empresas que han tenido o que mantienen relaciones contractuales con las multinacionales consideran en su mayoría que dichas relaciones han sido beneficiosas, y aquellas que aún no se han vinculado con éstas consideran que el impacto de establecerlas podría ser positivo. Igualmente, dentro del grupo de empresas que han entablado relaciones, la mayor parte de ellas son de largo plazo, y aquellas que las han terminado ha sido principalmente por la terminación del contrato. Por todo lo anterior se puede inferir que existen altas posibilidades de crecimiento de la vinculación de las pymes de la región con empresas foráneas en un futuro no muy lejano.

Asimismo, a pesar de esta disposición para el establecimiento de dichos lazos, las pymes también son conscientes de sus fallas y desventajas a la hora de hacer frente a los retos que implica la entrada de las multinacionales al mercado. La principal desventaja radica en los altos capitales de inversión y la tecnología, a los cuales tienen acceso con mayor facilidad estas empresas extranjeras. Si las empresas locales logran establecer relaciones estratégicas con las multinacionales, estas últimas pueden facilitar el acceso de las primeras a dichos factores, lo que promovería el desarrollo y el aumento de la competitividad de las pymes.

Adicionalmente, cabe resaltar que así como se considera que las multinacionales son una fuente de empleo y que promueven el desarrollo en la región, también son vistas como agentes que influyen de forma negativa en los sectores social y ambiental. Ello puede verse relacionado con los efectos generados por la globalización y la apertura de los países, con la cual las personas se exponen a nuevos productos, servicios, ideologías y tendencias que tienen impacto sobre los factores socioculturales que moldean los gustos, preferencias y comportamientos de las sociedades. De igual manera, es discutido el impacto ambiental que tienen las actividades productivas desarrolladas por las multinacionales en los países receptores;

por ello, resulta oportuno hacer un llamado al Gobierno y a las entidades pertinentes, incluidas las empresas que establezcan relaciones con dichas organizaciones extranjeras, para que se implanten y se promueva el cumplimiento de políticas y condiciones encaminadas a la preservación y protección de los ecosistemas, los recursos naturales y el medio ambiente en general.

Finalmente, es oportuno anotar que si bien es cierto que el establecimiento de multinacionales en la región y en el país es un hecho certero y que es visto positivamente por las pymes, dado las altas expectativas que generan como promotoras de desarrollo, la realidad de la empresa local frente a las grandes organizaciones internacionales sigue siendo desventajosa en algunos factores determinantes de la competitividad. Ante ello es necesario alentar a los empresarios de la región para que sigan promoviendo el crecimiento y consolidación de la empresa local, de manera que éstas logren alcanzar niveles óptimos de competitividad que les permitan no solo competir en los mercados con las organizaciones foráneas, sino que también sean atractivas para la realización de alianzas estratégicas con éstas, entablando así relaciones redituables que generen beneficios para todas las partes involucradas.

Referencias

- Hill, Ch. (2007). *Negocios Internacionales: Competencia en el mercado global*. México, Bogotá, Buenos Aires: McGraw-Hill Interamericana.
- Estadísticas del Atlántico 1998 - 2007 (s.f.). Recuperado de http://www.camarabaq.org.co/index.php?option=com_content&view=article&id=225&Itemid=186
- Fundesarrollo [Fundación para el Desarrollo del Caribe] (s.f.). Cifras regionales. Recuperado de http://www.fundesarrollo.org.co/index.php?option=com_content&task=view&id=36&Itemid=44
- Ley 905, de 2 de agosto de 2004. Recuperado de <http://www.businesscol.com/empresarial/pymes/>