



Alcances de los TLC firmados con Estados Unidos y Corea para las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia: un análisis del discurso*

DOI: <http://dx.doi.org/10.21830/19006586.85>

Recibido: 18 de septiembre de 2015 • Aceptado: 2 de noviembre de 2016

Scope of FTAs with United States and South Korea for Small and Medium Enterprises (SMEs) in Colombia: A Discourse Analysis

La portée des accords de libre échange avec les États-Unis et la Corée pour les petites et moyennes entreprises (PME) en Colombie: une analyse discursive

Âmbito de TLC com Estados Unidos e Coréia do Sul para pequenas e médias empresas (PME) na Colômbia: uma análise do discurso

Cristian Armando Yepes Lugo^a

Natalia Ruiz Morato^b

* El presente artículo forma parte de la investigación aprobada por la Vicerrectoría de Investigaciones de la Universidad de La Salle para la vigencia del año 2015-2016 titulada "Políticas de integración regional y de intercambio comercial en América Latina: efectos sobre el crecimiento económico y el desarrollo".

^a Universidad de La Salle, Bogotá, Colombia. Docente-investigador de la Universidad de La Salle. Estudiante de doctorado en Industria y Organizaciones (Universidad Nacional de Colombia). Magíster en Relaciones y Negocios Internacionales (Universidad Militar Nueva Granada). Administrador Público (ESAP). Licenciado en Filología e Idiomas (Universidad Nacional de Colombia). <cYepes@unisalle.edu.co>

^b Universidad de La Salle, Bogotá, Colombia. Docente-investigadora de la Universidad de La Salle. Doctora en Derecho (Universidad Nacional de Colombia). Master in International Development (Korea University) Abogada (Universidad Nacional de Colombia). <ruiznatalia@gmail.com>



Resumen. El presente artículo analiza los diferentes discursos e identifica las posibles oportunidades y limitaciones que podrían enfrentar las pequeñas y medianas empresas (pymes) exportadoras colombianas en su dinámica de gestión organizacional en el contexto de liberalización económica a través de los TLC firmados por Colombia con Estados Unidos y con Corea del Sur. Además, se identifican los requisitos generales para exportar e importar bienes y servicios en esos intercambios comerciales con el objeto de determinar las posibilidades de acceso de Colombia a esos nuevos mercados.

Los resultados surgen de un proceso de análisis del discurso de reportes de prensa y de agencias de gobierno relacionados con el contexto de estos tratados. Se encuentran amplias posibilidades a partir de los productos que se exportan tanto a Estados Unidos como a Corea del Sur; sin embargo, el panorama más difícil se observa en las pymes, las cuales, a pesar de haberse beneficiado de los grandes capitales que se movieron desde las grandes empresas dada la crisis de 1999, enfrentan enormes dificultades debido a su baja capacidad de gestión organizacional.

Palabras clave: acuerdos comerciales, integración regional, Tratados de Libre Comercio (TLC), pequeñas y medianas empresas (pymes), crecimiento económico, gestión organizacional.

Abstract. This article analyses different speeches and identifies possible potential opportunities and limitations that Colombian exporting small and medium enterprises (SMEs) may face in the dynamics of organizational management in the context of economic liberalization through FTAs that Colombia has signed with the United States and South Korea, respectively. In addition, general requirements for exporting and importing goods and services in such trade are identified in order to determine the accessibility of Colombia to these new markets. The results are related to a process of discourse analysis of media reports and government agencies related to the context of these treaties. Many possibilities are based on the products exported to both United States and South Korea; however, the most difficult scenario is observed in SMEs, which, despite having benefited from large capital moved from large companies because of the crisis in 1999, face enormous difficulties because of its low capacity for organizational management.

Keywords: trade agreements, regional integration agreements, Free Trade Agreements (FTA), Small and Medium Enterprises (SMEs), economic growth, organizational management.

Résumé. Cet article analyse les différents discours et identifie les opportunités et les limites qu'ils peuvent faire face les petites et moyennes entreprises (PME) exportatrices colombiennes dans la gestion organisationnelle dynamique dans le contexte de la libéralisation économique potentiels par le biais des ALE signés par la Colombie avec les Etats-Unis et la Corée du Sud. En outre, les exigences générales sont identifiées pour les biens et services dans ce commerce d'exportation et d'importation afin de déterminer l'accessibilité de la Colombie à ces nouveaux marchés. Les résultats sont liés à un processus d'analyse du discours des médias et des organismes gouvernementaux liés au contexte de ces traités. De larges possibilités sont des produits qui sont exportés vers les deux Etats-Unis et la Corée du Sud; Cependant, le scénario le plus difficile est observée dans les PME, qui, bien qu'ayant bénéficié de grands capitaux est passé de grandes entreprises en raison de la crise en 1999, face à d'énormes difficultés en raison de leur faible capacité de gestion organisationnelle.

Mots-clés: accords commerciaux, accords d'intégration régionale, les accords de libre-échange (ALE), petites et moyennes entreprises (PME), la croissance économique, la gestion organisationnelle.

Resumo. Este artigo distingue em vários discursos as potenciais oportunidades e limitações que colombianos exportadores pequenas e médias empresas (PME) podem enfrentar na dinâmica da gestão organizacional no contexto da liberalização econômica através de acordos de livre comércio que a Colômbia assinou com os Estados Unidos e Coreia do Sul, respectivamente. Além disso, os requisitos gerais para a exportação



e importação de bens e serviços em tal comércio são identificados, a fim de determinar a acessibilidade da Colômbia para esses novos mercados. Os resultados estão relacionados com um processo de análise do discurso da imprensa e agências governamentais relacionadas ao contexto desses tratados. Muitas possibilidades são baseadas nos produtos exportados para ambos os Estados Unidos e a Coreia do Sul; no entanto, o cenário mais difícil é observado nas PME, que, apesar de ter beneficiado de grandes capitais mudou-se de grandes empresas por causa da crise, em 1999, enfrentam enormes dificuldades por causa de sua baixa capacidade de gestão organizacional.

Palavras chave: acordos comerciais, acordos de integração regional, acordos de comércio livre (FTA), pequeñas e médias empresas (PME), crecimiento económico, gestión organizacional.

Introducción

La liberalización comercial genera posibilidades de desarrollo cuando se hace de forma apropiada y justa, y es fundamental en el desarrollo de las sociedades, especialmente aquellas en proceso de industrialización. La mayoría de países en desarrollo obtuvieron su nivel de industrialización gracias a sus estrategias de mercados internacionales, como lo fue la estrategia de industrialización por sustitución por exportaciones en el caso de Corea del Sur.

Los países que han logrado éxito en la liberalización comercial utilizaron estrategias fuera del modelo de libre mercado impuesto por los países desarrollados, en donde obtienen grandes excedentes económicos en detrimento de las economías emergentes. Estos países “[...] mostraron que la desigualdad no era necesaria para crecer” (Stiglitz, 2005), como se ha pensado en la mayoría de procesos de liberalización económica, en donde países en desarrollo con altos niveles de concentración de riqueza abren sus mercados favoreciendo solamente a una minoría de la población.

La integración regional permite disminuir las asimetrías de los procesos unilaterales y bilaterales de liberación, en donde por lo general se negocian subsidios a la agricultura y a las manufacturas en los países desarrollados, lo cual limita el desarrollo industrial de las economías emergentes. De acuerdo con la Cepal (2014), la profundización del mercado regional constituye una estrategia indispensable para que América Latina y el Caribe avancen hacia una inserción internacional más conducente al cambio estructural. Estos cambios contribuyen a la superación de las desigualdades ocasionadas en parte por las aperturas económicas de los años 1990.

El presente artículo analiza los diferentes discursos e identifica las posibles oportunidades y limitaciones que podrían enfrentar las pequeñas y medianas empresas (pymes) exportadoras colombianas en su dinámica de gestión organizacional en el contexto de liberalización económica a través de los TLC firmados por Colombia con Estados Unidos y con Corea del Sur. Además, se identifican los requisitos generales para exportar e importar bienes y servicios en esos intercambios comerciales con el objeto de determinar las posibilidades de acceso de Colombia a esos nuevos mercados.

Se ha observado que muchas economías que han abierto sus mercados de manera indiscriminada han afectado la industria nacional incipiente y, con esto, el nivel de vida de sus poblaciones (Stiglitz, 2005). De esta manera se espera, a partir de la identificación de relaciones de poder en el



texto de ambos documentos, aportar en el desarrollo de políticas exteriores y de comercio exterior que permitan mitigar el impacto negativo que podrían generar estos tratados de libre comercio.

Metodología

La metodología aplicada en esta investigación es de corte descriptivo y cualitativo, de técnica documental y, principalmente, se aplicó un análisis de discurso a partir de reportes de prensa de agencias del gobierno y medios de comunicación sobre los Tratados de Libre Comercio firmado entre Colombia-Estados Unidos y Colombia-Corea.

Marco de referencia

Uno de los factores que generan competitividad en el intercambio comercial tiene que ver con la fortaleza de las instituciones y su capacidad para gestionar y regular ese intercambio en los bloques de integración regional con el objetivo de que se oriente al desarrollo económico y social. Esos ejes se articulan para que el comercio internacional beneficie a la mayoría de la población y no se constituya en un elemento de pérdida de soberanía e incapacidad del Estado para responder a las demandas sociales. En ese sentido se discuten cuatro ejes fundamentales, a saber: *a)* las instituciones y la internacionalización, *b)* el intercambio internacional, libre mercado y regulación, *c)* la regulación y la integración regional y *d)* las pymes y la internacionalización.

Las instituciones y la internacionalización

Las instituciones son un factor fundamental en el desarrollo de políticas de Estado y de gobierno y en el fortalecimiento de las organizaciones. A través de esas instituciones los individuos y la sociedad en general determinan sus comportamientos y pueden generar los cambios deseados en la obtención del desarrollo. De acuerdo con North (1990), las instituciones son las reglas del juego de una sociedad que configuran la interacción humana. Por esta razón, la existencia de unas reglas claras y orientadas a objetivos de desarrollo contribuye a que la sociedad en general se articule hacia los cambios deseados.

Esas instituciones pueden ser creadas o evolucionadas a través del tiempo. En el caso colombiano y evidenciando los retos de la inserción internacional, es fundamental el desarrollo de unas instituciones que permitan interactuar de forma eficaz frente a esos retos globales. En esa medida, la gestión pública interna orienta su accionar hacia los individuos, quienes estarán articulando consciente o inconscientemente el proceso integrador.

De igual manera, las organizaciones se componen de cuerpos políticos (partidos políticos, el senado, concejos municipales, agencias de regulación), cuerpos económicos (empresas, sindicatos, cooperativas, granjas familiares), cuerpos sociales (iglesias, clubes, organizaciones deportivas) y cuerpos educativos (colegios, universidades, centros de entrenamiento). (North, 1990).



En la medida en que se transforman esas reglas de juego que son las instituciones y se orientan al desarrollo, de la misma manera se transforman las organizaciones, ya que estas son producto del accionar de los individuos; de igual forma, las organizaciones retroalimentan las instituciones haciendo que las visiones de los individuos en general se transformen.

Una de las características más importantes de las instituciones es que reducen los costos de intercambio y de producción, debido a la certeza de normas efectivas que facilitan la interacción de los individuos (North, 1990). Sin embargo, las instituciones ineficientes tienden a permanecer debido a procedimientos administrativos cortoplacistas, como aquellos en los cuales los gobiernos buscan otorgarse legitimidad y la seguridad de una clientela electoral.

Intercambio internacional, libre mercado y regulación

La teoría del comercio internacional influye notablemente en la toma de decisiones sobre políticas comerciales por parte de los gobiernos. Estas políticas históricamente se han enmarcado entre la ortodoxia del libre mercado y la regulación-intervención por parte del Estado. Especialmente en la década de 1990 se hizo énfasis en la necesidad de abrir nuevos mercados con el objetivo de mejorar la calidad de vida de los habitantes de las diferentes sociedades. Por esta razón, es necesario observar los diferentes ejes que articulan esa teoría del comercio internacional. A continuación se mostrarán las diversas posiciones teóricas sobre las instituciones y el intercambio internacional desde: Smith (1776), Ricardo (1817), Samuelson (1958), Moret (1960), Vernon (1966), North (1990) y Porter (1998).

La construcción histórica de las políticas comerciales se remonta al mercantilismo, que tuvo gran importancia entre los siglos XVI y XVII, y hace referencia al hecho de que los países limiten al máximo sus importaciones y aumenten sus exportaciones para lograr crecimiento económico. Este enfoque se sustentaba en la idea de que el oro como elemento de intercambio constituía la riqueza de las naciones; por tanto, era fundamental mantener grandes reservas de ese metal precioso a través de una balanza comercial altamente favorable. Sin embargo, estudios posteriores demostraron que mantener tales niveles de exportaciones limitando las importaciones generaba inflación, lo cual limitaba el acceso de los ciudadanos a los bienes y se perdía competitividad.

Smith (1776) señala que cada Estado especializa su producción en aquellos bienes en los cuales se tiene una ventaja absoluta y luego los intercambia por los bienes que tienen otros países; de esta manera, el Estado no interviene en la economía y es el mercado el encargado de asignar recursos de manera eficiente. De igual forma, Ricardo (1817) plantea la idea de la especialización en los bienes que se producen más eficientemente a partir de la identificación del costo de oportunidad. En este sentido, no solamente la producción aumenta, sino que además los países se benefician del comercio debido a que el intercambio genera mayor productividad.

No obstante, Samuelson (1958) señala que cuando se establecen políticas de libre mercado, la disminución de precios debido al comercio internacional no compensa la pérdida de salarios. Además, Vernon (1966) encuentra que durante gran parte del siglo XX la mayoría de productos fueron ideas de empresas estadounidenses y no producto de la especialización, por lo que no necesariamente es el libre mercado el que genera las condiciones de crecimiento y desarrollo de los países.



La teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo afirmaba que la especialización se lleva a cabo teniendo en cuenta el costo de oportunidad en la producción de un bien o servicio; sin embargo, el modelo de Heckscher-Ohlin señala que la especialización no solamente está basada en esa productividad de bienes y servicios, sino en el aprovechamiento de los factores de producción tierra, trabajo y capital. De esta forma, la ventaja comparativa es el resultado de la eficiencia de esos factores de producción de los países, por lo que un país con dotación de factor de producción tierra se especializará en la producción de bienes agrícolas y otro con dotación de mano de obra producirá bienes que requieren abundante mano de obra.

La nueva teoría del comercio propuesta en la década de los 70 señala que la capacidad de las empresas depende del logro de economías de escala, es decir, la reducción de costos debido al aumento del volumen en la producción. Por esta razón, se hace fundamental una política comercial activa que se aparte del libre comercio para que las empresas obtengan la ventaja del que se mueve primero, es decir, todas aquellas posibilidades económicas y estratégicas que adquieran las empresas cuando ingresan primero que otras a un mercado determinado (Hill, 2007).

Por su parte, Porter (1998), introduce el concepto de ventaja competitiva nacional, en el cual señala que existen unos factores básicos (recursos naturales, clima, demografía) y otros avanzados (infraestructura, trabajadores, centros de investigación) que otorgan competitividad a las empresas. Con el objetivo de lograr factores avanzados, es fundamental el desarrollo de un sistema de inversiones públicas en educación básica y superior, subsidios e incentivos orientados a la calificación del recurso humano, el desarrollo de la infraestructura y la innovación en los productos y los procesos.

La regulación y la integración regional

La teoría clásica del comercio internacional considera que la intervención genera ineficiencia en los mercados, lo cual incrementa los precios y disminuye la calidad de los bienes y servicios. Sin embargo, otros estudios han señalado que el Estado tiene un papel fundamental en la corrección de las fallas propias del intercambio comercial y esa intervención parte del principio liberal de garantía de derechos ciudadanos (Miranda & Márquez, 2005).

El Estado interviene en la medida en que actúa como agente económico, es decir, cuando se comporta como productor o consumidor de bienes y servicios (Miranda & Márquez, 2005). Además, la intervención puede ser de carácter normativo, es decir, que no solamente se orienta a corregir las fallas del mercado, sino que busca la garantía de los derechos estatales por encima de la mera actividad económica.

Como herramienta de regulación, y en procura de mejores condiciones económicas para los ciudadanos, los Estados buscan integrarse a través de mecanismos bilaterales, multilaterales y regionales. De acuerdo con Baier et al. (2008), los Estados realizan acuerdos de integración económica en los que se reducen barreras para el movimiento de bienes, servicios, capitales y mano de obra.

Estos procesos de integración económica bilateral y regional son consecuencia de una frustración sistemática de la posibilidad de un intercambio multilateral y global creciente (Baldwin, 2006). Es así como cada vez más aparecen diferentes tratados de libre comercio (TLC) entre



países y emergen nuevos bloques de integración económica con el objetivo de promover transferencia tecnológica y de conocimiento, así como mayor productividad.

Sin embargo, se debate acerca de las asimetrías en las negociaciones de este tipo de tratados, ya que la mayoría ocurren bajo principios como el de la nación más favorecida, el cual garantiza que todos los países miembros de un tratado tengan los mismos beneficios, pero que a la vez profundiza las desventajas de las empresas más pequeñas de los países más débiles.

De la misma forma, el crecimiento sostenido de diferentes tratados de libre comercio y acuerdos regionales de integración han derivado en lo que se denomina el fenómeno “Spagetti bowl”, (Higgott y Roadnight, 2007), en el cual se incrementan los costos operacionales de cumplir con diferentes requisitos en distintos países, especialmente para las pequeñas y medianas empresas (pymes).

Las pymes y la internacionalización

La dinámica de gestión organizacional de las pymes exportadoras colombianas está relacionada con las acciones encaminadas a su internacionalización. La teoría de la internacionalización tiene sus bases en la imperfección de los mercados (retardos, negociaciones inestables derivadas de posiciones de poder, discriminación en precios, asimetrías de información, intervenciones gubernamentales, etc.) (Escolano & Velso, 2003).

Es así como la gestión pública se constituye en un factor crucial en el acercamiento de las pymes más jóvenes al ámbito internacional, lo cual no necesariamente tiene que ver con procesos de exportación, sino de importación de bienes de capital o tecnologías. De la misma manera, se hace fundamental el hecho de facilitar a estas empresas incipientes la constitución de redes organizacionales a través de programas gubernamentales para tal efecto. De esta manera, se provee a estas pymes jóvenes de posibilidades para realizar actividades de gestión organizacionales que mejoren su competitividad para el proceso de internacionalización.

Haar, Leroy-Beltrán y Beltrán (2003) encuentran que las empresas pequeñas tienen fortalezas y debilidades, internas y externas, que determinan su capacidad de competir, siendo así que las debilidades internas de las pymes incluyen fuerte aversión al riesgo, control excesivamente centralizado, pobre planificación empresarial y habilidades de gestión débiles. Además, estas empresas dan poca importancia a la adopción de nuevas tecnologías, la educación y la formación de los empleados. Asimismo, las pymes que han obtenido buenos resultados en los procesos de liberalización, se apresuraron a instituir cambios en su estructura organizativa y en la gestión de los sistemas de producción, dando así respuesta a los retos competitivos que resultan del mercado, la liberalización, la desregulación y el desarrollo económico regional. Así, Haar, Leroy-Beltrán y Beltrán (2003) afirman que, a pesar de las políticas macroeconómicas o las disposiciones de los procesos de liberalización, la única determinante del éxito es la gestión de la firma, incluyendo la visión, liderazgo, actitud emprendedora, el comportamiento y las decisiones relacionadas con las finanzas, marketing y producción, así como el despliegue de capital humano. En ese sentido, se hace fundamental invertir en nuevas tecnologías, adoptar técnicas de gestión exitosas, capacitar a los empleados y educar a los administradores.



En ese sentido, Fink, Harms y Kessler (2010) introducen el concepto del autocompromiso en la gestión de las pymes para la internacionalización, en donde los socios trabajan juntos sobre la base de la confianza mutua. De esa forma, la creación de una relación de cooperación genera autocompromiso, a la vez que produce confianza y competitividad de las pymes involucradas en la relación.

A pesar de las amplias posibilidades que poseen las pymes en los procesos de integración a partir de la autogestión, la integración financiera impone unos retos adicionales debido a la necesidad de financiación y el poco acceso al crédito de estas empresas. De acuerdo con la literatura consultada, las finanzas tienen efectos sobre el mercado de ahorro y de riesgos, ya que influyen las tasas de mercado y el rendimiento, de igual manera sobre los sistemas de pago debido a los obstáculos, especialmente para las pequeñas empresas dada su condición; es así como se hace necesario crear clústeres empresariales fuertes y especializados con el objeto de lograr beneficiarse de la proximidad geográfica, que se gestiona por parte de los responsables políticos, locales y las comunidades que actúan como catalizadores en la formación de las estructuras.

Se ha reconocido internacionalmente, por ejemplo, que países como Nueva Zelanda, Australia, Suecia, Finlandia y Dinamarca han logrado promover la innovación y la internacionalización a través de iniciativas gubernamentales como becas de tecnología y programas de exportación. Todo esto se debe a que la innovación se considera una fuente de ventaja competitiva para que las empresas puedan competir en el mercado mundial y las pymes por sí solas enfrentan muchas dificultades en la búsqueda de competitividad

En Colombia, las exportaciones han sido en su mayoría de bienes tradicionales, sin embargo, a partir del año 2005, dada la creciente inserción internacional, se ha presentado una recomposición de la canasta exportadora gracias a la diversificación de los destinos. En este contexto, Estados Unidos se ha destacado como principal socio comercial, seguido por Venezuela y Ecuador en el año 2013. Sin embargo, de acuerdo con Meléndez (2013), las pymes tienen un porcentaje de exportación equivalente al 3,2 % en promedio, por lo cual son las grandes empresas las que concentran la actividad exportadora; para el autor, se hace necesaria la disposición de mano de obra calificada y la adopción de estándares de calidad internacionales, el control del contrabando, la reducción de los costos de transporte y el acceso al financiamiento en condiciones que las empresas puedan asumir.

Resultados

Intercambio Colombia-Corea

En las exportaciones de Colombia a Corea se identifica que los productos que más demanda el país asiático son los laminados en caliente, el carbón, los derivados de la refinería de azúcar y trapiches, el gas natural, los derivados de la producción de refinación de petróleo, el hierro, acero, los metales preciosos y metales no ferrosos, el vidrio y los productos de vidrio. De la misma manera, se observa que las exportaciones colombianas a Corea son principalmente de café (48 %), chatarra de metales (19 %), ferróníquel (18 %) y productos químicos (9 %) (*Dinero*, 2009). Así,



se logra identificar que Colombia no exporta en un alto porcentaje productos con alta demanda u oportunidades comerciales en la economía asiática, lo cual impide un aprovechamiento, al menos al inicio del tratado, de nuevas oportunidades de negocio a través de la liberalización.

Países como Chile y Perú, similares en sus características estructurales a Colombia, venden a Corea productos tales como carne de bovino, lácteos, tabaco, frutas, preparaciones alimenticias, confecciones y manufacturas de cuero, entre otros. De todas maneras, dadas las exigencias alimenticias para ingresar al mercado coreano, será necesario un alto desarrollo tecnológico y organizacional que permita cumplir con los estándares de calidad exigidos.

De esta manera, frente a los requisitos exigidos para exportar a Corea se observan elementos cualitativos, como exigencias en envases, embalajes, etiquetado, normas sanitarias y de calidad, mientras que en los cuantitativos se encuentran principalmente los aranceles. Es así como:

[...] una vez que se ha logrado conseguir un comprador y esté conforme con el producto y sus muestras, se acuerda los términos de compra venta en un contrato internacional. En este documento se debe indicar claramente las características del producto, la cantidad demandada, el medio de transporte, los plazos de entrega, el lugar de entrega del producto, la forma de pago y si existe un adelanto de pago. El contrato debe reflejar el acuerdo logrado en las negociaciones y se debe tener cuidado con la forma de cotización entregada y el término de comercio internacional (Incoterm) utilizado [...] (SIICEX, 2010, § 6).

La exportación de alimentos es una de las actividades comerciales que más regula en Corea el Código Alimentario Coreano (*Korea Food & Drug Administration*, KFDA). Este código establece las reglamentaciones específicas que incluyen los aditivos y los requisitos de etiquetado para los alimentos; de la misma manera, la regulación sobre alimentos preparados es competencia del Ministerio de Agricultura, pero el Código de Aditivos Alimentarios es competencia de la Agencia de Alimentos y Medicamentos (KFDA, 2014); los complementos dietéticos y productos con efectos beneficiosos para la salud (jalea real, compuestos de polen, extractos vegetales, entre otros) se regulan por una norma (sobre alimentos funcionales) que introduce exigencias muy estrictas de inspección.

Existen varios requisitos acerca del etiquetado, tales como la especificación nutricional, el etiquetado orgánico, los estándares de etiquetado para alimentos recombinados o el etiquetado de país de origen. Se aplican adhesivos en lengua coreana que hagan las funciones de etiqueta, que no sea fácilmente despegable y no cubra la etiqueta original.

En términos de aditivos de los alimentos existe una completa estructura que regula la cantidad de estas sustancias en los alimentos, ya que la mayoría de los aditivos o conservantes están regulados y los niveles de tolerancia se basan en un sistema de verificación de producto de manera individual. Por esta razón, conseguir que se acepte un nuevo elemento dentro de la lista puede llevar un tiempo prolongado; aunque haya una codificación paralela para un aditivo determinado, si este no está registrado en el Código coreano o si está registrado en la lista, pero su uso en un determinado producto no está reglamentado, se entiende que el elemento está prohibido. Corea tiene una lista de 635 aditivos aprobados que se clasifican en tres categorías: sintéticos químicos, aditivos naturales y sustancias combinadas (KFDA, 2014).



Para la exportación de animales vivos, plantas, y productos cárnicos, como bovino, porcino, aves, etc., se requieren certificados sanitarios y fitosanitarios expedidos por las autoridades de inspección del país exportador. De igual manera, se necesita homologar las instalaciones del matadero, procesamiento y almacenaje antes de exportar cualquier producto al mercado coreano; por esta razón, los importadores coreanos contactan con empresas que controlan todo el ciclo de producción desde la cría del ganado hasta los mataderos propios con instalaciones de corte, envasado y congelación de la carne (Gutiérrez & Riaño, 2003).

Frente a las nuevas oportunidades que se presentan en el intercambio comercial con Corea se tiene que, gracias a los sectores de alimentos y plásticos, que cuentan con un suministro adecuado y competitivo de bienes intermedios en el país, las exportaciones industriales reportaron tasas positivas en los últimos años y Corea se ubica como el Número 33 en IED (Lombana, 2012). Sin embargo, las transformaciones organizacionales que se deben hacer en las empresas que deseen ingresar a ese mercado requieren un alto nivel de inversión dada las exigencias antes observadas por Corea.

De la misma manera, Corea se visualiza como un amplio mercado para nuevos productos y servicios, dado el carácter importador de esta economía. Estudios dirigidos por Carlos Ronderos, exministro de Comercio Exterior, “dan cuenta de las ventajas de negociar un TLC con Corea en la medida que abre oportunidades para el sector agropecuario y agroindustrial, y favorece la modernización y competitividad del sector automotriz” (Manrique, 2012, párr. 3). Este estudio muestra además las posibilidades de integrarse en las amplias cadenas productivas coreanas mejorando la competitividad a nivel mundial.

Otra de las ventajas de la integración económica con Corea tiene que ver con la atracción de inversión en sectores de alta tecnología, lo cual contribuye a la generación de riqueza y empleo. Además, Corea es un país exportador de capital y líder en innovación tecnológica, por lo cual se espera que con el acuerdo aumente la inversión extranjera directa y se genere transferencia de conocimiento. En 2011 Corea importó bienes por USD 524.413 millones, cifra que lo ubicó en el noveno lugar en el mundo, nueve veces por encima de Colombia, que registró USD 54.675 millones en el mismo periodo.

Además, Corea es importador de alimentos, lo que abre posibilidades para la agricultura, ya que el 30 % de todas las importaciones coreanas son alimentos, en carnes, frutas y lácteos, que con la entrada en vigencia del tratado quedan desgravados de aranceles (*El Espectador*, 2013). Es así como en el caso de países como Chile, que ya tienen TLC con Corea, se logró en cuatro años que las exportaciones agrícolas se multiplicaran por casi cuatro veces, de tal forma que entre 2003 y 2011 las exportaciones de Chile a Corea crecieron 19,9 % promedio anual, cifra mayor que la tasa de crecimiento de las ventas totales del país (18,7 %).

Dadas las características del mercado coreano, se puede afirmar que los principales ganadores con el tratado son los importadores y el sector minero. Por ejemplo, el sector importador de vehículos coreanos en Colombia: Hyundai, Daewoo, Kia y Ssangyong obtuvieron una desgravación total, que se viene haciendo por etapas en un proceso que durará entre cinco y quince años, lo cual permitiría bajar sus precios en el mercado de carros en Colombia, del que ya tienen el 40 %; de igual forma, importadores de electrodomésticos coreanos: grandes empresas coreanas, como LG, Samsung y Daewoo, podrían importar productos con menores aranceles.



El sector minero se puede ver beneficiado, ya que Corea está interesada en comprar carbón, ferroníquel y coltán de Colombia, pues son materias primas para su industria; se beneficiarían empresas como Cerro Matoso, que explota los yacimientos de ferroníquel en Córdoba y es de propiedad de la multinacional estadounidense BHP Billiton (Lewin, 2012). De la misma manera, Colombia es un exportador de chatarra a Corea y gracias al tratado estos niveles de exportación se podrían incrementar debido a la eliminación de aranceles, que abaratarían esos productos para la industria coreana.

De acuerdo con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo,

Algunos de los beneficios pactados para Colombia son:

- **Café:** Se logró acceso inmediato para el café verde, y para las preparaciones de café (instantáneo y mezclas) plazos entre 0 y 3 años. Es de anotar que, en café, Corea tiene previsto importar cerca de US\$1.000 millones, mientras que las exportaciones actuales de Colombia hacia ese mercado son tan solo de cerca de US\$100 millones.
- **Flores:** Para estos productos se eliminarán los aranceles en plazos entre 3 y 5 años para los claveles, las rosas y crisantemos, entre otras.
- **Banano:** El arancel de 30% se reducirá en 5 años.
- **Frutas:** Se acordó el desmonte de los aranceles en plazos que van entre 5, 7 y 10 años.
- **Hortalizas:** Estas se beneficiarán con desmonte de los aranceles en periodos que van entre 5, 7 y 10 años.
- **Tabaco y cigarrillos:** Colombia logró el desmonte de los aranceles en 10 años para el tabaco y cigarrillos entre 10 y 15 años.
- **Azúcar:** A diferencia de otros Acuerdos, como USA y UE, en donde se logró acceso a través de cupos, con Corea se tendrá el desmonte total del arancel de 35 % en 16 años.
- **Alcohol etílico y etanol:** Para el alcohol etílico se logró eliminación del arancel de 270 % en 16 años con 2 de gracia y para el etanol en 5 años.
- **Carne de bovino y despojos:** Se logró la apertura del mercado en 19 años, con contingente que se activa en el primer año, en 9.900 toneladas con un crecimiento del 2 % anual para los cortes finos. En el caso de la carne de res, la producción coreana solo alcanza para abastecer cerca del 50 % de la demanda interna, por lo que importa cerca de US\$ 600 millones de dólares anuales.
- **Carne de cerdo:** Se logró el desmonte de los aranceles en plazos entre 10 y 16 años.
- **Avicultura:** Se logró la eliminación de los aranceles en periodos que van entre 10, 12 y 16 años.
- **Derivados lácteos:** Para productos como lacto sueros, quesos, arequipes, leche descremada se logró la eliminación de los aranceles en plazos entre 10, 16 años y para las bebidas lácteas es inmediata. En leche en polvo se obtuvo un contingente de 100 toneladas fijas.
- Por su parte, Corea obtendrá acceso al mercado colombiano para el 95 % del universo arancelario del ámbito agrícola OMC.
- El arroz y los productos que contienen arroz se excluyeron por parte de los dos países (MINCIT, 2012, pág. 3).

De todas maneras, se observa que de los productos pactados que resalta el Ministerio de Comercio, ninguno tiene que ver con bienes manufacturados e intensivos en mano de obra que logren un alto desarrollo de la industria y mayores y mejores niveles de empleo. La mayoría de las posibilidades están relacionadas con bienes derivados de la explotación de los recursos naturales que no proporcionan un alto desarrollo de industria nacional ni empleo de calidad.



No obstante, el TLC de Colombia y Corea del Sur tuvo un largo proceso de negociación, iniciado por Colombia en 2008 y finalizado con la firma del TLC en febrero de 2013; fue aprobado por el Congreso coreano en abril de 2014. Cabe resaltar que ha sido examinado y debatido con detalle y cuestionado por la industria colombiana y ha sido defendido por el sector agropecuario, que es el que más se beneficia de este acuerdo comercial. Además, el Congreso de la República lo debatió antes de ratificarlo finalmente en la segunda vuelta en diciembre del 2014. Inclusive se contó con la visita oficial de la presidenta coreana Park Geun-hye a Colombia en abril de 2015 para darle un impulso al tratado entre los dos países (*Portafolio*, 2015).

Es conocido que Colombia no posee una política exterior hacia Asia, no forma parte del APEC o del Acuerdo de la Alianza Trans-Pacífico (TPPA), a pesar de estar en el Pacífico, además tiene una balanza comercial negativa con los países asiáticos, lo cual lo hace un socio con desventaja en la Alianza del Pacífico¹. Sumado a los anteriores hechos, es de resaltar la precariedad del conocimiento que se tiene sobre Asia, el continente más dinámico económicamente en el mundo. Son pocas las universidades colombianas donde existe una oferta de formación e investigación coherente a largo plazo en Asia Pacífico. Es decir, el capital humano colombiano no está preparado para relacionarse con la región de Asia-Pacífico y esto se refleja en las posiciones de empresarios y de algunos magistrados de la Corte Constitucional colombiana frente al TLC con Corea del Sur.

A pesar de lo anterior, Colombia debe entender que Corea del Sur es un socio estratégico importante en la Cuenca del Pacífico y en Asia. Corea del Sur ha denominado a Colombia como un país hermano al ser el único país latinoamericano en participar en la Guerra de Corea. Cuentan con una confianza histórica para construir diversas alianzas de cooperación, de asistencia al desarrollo de amistad, diplomáticas y de inversión que superan unas meras relaciones comerciales desiguales que se presumen del Tratado de Libre Comercio.

El TLC es una forma de abrir mercados para productos colombianos y expandir el intercambio comercial de beneficio bilateral para economías complementarias. Se reitera que Asia-Pacífico es la región de mayor crecimiento económico en el mundo y con mercados de altos niveles de ingresos y de consumo. Corea del Sur, país con una población similar a la de Colombia, pero con un ingreso medio por hogar 28 veces más alto que el colombiano —país exportador de automóviles y productos de alta tecnología, e importador de café de alta gama, flores, frutas y carnes—. A esta realidad apunta el tratado entre Colombia y Corea del Sur.

Para el sector de las pymes implica una oportunidad para que el Estado colombiano mejore políticas de innovación empresarial y de reconversión industrial, que puede ser cooperación con Corea del Sur, que se distingue por estar en la economía de la innovación y por fomentar proyectos internacionales entre empresas coreanas y extranjeras, como también cooperación técnica. Por ejemplo, se citan los siguientes casos: primero, el Knowledge Sharing Program-KSP, que se inició en el año 2009, es una iniciativa para exportar la experiencia y experticia de Corea del Sur; segundo, las Zonas Francas Económicas (Free Economic Zones) y ciudades globales surcoreanas, que mediante la fusión de las tecnologías de la información y la comunicación contribuyen con

¹ Dos miembros de la Alianza del Pacífico (Chile y Perú) ya tienen un TLC vigente con Corea, y México está en negociaciones, al igual que Ecuador y otros seis países latinoamericanos.



la innovación de las industrias tradicionales y crea nuevos negocios y oportunidades que generan espacios de los cuales pueden beneficiarse las pymes colombianas.

Intercambio Colombia-Estados Unidos

Frente al intercambio Colombia-Estados Unidos, se observa que los productos más demandados por el país norteamericano son los aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, que corresponde con el 62 % de las ventas internacionales colombianas, oro, incluido el oro platinado, en bruto, semilabrado o en polvo (9 %), los aceites de petróleo o de mineral bituminoso (6 %), el café, hullas, briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares, obtenidos de la hulla, flores y capullos, bananas o plátanos, frescos o secos (Procolombia, 2012). Se observa nuevamente que los productos más demandados corresponden con elementos derivados de los recursos naturales y algunos *commodities* que no se incluyen en una amplia cadena de valor nacional o internacional.

En términos de los requisitos generales para exportar a Estados Unidos se tiene que, como primera medida, se deben referenciar todos los productos de manera sistemática mostrando la cantidad exacta de cada elemento en cada caja o paquete. De la misma manera, se deben poner marcas y números en cada paquete.

Para exportar a Estados Unidos es necesario, además, inscribirse en el registro único como exportador para que la actividad quede especificada en el Registro Único Tributario (RUT). De igual manera, el registro se debe realizar ante la Ventanilla Única de Comercio Exterior, para hacer los procedimientos pertinentes ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo —declaración juramentada, certificado de origen, para acceder a preferencias arancelarias— (Procolombia, s. f. a).

Otro de los elementos esenciales para la exportación a Estados Unidos es el análisis de riesgo, que se constituye en un documento que consigna todos los insectos, bacterias, hongos y demás plagas que atacan el producto en el país de origen. Este tema es una de las dificultades más relevantes, ya que muchos productos tienen niveles de bacterias por sus especificidades territoriales. Este documento debe ser construido por el país importador, pero el país exportador puede generar el documento y presentarlo para evaluación por parte del país importador.

Una de las barreras no arancelarias normalmente utilizada por Estados Unidos tiene que ver con la evaluación del riesgo gracias a la discrecionalidad para aceptar o no un producto, y muchas veces la aceptación depende más de la posibilidad de proteger a un producto local que del riesgo sanitario real. De acuerdo con Proexport, después de revisar el análisis y la evaluación del riesgo, las autoridades sanitarias del país destino pueden aceptar el producto sin tratamientos, o negar el producto hasta que un tratamiento cuarentenario le garantice que se está eliminando el problema o mitigando el riesgo de introducción de plagas o enfermedades hasta el punto negligible (Procolombia, s. f. a).

Es así como se denominan productos autorizados a aquellos que pueden entrar al país destino y que no necesariamente necesitan un tratamiento cuarentenario. De igual forma, los tratamientos cuarentenarios son aquellos que se le realizan a un producto para eliminar las plagas; estos pueden ser fumigación, frío, agua caliente, vapor caliente o irradiación.



Asimismo, se entiende como áreas libres aquellas que a través de un muestreo demuestran ausencia total o parcial de plagas. Las áreas vigiladas son aquellas que demuestran ausencia total o parcial de plagas, pero que no cumplen con algunos componentes para ser clasificadas como áreas libres. Finalmente, la inspección consiste en la toma de muestras para revisar si se encuentran problemas fitosanitarios y puede hacerse en el país de origen cuando existen acuerdos operacionales entre las autoridades fitosanitarias de los países, al igual que con todos los eslabones de la cadena, tales como aeropuertos, transportadores y demás. Esta inspección también se puede realizar en el país destino para tomar decisiones cuarentenarias, tales como liberar el cargamento, fumigar el cargamento, incinerar el cargamento o devolver el cargamento.

Tanto los productos que van a los EE. UU. como los que van a pasar por los EE. UU. necesitan ser evaluados. En cualquiera de las circunstancias se debe conseguir una autorización, la cual se puede solicitar y reenviar vía correo electrónico en la página de APHIS (Procolombia, s. f. a).

De esta forma se observa la dificultad de las pymes colombianas que no tienen experticia o niveles organizacionales adecuados para cumplir las exigencias establecidas por Estados Unidos. Frecuentemente, al ser muchas de estas restricciones discrecionales —así se cumplan en gran parte los requisitos—, con el objeto de proteger ciertos sectores de la economía, se utilizan estas medidas como barreras no arancelarias.

En términos de las posibilidades que ofrece el TLC con Estados Unidos se destacan los nuevos mercados en flores, azúcar y alimentos étnicos (comida típica colombiana), los cuales ofrecen un gran mercado gracias a la nostalgia que generan este tipo de productos en los colombianos que habitan ese país. De igual forma, se vislumbran oportunidades en productos como los insumos para canales institucionales, artículos para el hogar, cosméticos naturales y aseo personal, materiales de construcción, autopartes ensambladoras, autopartes pos venta, *jeanswear*, *active wear*, uniformes, *sportswear*, *underwear*, *shapewear*, *beachwear*, *casualwear*, calcetería, cuero, accesorios cuero y joyería (Procolombia, s. f. b).

En la misma medida, Estados Unidos ofrece a Colombia un mercado de bienes y servicios de más de 308 millones de habitantes, con un ingreso per cápita anual de USD 47.400, y es el principal socio comercial colombiano con más de 42 % de participación con respecto al total de las exportaciones. Además, el TLC permite una desgravación total de la mayoría de las mercancías que se exportan a este país, por lo cual uno de los sectores más beneficiados podría ser el agrícola, debido a la eliminación de aranceles y el establecimiento de reglas fitosanitarias más claras. Sin embargo, el reto está en las estrategias de innovación por parte de las pymes y las políticas gubernamentales que permiten aprovechar el tratado, ya que EE. UU. se comprometió a dar una atención oportuna a las solicitudes colombianas, a tomar en cuenta las evaluaciones técnicas hechas en nuestro país y a proveer cooperación técnica para hacer que el sistema tenga acceso real a su mercado (*Portafolio*, 2011).

La competitividad se ve beneficiada gracias a las nuevas posibilidades de importación y exportación de productos industriales. El acceso permitido al 99 % de las mercancías y la desgravación inmediata para la importación del 99 % de los productos por parte de Colombia generan un dinamismo productivo debido al interés por parte de los empresarios colombianos de estructurar sus estrategias para ingresar al mercado estadounidense y el ingreso de bienes de capital, especialmente maquinaria y equipo, dada la eliminación de aranceles de entre el 5 % y el 20 %.



Según el artículo publicado por el portal *Portafolio* (2011), los productos con mayor beneficio arancelario son: las flores, ya que el TLC garantiza acceso estable y libre de arancel a Estados Unidos para las flores colombianas, que en ausencia del acuerdo y de las preferencias arancelarias deben pagar un arancel de más del 6 %; este sector depende totalmente de las exportaciones y genera más de doscientos mil empleos en Colombia. El azúcar, debido a que es uno de los productos de mayor potencial ofensivo de Colombia y de mayor protección en EE. UU., se aumentará de manera importante la cuota de exportación colombiana y se incluyen algunos productos industriales con contenido de azúcar que forman parte del programa de transformación productiva. Los productos lácteos, ya que Colombia obtendrá una cuota de acceso preferencial para productos lácteos, la mayoría concentrada en quesos, nuestro mayor potencial de exportación; también se destaca la cuota de mantequillas y otros productos lácteos como leches saborizadas. El tabaco, debido a que el TLC consolida y mejora el acceso a Estados Unidos de tabaco y sus productos. En cigarrillos se obtendrá una norma de origen que durante los primeros años permitirá mezclar materias primas de terceros países mientras la oferta nacional alcanza el nivel requerido, ya que se logró una cuota preferencial sin aranceles y una desgravación a quince años; este producto es de gran importancia para el empleo rural, pues genera 250 empleos por tonelada producida y hay zonas que producen hasta dos toneladas por hectárea.

Otros sectores que se benefician son: el sector cárnico colombiano, que gozará de un mayor acceso real al mercado de los Estados Unidos, así como el sector hortofrutícola, que ha mostrado gran potencial en otros acuerdos con países latinoamericanos. El sector industrial, ya que la industria textil, de confección, diseño y moda tendrá garantizado el acceso estable al mercado estadounidense; en el caso de las confecciones, la incertidumbre generada por las renovaciones cortas del ATPDEA (*Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act*) han impactado negativamente las exportaciones de este sector, que sin acceso preferencial debe pagar aranceles de hasta 30 %. Las energías alternativas, dado que EE. UU. tiene una creciente demanda por combustibles obtenidos de fuentes diferentes al petróleo. Y finalmente otros sectores que se beneficiarán de una eliminación permanente de aranceles y del mejoramiento de las condiciones para la inversión en Colombia serán pesca, autopartes, cueros, calzado, plásticos, industrias de porcelana y joyería.

Frente al sector servicios, el beneficio se presenta a partir de las reglas de juego para la inversión y el comercio. El TLC crea un grupo de trabajo para servicios profesionales dentro del TLC; ofrece un marco permanente para que los cuerpos profesionales de Colombia y Estados Unidos realicen trabajos en materia de reconocimiento mutuo y desarrollo de estándares para licenciamiento. Aunque el TLC ha identificado los sectores de ingeniería y arquitectura como prioridades, otros sectores tales como los servicios de salud y de consultoría podrán utilizar este marco en el futuro para impulsar acuerdos en estas materias.

En términos generales, el mayor potencial de aprovechamiento del TLC en materia de servicios lo tienen la industria gráfica, el software y las tecnologías de la información, la tercerización de los procesos de negocios y el turismo de salud, todos estos sectores incluidos dentro del programa de transformación productiva (*Portafolio*, 2011).

Sin embargo, la dificultad radica en la carencia de interacción productiva que permita desarrollar cadenas de valor y competitividad en las pymes. Por esta razón, con el objetivo de



aprovechar las posibilidades es necesario desarrollar estrategias organizacionales acompañadas de políticas públicas efectivas que estén orientadas al desarrollo productivo de este sector.

Las dificultades del TLC Colombia-Estados Unidos radican en el hecho de que la mayoría de empresas colombianas, especialmente las pymes, no conocen las posibilidades ni dificultades del TLC. Una investigación del Politécnico Grancolombiano arrojó que el 45 % de las pequeñas y medianas empresas en Bogotá reclaman mayor capacitación porque desconocen las ventajas comerciales, lo cual implica una baja probabilidad de aprovechamiento y poca gestión del riesgo frente al tratado (*Dinero*, 2012).

Además, frente al tema del transporte para mejorar la competitividad, el país no cuenta con un sistema de vías férreas, a pesar de que la mayoría de analistas están de acuerdo en que es el sistema más eficiente. Asimismo, Colombia ocupa el último lugar en América Latina en carreteras pavimentadas por cada mil habitantes y es de los últimos en todo el mundo (*El País*, 2011).

La infraestructura de puertos es otro de los temas pendientes en términos de desarrollo de productividad. El puerto de Buenaventura representa el 50 % del comercio exterior del país y los puertos de Cartagena, Barranquilla y Santa Marta constituyen el otro 50 %. A pesar de la importancia del puerto de Buenaventura, la poca profundidad de su canal de acceso no permite el ingreso de buques de gran calado y en las vías al mar hay derrumbes y deterioros que impiden fluidez del comercio internacional.

La amenaza está relacionada con los productos agrícolas, dado que el maíz importado desde Estados Unidos podrá entrar al país sin pagar aranceles y sin ninguna restricción. El arancel que protege a los arroceros colombianos de las importaciones se desmontará gradualmente durante diecinueve años, lo cual quiere decir que los cultivadores deberán empezar a mejorar su competitividad, debido a que el gobierno estadounidense otorga altos subsidios.

De igual forma, otros sectores como el pollo y el azúcar se podrían ver afectados. Estados Unidos podrá exportar a Colombia alrededor de 26.000 toneladas anuales de cuartos traseros de pollo, y esa cuota se incrementará el 4,5 % anual, y el aumento esperado por los exportadores de azúcar de 580.000 toneladas anuales solo fue de 50 (*El País*, 2011).

Nuevas oportunidades de comercio e inversión para las pymes colombianas

Dentro de las posibilidades de comercio e inversión para las pymes colombianas, teniendo en cuenta el contexto de los TLC de Colombia con Estados Unidos y Corea del Sur, se tiene que debido a la crisis de 1999 los capitales dejaron de dirigirse hacia grandes inversiones y se limitó el crédito a grandes empresas. Por esta razón, las pymes se convirtieron en un segmento atractivo para el crédito y la cartera creció al encontrar empresas con ganas de progresar y activos del saber hacer; las regalías asignadas en el 2012 a la ciencia y la tecnología corresponden al 70 % de los desembolsos de Bancóldex a las pymes en un año (Lombana, 2012).

De la misma manera, existe un potencial mercado mundial en el sector manufacturero, ya que el 55 % de las exportaciones mundiales corresponde a manufacturas. Además, en Colombia el sector de autopartes creció 12 % en 2011 y este porcentaje se puede incrementar con la demanda que se genere con los TLC en las empresas que sean competitivas. Por esta razón, Tulio Zuluaga, presidente de Asopartes, afirma que existe una reactivación de la economía nacional; se observa



un consumo interno en constante crecimiento y la venta de vehículos continúa en ascenso; cifras de la Asociación Colombiana de Industrias del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (Acicam), indican que en el 2011 la producción de calzado creció cerca del 20 % (Naranjo, 2012).

Las pymes en el contexto de los procesos de liberalización

El panorama para las pymes en el contexto de los TLC con Estados Unidos y Corea del Sur es de enormes dificultades dado su bajo nivel de inversión. Esto se observa en la reducción de la inversión de las pequeñas empresas, que en 2008 habían logrado crecimientos de los activos de tasas del 8 % anual. De igual forma, las medianas empresas, aunque mantienen una tendencia positiva y favorable, evidencian una dinámica menor que la del 2007, cifras preocupantes porque las pymes generan 1,8 millones de empleos en Colombia.

En términos de competitividad internacional, las cifras muestran también un escenario de dificultades debido a que las grandes empresas de América Latina tienen niveles de productividad seis veces más altos que los de las pymes, que además tienen problemas en su estructura productiva que les impide una especialización. En un contexto de liberalización de la economía sin políticas públicas eficaces en el fortalecimiento de estas empresas, se condena a las pymes a su desaparición, lo cual significaría grandes problemas sociales porque las pymes representan el 99 % del total de las empresas de la región y son empleadores del 67 % de todos los trabajadores (Lombana, 2012).

Conclusiones

Los retos de la inserción internacional y la problemática asociada a la gestión organizacional de las pymes hacen necesario desarrollar unas instituciones que les permitan interactuar de forma eficaz frente a los retos globales. En esa medida, la gestión pública interna orienta su accionar hacia los individuos y las organizaciones, los cuales estarán articulando consciente o inconscientemente el proceso integrador.

El proceso liberalizador que vive Colombia y que se refleja en la proliferación de los TLC, como los firmados con Estados Unidos y Corea del sur, está basado en la teoría clásica del intercambio comercial, según la cual los Estados deben integrarse en la búsqueda de nuevos mercados, especializándose en aquellos bienes en donde se tiene ventaja absoluta o comparativa. Sin embargo, las economías de escala, en donde a través del establecimiento de estructuras productivas se busca reducir costos unitarios, son necesarias para el desarrollo competitivo y el éxito en el intercambio internacional.

A pesar de los planteamientos de la teoría clásica, en la cual el mercado es el mejor proveedor de recursos y el Estado debe limitar al máximo su intervención, las crisis históricas han demostrado que el Estado puede generar condiciones tales como pleno empleo, estabilidad de precios a través de la producción de un bien escaso, o ingresos medios a través de la compra de sobreproducción de bienes y servicios o como un estímulo a la producción. En ese sentido, las políticas



públicas se convierten en un elemento fundamental en el acompañamiento de la gestión organizacional de las pymes exportadoras en el marco de los TLC con Estados Unidos y Corea del Sur.

Las estrategias de innovación son insuficientes en los casos de las pymes exportadoras colombianas, ya que los recursos económicos y el acceso al crédito son limitados, y las condiciones del entorno son desfavorables dada la falta de competitividad de la economía colombiana. La nueva forma de organización económica es aquella en donde se establecen redes de apoyo y cooperación entre las empresas. Por lo tanto, con el TLC con Corea del Sur las pymes colombianas se pueden beneficiar de los programas de cooperación técnica y fomento de proyectos para la economía de la innovación de Corea del Sur; de esta forma, se pueden llevar a la vanguardia las industrias tradicionales y crear nuevos negocios y oportunidades.

Corea del Sur se visualiza como un amplio mercado para nuevos productos y servicios, dado el carácter importador de esta economía. De esta manera, se espera que la integración económica con Corea del Sur traiga inversión en sectores de alta tecnología, lo cual contribuye a la generación de riqueza y empleo. Sin embargo, la mayoría de productos que podrían tener ventaja competitiva en Corea del Sur no están relacionados con bienes manufacturados e intensivos en mano de obra que logren un alto desarrollo de la industria y mayores y mejores niveles de empleo. No obstante, hay potencialidad para los sectores de alimentos y cosméticos, pero deben innovar según los perfiles de los consumidores surcoreanos.

Estados Unidos ofrece a Colombia un mercado de bienes y servicios de más de 308 millones de habitantes, con un ingreso per cápita anual de USD 47.400. Este país, además, es el principal socio comercial colombiano, con más del 42 % de participación sobre el total de las exportaciones. No obstante, se presenta una dificultad en las pymes colombianas para exportar a los Estados Unidos debido al nivel y las características de las exigencias, ya que muchas son discrecionales. De esta manera, se pueden establecer por parte del país norteamericano barreras no arancelarias que dificulten los procesos de exportación desde Colombia.

Existe un potencial del mercado mundial en el sector manufacturero para las pymes, ya que el 55 % de las exportaciones mundiales corresponde a manufacturas. Sin embargo, se observa una reducción de la inversión de las pequeñas empresas, que en 2008 habían logrado crecimientos de los activos de tasas del 8 % anual, lo cual dificultaría la dinámica empresarial en el contexto de los TLC.

El TLC de Colombia con Corea del Sur tiene otros factores históricos y de necesidades contemporáneas para aprovechar la complementariedad económica y la entrada de Colombia a los mercados asiáticos, la región de mayor crecimiento económico en el mundo y con mercados de altos niveles de ingresos y de consumo. Corea del Sur tiene una población de cuarenta millones de personas con ingresos altos y es importador de café de alta gama, flores, frutas y carnes, donde Colombia tiene ventajas competitivas.

Como se mencionó en el acápite de análisis de resultados, a diferencia del TLC con Estados Unidos, en el tratado con Corea del Sur tiene un papel el desconocimiento cultural y la poca formación profesional sobre la región del Asia-Pacífico en el capital humano colombiano.



Referencias

1. Baier, S., et al. (2008). Do Economic integration agreements actually work? Issues in understanding the causes and consequences of the growth of regionalism. *World Economy*, 4(4), 461-497.
2. Baldwin, R. (2006). Multilateralising regionalism. Spaghetti bowls as building blocs on the path to global free trade. World Economy Annual Lecture, Nottingham UK 22 June 2006.
3. Cepal. (2014, oct. 9). Exportaciones de América Latina y el Caribe se estancan por tercer año consecutivo y crecerían solo 0,8% en 2014. Comunicado de prensa. Recuperado de <http://www.cepal.org/es/comunicados/exportaciones-de-america-latina-y-el-caribe-se-estancan-por-tercer-ano-consecutivo-y>
4. *Dinero*. (18 de noviembre de 2009). Colombia y Corea acuerdan negociar TLC. Recuperado de <http://www.dinero.com/comercio-exterior/edicion-impresa/articulo/colombia-corea-acuerdan-negociar-tlc/86924>
5. *Dinero*. (5 de julio de 2012). Pymes en Bogotá no están listas para el TLC con EE. UU. Recuperado de <http://www.dinero.com/economia/articulo/pymes-bogota-no-estan-listas-para-tlc-ee-uu/150341>
6. *El Espectador*. (15 de febrero de 2013). TLC con Corea es una oportunidad para el agro: Gobierno. Recuperado de <http://www.elespectador.com/noticias/economia/tlc-corea-una-oportunidad-el-agro-gobierno-articulo-402978>
7. *El País*. (octubre 13 de 2011). Los duros retos que deberá enfrentar Colombia en el TLC con Estados Unidos. Recuperado de <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/duros-retos-debera-enfrentar-colombia-en-tlc-con-estados-unidos>
8. Escolano, A. & Belso, J. A. (2003). Internacionalización y pymes: conclusiones para la actuación pública a partir de un análisis multivariante. *Revista Asturiana de Economía*. RAE, 27. 169-195
9. Fink, M., Harms, R., & Kessler, A. (2010). The moderating role of the experience on the relationship between trust and performance of cooperating SME's in transformation economies. *Revista de Economía Mundial*, 26, 135-154.
10. Gutiérrez, A. & Riaño, D. (2003). *Análisis de las posibilidades de exportación de productos agropecuarios colombianos hacia la república de corea* (Trabajo de grado). Universidad del Rosario. Recuperado de: <http://repository.urosario.edu.co/handle/10336/4620?show=full>
11. Haar, J., Leroy-Beltrán, C., & Beltrán, O. (2003). Nafta and Small Business Competitiveness in Mexico: the Impacts of Free Trade, Macroeconomic Policy, and Firm Management. *NorthSouth Agenda*. Paper, 64.
12. Hill, C. (2007). *Negocios Internacionales. Competencia en el mercado global*. Mason: South Western Cengage Learning.
13. KFDA, Korea Food and Drug Administration. (2014). Specification and Standards. Recuperado de <http://fa.kfda.go.kr/foodadditivescode.html>
14. Lewin, J. (2012). Las dos caras del TLC con Corea. *Las dos orillas*. Recuperado de <http://lasillavacia.com/historia/las-dos-caras-del-tlc-con-corea-32723>
15. Lombana, X. (julio 9 de 2012). Financiamiento para pymes. Las cifras muestran que la inversión de las pymes pierde dinamismo. *Portafolio*. Recuperado de: <http://www.portafolio.co/opinion/financiamiento-PYMES>
16. Manrique, F. (2012). Con el TLC aumentará la inversión de Corea del Sur en Colombia. *Diario El Huila*. Recuperado de <http://www.simco.gov.co/tabid/282/mid/872/newsid872/940/Diario-del-Huila-Con-el-TLC-aumentar-la-inversin-de-Corea-del-Sur-en-Colombia/Default.aspx>
17. Meléndez, M. (2013). La internacionalización de las pymes en Colombia. Recuperado de http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/integracion_comercio/e_INTAL_IYC_37_2013_Melendez.pdf
18. MINCIT, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2014). TLC con Corea, paso decisivo para generar riqueza y empleo para los colombianos: Ministro Díaz-Granados. Recuperado de <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=3290&dPrint=1>
19. Miranda, A. & Márquez, C. (2005). *Intervención pública, regulación administrativa y económica: elementos para la definición de los objetivos de la regulación*. Quindío: Corporación José Igancio de Márquez.
20. Moret, M (1960). *Intercambio Internacional*. Madrid: Tecnos.
21. Naranjo, F. (mayo 25 de 2012). Pymes de Colombia son optimistas con el futuro. *Portafolio*. Recuperado de <http://www.portafolio.co/negocios/empresas/pymes-colombia-son-optimistas-futuro-108398>
22. North D. (1990). *Institutions, institutional change and economic*. Cambridge: Cambridge University Press.
23. *Portafolio*. (12 de octubre de 2011). Beneficios del TLC entre Colombia y Estados Unidos. Recuperado de <http://www.portafolio.co/negocios/empresas/beneficios-tlc-colombia-estados-unidos-151112>
24. *Portafolio*. (8 de septiembre de 2015). El TLC con Corea, en vilo en la corte constitucional. Recuperado de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/tlc-corea-vilo-corte-constitucional-26020>
25. Porter, M. E. (1998). *Competitive Strategy*. New York: The Free Press.



26. Procolombia. (2012). *Guía Comercial a Estados Unidos*. Bogotá, D.C.: EAG Consultores. Recuperado de: http://www.procolombia.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf
27. Procolombia. (s. f. a). Consejos para exportar hacia Estados Unidos. Sección Actualidad internacional. Recuperado de <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/servicios/consejos-para-exportar-hacia-estados-unidos>
28. Procolombia. (s. f. b). Oportunidades de negocio en Estados Unidos. Recuperado de <http://www.procolombia.co/node/1102>
29. Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation*. Oxford.
30. Roldán, A. & Viera, E. (Eds.). (2015). *Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación*. Bogotá D.C.: CESA.
31. Samuelson, P. (1958). *Linear programming and economic analysis*. New York: McGraw-Gill.
32. SIICEX. (2010). Notas de prensa: ¿Cómo exportar a Corea del Sur? Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/28108564rad9F9F8.pdf>
33. Smith, A. (1776). *Investigación de la Naturaleza y causas de la riqueza de las Naciones*. Valladolid: II Lerner, Max.
34. Stiglitz, J. (2005). *Comercio justo para todos*. Oxford: Oxford University Press.
35. Vernon, R. (1966). *International Investment and International Trade in the Product Life Cycle*. Nueva Jersey: Prentice Hall.