

8.



*La Calidad Académica,
un Compromiso Institucional*



Panorama de las Organizaciones Cooperativas Colombianas frente al Aprovechamiento de los

T.L.C.

*Mónica A. Rueda Galvis
Javier F. Rueda Galvis*

Rueda Galvis, Mónica A.;
Rueda Galvis, Javier F.
(2016). Panorama de las
Organizaciones Cooperativas
Colombianas frente
al Aprovechamiento de
los T.L.C.
Criterio Libre 14 (25),
227-246.
ISSN 1900-0642.

PANORAMA DE LAS ORGANIZACIONES COOPERATIVAS COLOMBIANAS FRENTE AL APROVECHAMIENTO DE LOS T.L.C.

OVERVIEW OF COLOMBIAN COOPERATIVE ORGANIZATIONS IN ORDER TO TAKE ADVANTAGE OF T.L.C.

PANORAMA DAS ORGANIZAÇÕES COOPERATIVAS COLOMBIANAS FRENTE AO APROVEITAMENTO DOS T.L.C.

TOUR D'HORIZON DES ORGANISATIONS COOPÉRATIVES COLOMBIENNES FACE A L'UTILISATION DES T.L.C.

AUTORES: MÓNICA A. RUEDA GALVIS*
JAVIER F. RUEDA GALVIS**

Fecha de recepción: 19 de mayo de 2016
Fecha de aprobación: 22 de octubre de 2016

RESUMEN

Entendiendo la dinámica económica que actualmente representa para Colombia la firma de diversos tratados de libre comercio, T.L.C., el papel de las empresas de economía solidaria y particularmente las cooperativas vienen siendo cada vez de mayor importancia para el país. Saber enfrentar los grandes retos que en términos de amenazas y oportunidades representan este tipo de acuerdos comerciales significa para las cooperativas la estructuración de nuevas estrategias organizacionales que permitan desarrollar mejores niveles de productividad y competitividad, adecuados para asumir el compromiso internacional que demanda el mercado actual. En este sentido, el presente documento expone sobre la base de argumentos derivados en estudios aplicados al sector cooperativo colombiano, aspectos diagnósticos y propositivos que pretenden contribuir a un desarrollo más adecuado para este tipo de organizaciones frente al actual entorno de la globalización, particularmente en lo referente al diseño de posibles estrategias para el aprovechamiento de los T.L.C. y los mercados internacionales.

* Artículo producto de investigación financiado por la Universidad de La Salle
Mónica A. Rueda Galvis. Profesora investigadora, tiempo completo, Universidad de La Salle. Magíster en economía, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá; profesional en economía, Universidad Santo Tomás, Bogotá. marueda@unisalle.edu.co

** Javier Rueda Galvis. Profesor investigador, tiempo completo, Universidad de La Salle. Ph.D., ciencias empresariales, Universidad Antonio de Nebrija, Madrid; Administrador de empresas, Universidad Jorge Tadeo Lozano, Bogotá; Magíster, ciencias financieras, Universidad Central, Bogotá; magíster, economía aplicada, Universidad Antonio de Nebrija, Madrid. jrueda@unisalle.edu.co

PALABRAS CLAVES:

cooperativas, economía solidaria, estrategia, tratado de libre comercio.

CLASIFICACIÓN J.E.L.:

B22, D23, F02,

ABSTRACT.

Understanding the economic dynamics currently facing Colombia based on the signing of various Free Trade Agreements, the role of the solidarity economy enterprises and cooperatives in particular has become increasingly more important. Knowing to face the great challenges that in terms of threats and opportunities this type of trade agreements represents, means for cooperatives structuring new business strategies in order to achieve better levels of productivity and competitiveness for taking the international commitment required by the real market. This paper sets out on the basis of arguments derived in studies applied to Colombian cooperative sector, some diagnostics and proactive aspects that seek to contribute to a more appropriate development for these organizations against the current environment of globalization, particularly with regard to the design of possible strategies for utilizing the TLCs and international markets.

Keywords: cooperatives, free trade agreements, solidarity economy, strategy.

J.E.L. Classification: B22, D23, F02,

RESUMO

Entendendo a dinâmica econômica que representa atualmente para a Colômbia a assinatura de vários tratados de comércio livre, o papel das empresas de economia solidária e particularmente as cooperativas está sendo cada vez de maior importância para o país. Saber confrontar os grandes desafios colocados por este tipo de acordos de comércio em termos de ameaças e oportunidades implica para as cooperativas a estruturação de novas estratégias organizacionais que permitem desenvolver níveis mais elevados de produtividade e competitividade, apropriadas para tomar o compromisso internacional que o mercado atual exige. Neste sentido, o presente documento expõe sobre a base dos argumentos derivados dos estudos aplicados para o sector cooperativo colombiano, os aspectos diagnósticos e proposicionais que visam contribuir para um desenvolvimento mais adequado para este tipo de organizações enfrentando o atual ambiente de globalização, particularmente no que fazem referência ao desenho de estratégias possíveis para o aproveitamento dos TLC e os mercados internacionais.

Palavras-chave: cooperativismo, economia solidária, estratégia, tratados de comércio livre.

Classificação J.E.L.: B22, D23, F02,

RÉSUMÉ

En vue de la dynamique économique qui représente actuellement en Colombie la signature de divers traités de libre-échange, le rôle des entreprises d'économie solidaire et en particulier les coopératives est actuellement de plus en plus de grande importance pour le pays. Savoir affronter les principaux défis que posent ce type d'accords commerciaux en termes de menaces et opportunités implique pour les coopératives la structuration des nouvelles stratégies organisationnelles permettant de développer des niveaux plus élevés de productivité et de compétitivité, appropriés pour assumer l'engagement international qui demande le marché actuel. En ce sens, ce document expose sur la base d'arguments tirés dans les études appliquées au secteur coopérative colombien, quelques aspects diagnostiques et de proposition visant à contribuer à un développement plus adapté à ce type d'organisations faisant face à l'environnement actuel de la mondialisation, particulièrement en référence à la conception de stratégies possibles pour l'utilisation des traités de libre-échange et les marchés internationaux.

Mots clés: coopératives, économie solidaire, stratégie, traité de libre-échange.

Classification J.E.L.: B22, D23, F02

INTRODUCCIÓN

Con base en los retos económicos y sociales que viene superando Colombia en la última década, es el momento oportuno para que las organizaciones de cualquier índole o sector planteen estrategias reales de desarrollo, con lo cual se potencialicen sus niveles de competitividad tanto en el entorno nacional como internacional. Ante este desafío, Requeijo (2002; 2009) expresa la necesidad de implementar, por parte de las empresas, procesos de planeación estratégica que permitan enfrentar oportunamente cada una de las limitantes que plantean los actuales y futuros tratados de libre comercio (T.L.C.) firmados por cada país, todo ello como elemento básico para el fomento de una mayor productividad y competitividad dentro del actual entorno económico caracterizado por la globalización de los mercados y altos estándares de calidad.

Significa entonces que no llevar a cabo a tiempo el desarrollo de este tipo de procesos desencadenará seguramente la desaparición o quiebra de un gran número de compañías, particularmente pequeñas y medianas empresas que son las que con mayor velocidad deben asumir este tipo de retos y cambios tanto administrativos como productivos, dadas sus conocidas limitaciones en términos de recursos y capacidades. Por lo anterior, la problemática que se desprende de este letargo organizacional no solamente afectará al sector empresarial, sino que con ello se sumarán grandes dificultades de tipo económico y social para el país, entendiéndose el costo que representa el incremento del desempleo y los aumentos de los niveles de pobreza como consecuencia de la escasa competitividad de nuestras empresas en el mercado local e internacional.

Alrededor de estos análisis, Zabala (2007) expresa que el sector de la economía solidaria no resulta ser ajeno a estas condiciones de cambio, en la medida en que

Con base en los retos económicos y sociales que viene superando Colombia en la última década, es el momento oportuno para que las organizaciones de cualquier índole o sector planteen estrategias reales de desarrollo, con lo cual se potencialicen sus niveles de competitividad tanto en el entorno nacional como internacional. Ante este desafío, Requeijo (2002; 2009) expresa la necesidad de implementar, por parte de las empresas, procesos de planeación estratégica que permitan enfrentar oportunamente cada una de las limitantes que plantean los actuales y futuros tratados de libre comercio (T.L.C.) firmados por cada país, todo ello como elemento básico para el fomento de una mayor productividad y competitividad dentro del actual entorno económico caracterizado por la globalización de los mercados y altos estándares de calidad.

se demuestra que de no diseñar nuevas estrategias que impulsen una mejor condición productiva en este tipo de organizaciones se generarán impactos negativos para el modelo empresarial cooperativo y solidario, dada la gran importancia que en generación de empleo y bienestar para el entorno nacional representan, por ser un eje de desarrollo para el país especialmente en las comunidades menos favorecidas. Por lo anterior, el presente documento realiza esfuerzos en promover ideas para el sector solidario y particularmente el modelo cooperativo, con el único propósito de estimular la implementación de estrategias que favorezcan su desarrollo competitivo aprovechando su condición social dentro del contexto de los tratados de libre comercio, con lo cual pueda alcanzar el lugar que le corresponde dentro del contexto económico colombiano.

Con esto en mente, Álvarez (2012) afirma que los tratados de libre comercio se pueden catalogar como una condición que representa oportunidades para el sector cooperativo mediante el desarrollo de ventajas competitivas, al lograr identificar adecuadamente los potenciales en el mercado extranjero en términos de bienes y servicios, especialmente si se aprovecha su condición natural de pertenecer al modelo económico solidario, lo cual resulta ser un factor clave de diferenciación que puede incorporarse en su sistema de producción. En concordancia con lo anterior, el panorama internacional para las organizaciones cooperativas resulta ser bastante prometedor, dado que son empresas únicas con un contenido de inclusión social muy valorado por el mercado, que sumado a la estructura de costos, calidad de los productos y gestión asociativa, puede lograr altos beneficios económicos a gran escala en naciones como Estados Unidos y las de la Comunidad Económica Europea.

Objetivos de la Investigación

El presente documento soporta su desarrollo investigativo sobre la base de lograr los siguientes objetivos:

Objetivo General

- Analizar las condiciones sobre las cuales se soporta la internacionalización de la economía

solidaria en Colombia, a fin de establecer lineamientos estratégicos que contribuyan a consolidar el modelo cooperativo nacional y su desarrollo frente a los actuales tratados de libre comercio.

Objetivos Específicos

- Elaborar un diagnóstico que permita establecer un panorama de fortalezas y debilidades para el sector cooperativo colombiano.
- Establecer las condiciones de oportunidades y de amenazas para el sector cooperativo, que pueden llegar a representar los tratados de libre comercio que maneja actualmente el país, sobre los cuales se estructuren planes estratégicos que permitan potencializar su desarrollo.
- Promover el pensamiento analítico sobre la condición actual de las cooperativas en Colombia, a fin de crear condiciones que permitan lograr una mejor competitividad tanto local como internacional de sus productos y servicios, situación que impulse su desarrollo y fortalecimiento empresarial.

Metodología Investigativa

En cuanto a la metodología aplicada para la obtención de datos e información, esta se fundamentó en una investigación de carácter descriptivo, la cual por definición permitió identificar las características de las cooperativas como el perfil empresarial de este sector, para ser analizados diagnósticamente frente a los aspectos situacionales que enmarca la firma de los tratados de libre comercio en Colombia (Hernández, 2010). De igual forma, para el análisis de los elementos argumentales necesarios para explicar los procesos necesarios para la internacionalización de las cooperativas nacionales se tomaron elementos investigativos que se desprenden de publicaciones anteriores de los autores, soportadas en estudios descriptivos previos y la elaboración de estados del arte asociados con la temática de estudio.

Resulta oportuno resaltar que el presente artículo se elaboró con base en los estudios llevados a cabo para la investigación terminada titulada "Cooperativismo e internacionalización: condiciones y lineamientos para su desarrollo en

En cuanto a la metodología aplicada para la obtención de datos e información, esta se fundamentó en una investigación de carácter descriptivo, la cual por definición permitió identificar las características de las cooperativas como el perfil empresarial de este sector, para ser analizados diagnósticamente frente a los aspectos situacionales que enmarca la firma de los tratados de libre comercio en Colombia (Hernández, 2010). De igual forma, para el análisis de los elementos argumentales necesarios para explicar los procesos necesarios para la internacionalización de las cooperativas nacionales se tomaron elementos investigativos que se desprenden de publicaciones anteriores de los autores, soportadas en estudios descriptivos previos y la elaboración de estados del arte asociados con la temática de estudio.

Colombia" en 2012, la cual se publicó con el mismo nombre bajo el patrocinio y recursos de la unidad administrativa de organizaciones solidarias del gobierno nacional, como de información de la investigación del libro, realizado en convenio con la Unidad administrativa especial de organizaciones solidarias y el Centro de Investigaciones para la Educación Cooperativa, C.I.E.C., en los cuales participan los autores de este documento.

MARCO TEÓRICO

1. Los T.L.C. y su Impacto en la Economía Colombiana

Para comprender las implicaciones sociales y económicas que surgen de la aplicación de los tratados de libre comercio como consecuencia del fenómeno de la globalización de los mercados, como primera medida es necesario establecer la importancia e impacto que genera este tipo de procesos de integración en la actualidad, especialmente cuando se trata de una política gubernamental global que busca la creación de nuevos mercados en cada uno de los cinco continentes. Como lo destacan Krugman y Obstfeld (1997), la interacción dada entre negocios y crecimiento económico se justifica desde la teoría clásica del comercio internacional en la medida en que lo que se pretende es el libre entorno de la oferta y la demanda como sustitución a los peligrosos escenarios de autarquía¹, resaltando las múltiples ventajas económicas y sociales que trae consigo el comercio exterior al fomentar el crecimiento, la producción a escala, la generación de empleo, la innovación y el aprendizaje competitivo.

Cabe concluir que al incorporar modelos comerciales en donde se promueven acuerdos o tratados de negociación con otras naciones, un país se permite en doble sentido tener acceso a nuevos mercados, situación que garantiza

la adecuada oferta y demanda de productos, bienes y servicios a precios que pueden ser más competitivos, con mayores estándares de calidad y menores fenómenos de competencia monopolística. En este sentido, pensar hoy día en establecer estrategias políticas relacionadas con la autarquía, simplemente es limitar en gran medida a una nación a desarrollar procesos de crecimiento económico sostenidos, con la seguridad de alcanzar altas tasas de inflación y enclaustramiento de la sociedad ante los cambios tecnológicos e innovadores que vive el mundo, situación por la cual el principal objetivo de los tratados de libre comercio es fomentar la eliminación gradual de normas y políticas restrictivas al comercio bilateral, hecho que es visible al lograr la reducción gradual de tasas arancelarias que incentiven las exportaciones hacia nuevos mercados con demandas insatisfechas (Plata y Avendaño, 2010).

Para el caso particular colombiano, como lo destacan Garay (2003) y Latincomex (2014), el proceso de internacionalización de la economía nacional surge con las transformaciones y dinámicas generadas por la apertura económica de los años 1990 a 1996, período en el cual se observó un fuerte impulso por parte del gobierno a los sectores productivos, a fin de que fuesen estos el motor de crecimiento económico y una carta de presentación del país en los principales mercados del mundo. En esta etapa económica, el objetivo principal de estas estrategias era proteger la industria nacional mediante la reducción de aranceles en forma paulatina, al mismo tiempo que se impulsaban las exportaciones de productos y servicios en función de la tasa de cambio favorable que se tenía en aquel momento.

Ahora bien, este escenario no logró dar los frutos esperados dada la improvisación política del gobierno y los sectores empresariales del país, en la medida en que se presentó una excesiva importación de bienes y el cierre de numerosas compañías a lo largo y ancho del territorio nacional, todo ello como consecuencia de la baja competitividad que se presentaba y el pobre apoyo brindado por el Estado a los sectores productivos, especialmente a los que relacionan al pequeño y mediano empresarios,

¹ Autarquía: es el fenómeno político y económico que se crea mediante escenarios de oferta y demanda abastecidos únicamente con recursos propios de un Estado. Representa el proteccionismo y cierre total de fronteras comerciales mediante el bloqueo económico a la comercialización de productos importados.

quienes fueron los más afectados en esta etapa de internacionalización de la economía. De igual manera, la debacle del proceso también tiene argumentación en que el país tenía un alto índice de inflación durante estos años, el cual, según datos del Banco de la República (1998) osciló entre 32.4% en 1990 y 21.64% en 1996, cifras que poco incentivaron la exportación de productos no tradicionales, inversiones productivas reales en las empresas o medidas rápidas de ajuste por parte del gobierno.

Sumado a lo anterior, en este mismo lapso de tiempo llega a Colombia gran cantidad de “capitales golondrina” como resultado de la fuerte diferencia entre la tasa de interés doméstica como la internacional y el reducido crédito interno, fueron situaciones que ocasionaron que las reservas en el extranjero aumentaran cerca de 40% entre 1990 y 1992 (Garay, 2003). Todos estos aspectos amenazaron la estabilidad macroeconómica del país, replanteando nuevas acciones fiscales, cambiarias, monetarias y comerciales, lo cual permitió una mejor gradualidad de la apertura al eliminar el control monopolístico del Banco de la República sobre el manejo de las divisas para sustituir el “Crawling Peg²”, hecho que incentivó una mejor intervención de las fuerzas del mercado y mayores inversiones de compañías nacionales y extranjeras (Banco de la República, 1994).

Circunstancias negativas similares se han presentado desde 1997 hasta nuestros días, como lo demuestran estudios de Latincomex (2014) y el propio Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2014), dado que el proceso de internacionalización frente a nuevos mercados no ha vivido verdaderas fases de cambio gubernamentales distintas a la del control sobre la inflación y algunas líneas de fomento empresarial, lo cual ha mejorado varios aspectos en términos de competitividad para el país pero poco logra crear soluciones efectivas para superar el déficit que representa la balanza comercial colombiana en términos de Exportaciones vs Importaciones.

Sí a estos elementos se añade el duro golpe que representan las exportaciones a Venezuela, quien fuera a inicios de los años 90 nuestro segundo socio comercial después de EE.UU., pasando de US\$ 6.091 millones en 2008 a solo US\$ 2.123 millones en 2013 dadas las condiciones políticas chavistas y su bloqueo comercial, la historia para incontables empresas exportadoras ha sido poco alentadora (Portafolio, 2014).

De otro lado, como lo demuestra CICOPA³ (2009), en este mismo escenario ha tenido que desenvolverse el sector cooperativo colombiano, al asumir de igual forma los fuertes impactos de la apertura especialmente en las empresas pertenecientes al sector agroindustrial, en donde el desempleo fue la mayor consecuencia tras la incontenible importación de alimentos, productos y servicios, hecho que generó delicados problemas de tipo social y de sostenibilidad económica, situación que han frenado el crecimiento del entorno solidario a los niveles que le correspondería haber llegado (ver la tabla 1). Las consecuencias de la apertura económica en el sector cooperativo se explican en la medida en que, al igual que las empresas privadas, estas no lograron reaccionar a tiempo frente al nuevo modelo económico, situación que no les permitió desarrollar condiciones estratégicas adecuadas para fortalecer sus capacidades productivas, particularmente en la prestación de servicios que resulta ser el sector en donde mayor número de habilidades competitivas logran desarrollar, como lo demuestran en Europa las compañías del sector solidario de España, Italia, Holanda y Reino Unido, entre otras naciones.

² Sistema por el cual se llevan a cabo minidevaluaciones sucesivas, con el objetivo de evitar alteraciones fuertes en la tasa de cambio fijada, logrando un escenario previsible de la moneda local frente a extranjeras.

³ CICOPA es la Organización Internacional de Cooperativas de Producción Industrial, Artesanal y Servicios. Su sede está en Bruselas, Bélgica. Funciona a través de alianzas internacionales en diversos sectores.

Tabla 1. Economía solidaria en Colombia (2006-2011)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Cooperativas	6.877	7.349	7.833	7.833	8.533	7.848
Fondos de empleados	1.866	1.921	1.972	2.007	2.060	2.102
Asociaciones mutuales	227	233	250	249	273	292
Total	8.970	9.503	10.055	10.380	10.866	10.242

Fuente: Confecoop (2012).

En otros términos, si bien el panorama que han dejado la apertura económica y los procesos de internacionalización en el sector privado y cooperativo nacional aparece algo sombrío, resulta ser una situación de cambio en la medida en que no existe marcha atrás dados los contextos políticos, sociales y económicos que viven el país y el mundo actualmente. La firma de los diversos T.L.C. obliga a las organizaciones privadas y cooperativas a recorrer este nuevo camino con actitudes y habilidades diferentes, mismas que permitan el verdadero desarrollo de capacidades administrativas y productivas suficientemente competitivas para apropiarse del entorno local e incursionar en nichos comerciales externos, a través de la creación de valores agregados que se adapten a las necesidades y expectativas que indican las nuevas tendencias globales del mercado (Rueda, 2008).

En definitiva, los procesos de apertura económica y acuerdos comerciales como parte de la política de globalización de los mercados que posee Colombia son sin duda aspectos necesarios y urgentes por desarrollar por parte de la economía nacional, en razón de que representan un universo de oportunidades y/o amenazas según sea el caso y el sector que se vaya a analizar. Aunque el país ha desarrollado varios procesos de integración regional poco efectivos (ver la tabla 2), es urgente por parte de todo el sistema empresarial la estructuración de planes de acción en términos de estrategias competitivas de fortalecimiento y crecimiento, las cuales permitan la integración real de los sectores público, privado y cooperativo a través de clústeres, redes y servicios de apoyo para los procesos de producción, distribución y comercialización de sus productos y/o servicios.

Tabla 2. Procesos de Integración

Asociación Latinoamericana de Integración, A.L.A.D.I. Organismo de integración más grande de América Latina, creado en 1981. Su objetivo es promover la eliminación de los obstáculos al comercio y fomentar el desarrollo económico-social de sus miembros, a través de la cooperación y el apoyo. No se ha consolidado como una comunidad económica de naciones, lo cual limita su efectividad.	Comunidad Andina de Naciones, C.A.N. Llamada inicialmente Pacto Andino y creada en 1969 por Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile. Proceso orientado a la formación de una unión económica regional. Debido a divergencias entre los países miembros careció de efectividad. En la actualidad la C.A.N. está reducida a la zona de libre comercio que existe entre sus miembros remanentes (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia).
--	---

<p>MercoSur Lo integran Colombia, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Se comercializan bienes (se espera incluir servicios). Desde 1996, la Comunidad Andina y el MercoSur tratan de establecer una zona de libre comercio. En 1999 los países del Mercosur por conflictos internos decidieron cambiar el esquema de negociación, separándose Brasil del grupo para continuar solo las negociaciones con la Comunidad Andina.</p>	<p>Grupo de los Tres, G3 Lo integran Colombia, Venezuela y México, creado en 1989. Busca mayor influencia en Centroamérica en aspectos como el comercio, inversión y consolidación de los procesos de paz en la subregión. Los resultados no han sido los esperados, lo que ocasionó la salida de Venezuela en 2002 y la transformación del acuerdo en un acuerdo comercial, que funciona en la actualidad como área de libre comercio entre Colombia y México (G2).</p>
<p>Mercado Integrado Latinoamericano, M.I.L.A. Lo integran Colombia, Chile y Perú. Busca unificar los mercados de valores de cada país para lograr una mayor maniobrabilidad de negociación de activos bursátiles en las bolsas de valores, mayor diversificación para inversionistas, acceso libre a información de los 3 mercados y facilitar procesos de negociación para la compraventa de acciones en cada país.</p>	<p>Área de Integración Profunda, A.I.P. Lo conforman Colombia, México, Perú y Chile. Busca generar un mayor acercamiento al Asia Pacífico y potencializar el impacto generado por los acuerdos comerciales de cada país de manera multilateral. Se incluyen aspectos como la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, el tránsito migratorio, el fomento del comercio, la inversión y la cooperación aduanera.</p>

Fuente: Molina y Pabón (2011).

En consideraciones similares, Ochoa y Martínez (2005) expresan que mal que bien los procesos de integración regional y los tratados de libre comercio han logrado un despertar en la estructura empresarial colombiana, misma que poco a poco viene acogiendo esta política como un hecho inaplazable para que el país impulse mayores niveles de competitividad y crecimiento económico. El aumento del comercio internacional gracias a los T.L.C. puede ser la oportunidad que esperaba Colombia para mejorar sus variables macroeconómicas como el empleo, calidad de vida, innovación, tecnología, competitividad e inversión nacional como extranjera, dado que retroalimenta, transfiere y contribuye constructivamente a generar soluciones empresariales que permiten efectivamente crear procesos de crecimiento económico y social, posicionado la marca país al igual que a la nación como un destino atractivo para nuevos negocios (Ramírez, 2004).

De igual manera, en el mismo contexto Cuervo (2006) reconoce que países como Colombia pueden maximizar el bienestar de su población mediante la oportuna adaptación y utilización de este tipo de estrategia comercial internacional, siempre y cuando la mentalidad del empresario y

el gobierno se focalice en competir con una oferta de productos o servicios que demuestren valor agregado. Cuando dos o más naciones deciden integrar sus mercados, el principio fundamental se centraliza en la búsqueda de caminos de prosperidad para ambos, que se conciben por medio de acuerdos comerciales bilaterales o T.L.C., los cuales permiten pactar privilegios que no tendrán otras naciones y que resultan ser una perfecta excusa para aprovechar la coyuntura de ingresar a nuevos mercados en busca de máximos beneficios.

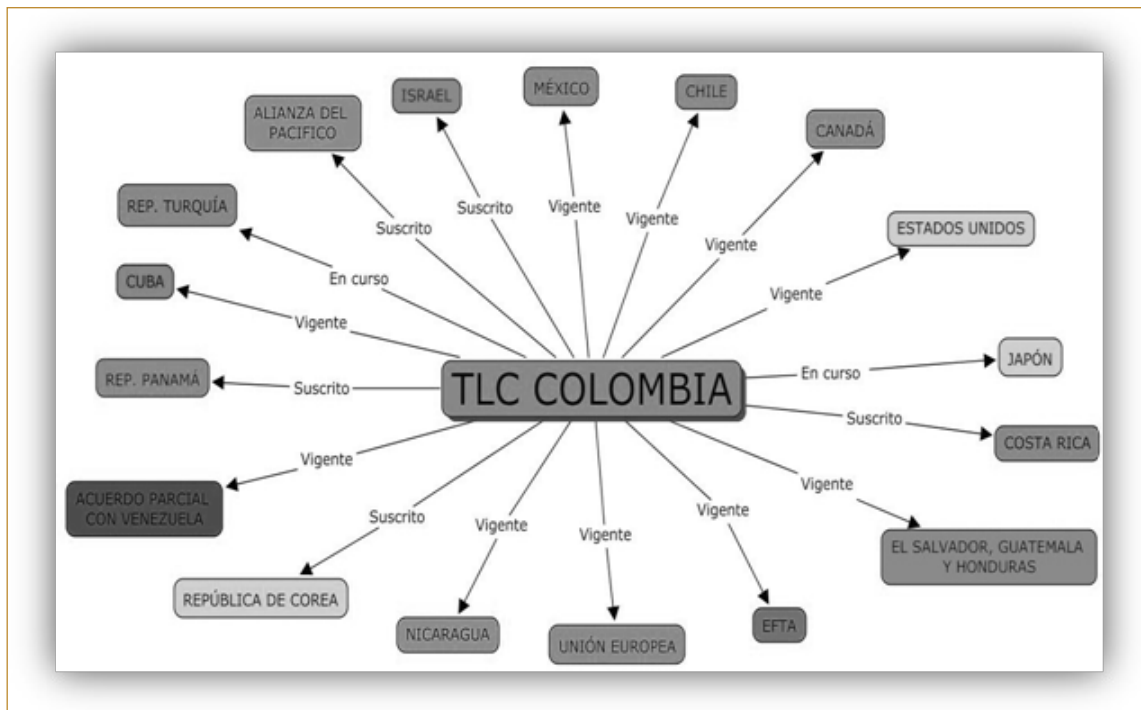
Llegando a este punto, si se revisan los acuerdos comerciales con que cuenta Colombia se puede encontrar que en la gran mayoría se pacta en función de la reducción arancelaria a los bienes exportados - importados, pero precisamente a través de los T.L.C. esta reducción también aplica a los procesos de inversión extranjera en términos de beneficios, circunstancias que motiva la creación de nuevas empresas, proyectos y la generación de empleos. En otras palabras, al reducir los aranceles se incentiva la eficiencia económica de los mercados y se elimina el denominado sesgo anti-exportador, el cual hace referencia al factor de menor competitividad que puede generarse sobre

las exportaciones por la existencia de mayores costos de productos importados, situación que se explica los elevados impuestos por importar maquinaria, materias primas e insumos en la producción de un bien.

En paralelo, Molina y Pabón (2011) resaltan que los T.L.C. crean un marco normativo beneficioso a largo plazo, promoviendo tanto la inversión nacional como extranjera mediante un instrumento permanente que no requiere renovaciones periódicas, brindando con ello estabilidad y

predictibilidad en las reglas del juego frente al comercio de bienes y servicios, al contener disposiciones de estabilidad jurídica que implica disciplina institucional recíproca, aspecto muy favorable para los inversionistas actuales y futuros. Significa entonces que la prioridad del país en este aspecto debe ser aprovechar en la mayor medida de lo posible, cada uno de los acuerdos comerciales internacionales que en términos de T.L.C. posee actualmente Colombia con otras naciones alrededor del mundo (ver la gráfica 1).

Gráfica 1. T.L.C. Entre Colombia y El Mundo



Fuente: Los autores, con base en Min. Comercio, Industria y Turismo (2014).

En definitiva, tras el anterior análisis argumental se concluye que Colombia está en la necesidad de fomentar mediante políticas públicas y privadas, estrategias que fomenten un mayor desarrollo empresarial en todos sus sectores productivos, para con ello poder obtener los grandes beneficios económicos y sociales asociados con la búsqueda de nuevos mercados a través de la exportación de sus productos, bienes y servicios, garantizando mayor generación de empleo, calidad de vida y crecimiento productivo, elementos esenciales

para un país que cuenta con las condiciones y recursos para ser un líder en la región con paz y progreso para todos.

2. PANORAMA COMPETITIVO DEL SECTOR COOPERATIVO Y OPORTUNIDADES FRENTE A LOS T.L.C.

Desde la óptica de Bonifaz & Mortimore (1999), uno de los aspectos que enmarcan la baja competitividad internacional del conjunto empresarial colombiano (sector privado, público y cooperativo), se centralizan en dos aspectos vitales: la poca participación comercial en mercado externos y la limitada estructura de sus exportaciones. En cuanto al primer aspecto, aunque Colombia posee ventajas comparativas por su ubicación geográfica y recursos naturales frente a otras naciones de la región y del mundo, aún sigue teniendo una visión cerrada frente a la estructuración de procesos de intercambio comercial con sus vecinos limítrofes y del continente, siendo un claro ejemplo el hecho de que con Brasil, quien es la mayor economía de América Latina, séptima a nivel mundial y segunda de toda América, solo alcanza exportaciones por valor de US\$2.100 millones por año a pesar de ser la segunda extensión fronteriza continua del país con 1.645 kilómetros de territorio (F.M.I., 2014).

En segundo plano, la limitada estructura de las exportaciones de productos y/o servicios colombianos se manifiesta principalmente en la poca comercialización de bienes manufactureros y la alta concentración en recursos naturales y materias primas no procesadas. Según cifras del D.A.N.E. (2014), las exportaciones del portafolio colombiano se concentran en alrededor de 75% en tan solo 10 productos, de los cuales el petróleo sigue siendo el de mayor valor al representar 42% del total de las ventas, seguido por el carbón con 12% y otros productos como oro, café, banano, ferroníquel, frutas, hierro, flores, piedras preciosas, y demás tipos de combustibles en menor porcentaje.

En función de lo anterior, con base en este mismo contexto Bonifaz & Mortimore (1999) formulan algunas reflexiones importantes para generar un replanteamiento de las estrategias gubernamentales y empresariales, entre las que se destacan las siguientes:

- En Colombia se observa una mayor orientación hacia las exportaciones de recursos naturales que a la de productos manufacturados. Este aspecto resulta preocupante en la medida en que los recursos naturales no generan niveles de

ingreso adecuados para el país, por no poseer un alto valor agregado para los mercados de destino (ejemplo: carbón, banano y flores).

- Por parte del gobierno no se han creado aún las condiciones macroeconómicas apropiadas para garantizar un ambiente adecuado en términos de desarrollo y crecimiento empresarial, razón por la cual se deben fortalecer las políticas de inversión en educación, salud, tecnología e infraestructura de transporte, siendo esta la mayor falencia para la exportación competitiva de bienes y productos.
- Solidificar los controles estatales para evitar prácticas de competencia desleal, primordialmente las asociadas con el dumping⁴ empresarial y el contrabando.
- Aplicar políticas monetarias que mantengan bajas tasas de inflación y control cambiario, al tiempo que se fomentan mayores niveles de ahorro e inversión.
- Crear políticas y mesas de negociación que fortalezcan los sectores estratégicos de la oferta comercial del país, promoviendo las redes de apoyo y la creación de clústeres productivos.
- Promover mediante incentivos productivos, que empresas extranjeras lleguen al territorio nacional para desarrollar actividades de producción, mismas que impulsen la profesionalización del recurso humano, el mejoramiento de infraestructura productiva y la protección al medio ambiente, entre otros.

Al enfocarnos puntualmente en el cooperativismo colombiano, las oportunidades con base en los T.L.C. para el sector no solo están representadas en mayores ingresos por las ventas que generan los nuevos mercados, sino también en términos del aprovechamiento de los programas de inversión y mecanismos de colaboración internacional, los cuales pueden contribuir ostensiblemente al progreso sostenido de este tipo de organizaciones y mejoramiento de las condiciones de vida de los Stakeholders asociados (Rueda, 2012). En razón de lo anterior, se justifica que el sector cooperativo analice y rediseñe su visión empresarial como

⁴ Práctica comercial que consiste en vender un producto por debajo de su precio normal, o incluso por debajo de su costo de producción, con el fin de eliminar empresas competidoras y controlar finalmente un mercado.

comercial en función del papel protagónico que debe llegar a representar para la economía colombiana, traduciéndose en un fortalecimiento coherente de su estructura organizacional a través del cual logre alcanzar y mantener tasas de crecimiento constantes, mismas que permitan impulsar su beneficio e impacto socioeconómico en mayor medida. Es oportuno recordar que datos de Confecoop (2012) reportan que en el año 2011 las empresas del sector solidario tuvieron un crecimiento menor que en 2010, hecho que significó una disminución del total del número de cooperativas en el país a una tasa de 5.7%, lo que sumado a sucesos tan relevantes como la transformación de Coomeva (entidad cooperativa financiera) en el Banco Coomeva, así como las pérdidas registradas por la entidad Saludcoop, hicieron que el sector cooperativo presentara una disminución en términos de excedentes de 8.2%, haciendo que su participación dentro del P.I.B. bajara de 5.2% en 2010 a 4.7% en 2011.

En cuanto a la distribución de las organizaciones solidarias, se evidencia en Colombia la prevalencia de las cooperativas constituidas generalmente como entes empresariales de tipo Pyme, quienes representan 76.6%; los fondos de empleados, con 20.5% y las asociaciones mutuales, con 2.9%. La importancia del sector cooperativo se refleja en su participación dentro de los ingresos de las empresas de economía solidaria, siendo de 92.7% en 2011, con un número de 5.7 millones de personas adscritas que alcanza 11.7% de la población nacional, lo cual estima un beneficio indirecto en términos de trabajadores y sus familias a 35 % de los colombianos (Ibíd.).

Con base en este mismo análisis, ASCOOP (2013) destaca que los activos de las organizaciones cooperativas durante el año 2012 fueron cercanos a \$26 billones con crecimiento de 9.51%, cifras influenciadas primordialmente por la actividad financiera que han venido desarrollando muchas de las empresas del sector. Complementando lo anterior, el patrimonio de las mismas cerró en este mismo año con un valor de \$11.5 billones, excedentes de \$393 mil millones e ingresos de \$26.9 billones para diciembre de 2012 y \$26.5 billones para diciembre de 2011, los cuales son

En cuanto a la distribución de las organizaciones solidarias, se evidencia en Colombia la prevalencia de las cooperativas constituidas generalmente como entes empresariales de tipo Pyme, quienes representan 76.6%; los fondos de empleados, con 20.5% y las asociaciones mutuales, con 2.9%. La importancia del sector cooperativo se refleja en su participación dentro de los ingresos de las empresas de economía solidaria, siendo de 92.7% en 2011, con un número de 5.7 millones de personas adscritas que alcanza 11.7% de la población nacional, lo cual estima un beneficio indirecto en términos de trabajadores y sus familias a 35 % de los colombianos (Ibíd.).

inferiores con respecto al año 2011 en 1.35%, dadas las problemáticas de productividad, tasas de cambio y ventas particularmente con el café y los lácteos en cooperativas de trabajo asociado y agroindustriales.

De acuerdo con la Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ACOPI, 2013), tanto las Pymes como las organizaciones cooperativas deben elevar sus niveles de productividad y competitividad, como principal factor determinante para alcanzar el objetivo de elevar los índices de participación activa en cada uno de los mercados extranjeros que ofrecen los T.L.C. firmados por el país en los últimos años. Impulsar desde el sector cooperativo la creación de alianzas estratégicas que promuevan bilateralmente acuerdos que aumente efectivamente la productividad de cada organización, para con ello obtener acceso a mercados poco explorados pero de gran interés como el de los países del Triángulo Norte de Centro América⁵ y los del Acuerdo Europeo de Libre Comercio (EFTA), los cuales pueden representar un intercambio positivo en la balanza comercial exportadora nacional.

Consecuentemente, la Alianza Cooperativa Internacional A.C.I. (2014), en igual sentido invita a que el sector cooperativo colombiano asuma lo antes posible el reto de lograr fortalecer su contexto empresarial y cobertura de mercados, a fin de poder convertirse en una alternativa sólida que represente cifras alentadoras en términos de vinculación laboral estable y generación de riqueza sostenida para los entornos sociales menos favorecidos del país. Lo anterior resulta de gran importancia si hablamos particularmente del contexto agropecuario dadas sus posibilidades productivas y exportadoras, situación que hace necesario empezar a desarrollar diagnósticos empresariales que permitan identificar adecuadamente las debilidades, fortalezas, amenazas y potencialidades de este sector en los mercados internacionales, aspecto que permitirá estructurar acciones seguras para establecer planes estratégicos frente a las innumerables

oportunidades que existen internacionalmente para las organizaciones cooperativas del agro.

A este importante llamado también debe vincularse en forma inaplazable el protagónico papel del Estado, quien debe proporcionar un soporte permanente a este tipo de procesos, estableciendo mecanismos que promuevan la creación de cooperativas dentro de un esquema de competencia leal en el sector, con condiciones de seguridad social plenamente garantizadas, mano de obra calificada y apoyo al mejoramiento constante de sus procesos productivos, dado que como lo argumenta Álvarez (2012), las cooperativas en Colombia cuentan con la gran limitante de no poseer condiciones competitivas dada su baja capacidad productiva, como resultado de la poca innovación tecnológica, ausencia de alianzas con otros sectores como el gobierno local, que sumadas a problemas financieros y la escasa profesionalización de sus directivos, no facilitan el proceso exportador a pesar de las innumerables oportunidades que presenta la amplia gama de tratados de libre comercio que tiene el país.

ANÁLISIS Y PROPUESTAS PARA EL SECTOR 3. COOPERATIVO COLOMBIANO Y EL APROVECHAMIENTO DE T.L.C.

El sector cooperativo colombiano ha demostrado con altas y bajas durante las dos últimas décadas, su alto nivel de impacto social y económico positivos dentro del contexto nacional gracias al valor agregado que genera en la producción de los bienes y servicios que comercializa, situación que motiva a aprovechar eficazmente las oportunidades que representan los T.L.C. en cada uno de los mercados. Para llevar a cabo esta labor, resulta necesario diseñar estrategias que permitan el fortalecimiento de las cooperativas a niveles regional y local, con las cuales se impulse una integración económica que vincule redes de información, alianzas corporativas, modernización de infraestructura, mejoras en tecnología y cadenas

⁵ Nombre con que se conoce a cuatro países de Centroamérica en función de su integración económica: Guatemala, Nicaragua, Honduras y El Salvador.

El sector cooperativo colombiano ha demostrado con altas y bajas durante las dos últimas décadas, su alto nivel de impacto social y económico positivos dentro del contexto nacional gracias al valor agregado que genera en la producción de los bienes y servicios que comercializa, situación que motiva a aprovechar eficazmente las oportunidades que representan los T.L.C. en cada uno de los mercados. Para llevar a cabo esta labor, resulta necesario diseñar estrategias que permitan el fortalecimiento de las cooperativas a niveles regional y local, con las cuales se impulse una integración económica que vincule redes de información, alianzas corporativas, modernización de infraestructura, mejoras en tecnología y cadenas productivas para alcanzar un mejor desarrollo competitivo de las organizaciones y el sector en general (Rueda, 2012).

productivas para alcanzar un mejor desarrollo competitivo de las organizaciones y el sector en general (Rueda, 2012).

Promover la investigación y el desarrollo mediante la transferencia de conocimiento, la asistencia técnica en diferentes áreas y el desarrollo de nuevos proyectos, son acciones que innegablemente contribuirán al mejoramiento de los procesos productivos del sector cooperativo y su proyección a nivel internacional de sus productos y servicios. En este aspecto, la cooperación internacional con otros entes de economía solidaria es pieza clave en este rompecabezas empresarial, en la medida en que existen programas de apoyo y fomento con O.N.G. y entes mundiales que apoyan los esfuerzos administrativos de cada organización en pro de minimizar sus debilidades y aprovechar sus fortalezas.

De modo coherente con lo anterior, la tarea inicial que debe llevar a cabo cada una de las organizaciones cooperativas debe ser desarrollar diagnósticos administrativos que permitan identificar las verdaderas falencias y aspectos positivos de su actividad económica, con lo cual sea posible iniciar procesos de cambio y planeación estratégica que permitan aprovechar apropiadamente las oportunidades potenciales que presentan los escenarios internacionales enmarcados en los T.L.C. En función de esto, la tabla 3 presenta un diagnóstico bajo la estructura de la matriz DOFA, elemento que busca valorar las condiciones competitivas actuales con que cuenta el sector cooperativo colombiano, con el propósito de generar a través del mismo estrategias de mejoramiento que mitiguen los impactos negativos y potencialice los beneficios de los acuerdos comerciales y T.L.C.

Tabla 3. Matriz DOFA para el sector cooperativo

<p style="text-align: center;">Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> *Significativo crecimiento del sector cooperativo durante los últimos cuatro años, en aspectos económicos. *Fortalecimiento empresarial y patrimonial de las Cooperativas colombianas. *Amplia cobertura geográfica a nivel nacional. *Democracia participativa en el sector. *Fomento de la creación de nuevo capital humano, social y económico, ideología del sector. 	<p style="text-align: center;">Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> *Poca inversión en investigación y desarrollo por parte de las cooperativas y la generación de valor agregado en sus productos. *Poco incentivo de la cultura cooperativa en la población. *Falta de apoyo financiero para atender procesos de reconversión industrial. *Poca tecnología a nivel general en los procesos productivos. *Poca generación de economías de escala en el sector
<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> *Convenios estratégicos con instituciones de créditos para el desarrollo del cooperativismo *Captación de nuevos clientes, en especial los del mercado europeo quienes poseen mayor ingreso per capital. *Creación de necesidades en los nuevos clientes externos y fortalecimiento de las mismas en el mercado nacional. *Expansión de mercado para las cooperativas que ya son exportadoras y cuentan con esa experiencia. *Formulación de gestión de innovación empresarial, para poder llegar más fácilmente al sector externo. 	<p style="text-align: center;">Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> *Entrada de un universo más amplio de bienes y servicios provenientes de las economías con las cuales se firmo tratado. *Presencia de pequeñas y medianas empresas extranjeras *Calidades y servicios con valor agregado por parte de las empresas extranjeras

Fuente: Rueda (2012).

Con base en el panorama anterior y los argumentos dados por Medina, Mozas, Bernal y Moral (2014), se concluye que inobjetablemente a pesar de sus vicisitudes el sector cooperativo colombiano cuenta con grandes potencialidades para la exploración de mercados internacionales, siempre y cuando focalice inicialmente sus esfuerzos en la búsqueda de oportunidades en nichos no tradicionales como los países centroamericanos y del Caribe, como los asociados con economías emergentes. En estos entornos, la necesidad de recursos y de desarrollo industrial de estos países crea necesidades de mercado que simbolizan grandes oportunidades de negocios para las cooperativas en portafolio de productos y/o servicios con desarrollo tecnológico e investigación científica en sectores como Productos Alimentarios, Farmacéuticos, Biológicos-Naturistas, Cosmetología y Belleza, Servicios de Salud, Servicios de Educación y Capacitación Técnica-Profesional, Asesoría y Consultoría Empresarial, Maquinarias y Equipos de Ingeniería, Equipos para

Infraestructura, Servicios de Auditorías Contables, como los más destacados entre muchos otros.

Es oportuno advertir que CICOPA (2009) destaca como aspecto importante para poder tener acceso efectivo a estos nuevos mercados todo lo relacionado con los aspectos asociados con la protección de derechos de propiedad intelectual, marcas y patentes, situación que en muchas cooperativas nacionales es un aspecto de poca relevancia pero que obliga a que se implementen políticas en este sentido como parte de una estrategia de expansión comercial que genere efectos positivos bajo el amparo de los acuerdos comerciales de la O.M.C. La carrera por la preparación y adaptación a los procesos de internacionalización de las cooperativas debe encaminarse hacia la creación de alianzas entre ellas, todo esto sin perder la ideología de los principios solidarios y el modelo cooperativo, el cual incluso se vigorizará con la creación de

clústeres productivos que demuestren los beneficios de este tipo de organizaciones.

Dentro de este contexto, siguiendo las directrices de la Alianza Cooperativa Internacional, ACI, el cooperativismo debe asumir el reto de la globalización de los mercados lo antes posible, en la medida en que no hacerlo generará impactos negativos de la exclusión social y efectos económicos que se derivan de este fenómeno. Prepararse para este cambio trascendental debe dejar de lado ciertas posiciones ideológicas proteccionistas que poco contribuyen a que el sector logre convertir los T.L.C. en verdaderos trampolines de oportunidades y beneficios para los sectores sociales menos favorecidos del país, escenario que instiga entonces a que las organizaciones cooperativas desarrollen un mayor vínculo estratégico con instituciones como Confecoop, la cual por su condición de representación a niveles local e internacional puede ser el puente de contacto que estructure alianzas estratégicas para el desarrollo de proyectos que beneficien la competitividad del país en los nuevos mercados.

Por tanto, las cooperativas colombianas son competitivas en múltiples aspectos, solo que falta un verdadero apoyo por parte de las entidades gubernamentales, no para frenar procesos de integración que son una realidad, sino para fortalecer la producción y la industria nacional, para que en el momento de hacer interacciones con otros países Colombia se encuentre con todas las condiciones a su favor para no perder sino más bien para generar prosperidad y ganancias para todos. Aunque el cooperativismo y la economía solidaria se presenten eventualmente como variables importantes de los T.L.C., el hecho de que estos no generen mecanismos eficientes de seguimiento o de promoción de las cooperativas, haciendo que estas adquieran un carácter subjetivo dentro de los tratados y que posiblemente no se vean tan bien favorecidas con respecto a los mismos, ya que como se evidenció anteriormente el principal objetivo de este tipo de acuerdos es la liberalización comercial y no directamente el bienestar social, siendo ejemplo de ello el T.L.C. de Colombia

con EE.UU., que a pesar de ser considerado uno de los mayores logros en términos comerciales durante los últimos años para el país, este no cuenta con un grado significativo de profundidad en términos de economía solidaria, razón por la cual es importante que las cooperativas analicen las oportunidades que puedan brindar otros T.L.C. como los previamente expuestos, con los cuales se logren mayores beneficios comerciales al sector cooperativo.

Una de las labores más apremiantes para las cooperativas colombianas es la de estructurar procesos de planeación estratégica a través de los cuales reformulen aspectos tan importantes como su misión, visión y objetivos corporativos con base en los constantes cambios de su entorno local y global. La modernización de su infraestructura tecnológica, el mejoramiento de sus procesos productivos y administrativos, la renovación y certificación en estándares de calidad, el rediseño de sus portafolios de productos y/o servicios, son entre muchas otras cosas, labores fundamentales por parte de sus líderes en el quehacer diario de este tipo de empresas con miras a la adaptación frente los T.L.C.

El papel de las universidades en esta labor termina siendo un elemento vital para el fortalecimiento y estructuración de planes de cambio, ya que desde las aulas de clases es posible impulsar la creación, desarrollo y crecimiento de nuevas organizaciones de economía solidaria, especialmente del modelo cooperativista. Un soporte importante al sector cooperativo se puede dar a través de los procesos de investigación que desarrollan universidades como La Salle, Santo Tomás, Cooperativa, Javeriana, etc., las cuales a través de sus trabajos y centros de apoyo logran ofrecer servicios de asesoría y consultoría que mejoren los niveles de capacitación y educación en aspectos estratégicos, de gestión, transferencia de tecnología, entre otros.

Finalmente, la intervención del gobierno colombiano en el sector cooperativo es apremiante y necesaria, en la medida en que es quien debe trabajar en pro de brindar apoyo, protección y auxilio financiero para el fortalecimiento de este tipo de empresas, frente a la vulnerabilidad y los retos

El papel de las universidades en esta labor termina siendo un elemento vital para el fortalecimiento y estructuración de planes de cambio, ya que desde las aulas de clases es posible impulsar la creación, desarrollo y crecimiento de nuevas organizaciones de economía solidaria, especialmente del modelo cooperativista. Un soporte importante al sector cooperativo se puede dar a través de los procesos de investigación que desarrollan universidades como La Salle, Santo Tomás, Cooperativa, Javeriana, etc., las cuales a través de sus trabajos y centros de apoyo logran ofrecer servicios de asesoría y consultoría que mejoren los niveles de capacitación y educación en aspectos estratégicos, de gestión, transferencia de tecnología, entre otros.

que representan todos y cada uno de los tratados de libre comercio con que cuenta el país. Prestar mayor atención al cooperativismo no es solo tarea del gobierno sino de todos los colombianos, por cuanto son este tipo de organizaciones las que mayor vinculación social pueden generar, razón por la cual se invita a crear espacios de divulgación y diálogo acerca de su labor, experiencias de aprendizaje constructivo, modelos de asociatividad y el beneficio socioeconómico que ellas representan para el presente y futuro de la nación.

CONCLUSIONES FINALES

- Es importante para el sector cooperativo colombiano identificar qué tratados de libre comercio según su vocación resultan ser más convenientes, en la medida en que la organización pueda establecer a dónde es más beneficioso exportar su portafolio de negocios dadas las condiciones comerciales y de competitividad del país de destino, lo que en igual sentido puede ser aprovechado para obtener los beneficios arancelarios que se ofrecen en la adquisición de recursos como bienes de capital, con los cuales se permita mejorar sus procesos productivos (como es el caso para las cooperativas agrícolas), dando así una mejora en su capacidad productiva.
- Aunque las cooperativas de producción resultan ser los actores principales llamados a generar las dinámicas exportadoras en función de los T.L.C., es oportuno resaltar que existen grandes y beneficiosas oportunidades de negocios e intercambio para aquellas que comercializan servicios, dado que existen factores de mercado que permiten impulsar su consumo en otras naciones en campos como la educación, salud, asistencia a la tercera edad, capacitación, etc.
- Para que las cooperativas puedan ejercer un papel importante en los procesos comerciales avalados por los T.L.C., resulta necesario que sus directivos evalúen y rediseñen sus modelos de gestión como los planteamientos estratégicos actuales, situación que demanda la realización de diagnósticos empresariales, estudios de mercados y capacitación profesional de sus dirigentes, para poder acondicionar a la

organización hacia las exigencias que imponen los acuerdos y la demanda del mercado objetivo. Aspectos como la generación de alianzas con empresas del sector privado y público darán un mayor grado de asociatividad y nivel de competencia al sector cooperativo, facilitando mejores niveles de desarrollo en el ámbito local y en el internacional en sus procesos exportadores.

- Sin duda el gobierno aún está en deuda con el sector cooperativo colombiano, en la medida en que debe realizar mayores esfuerzos por impulsar su desarrollo y competitividad, por lo que resulta necesario establecer acuerdos bilaterales y multilaterales en los cuales se tenga en cuenta a este tipo de organizaciones, especialmente las vinculadas con el agro y el turismo, dado que pueden ser la fuente de grandes beneficios para la economía y los sectores más olvidados del país. Significa entonces que el Estado debe crear mecanismos que brinden mayor apoyo, protección, vigilancia y financiación al sector cooperativo, mediante políticas públicas incluyentes que mitiguen la vulnerabilidad de las empresas solidarias y den mayores espacios de participación asociativa a los menos favorecidos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- A.I.D., Agencia para el Desarrollo Internacional (1992). Factores de Éxito y Fracaso en la Pequeña Empresa. Codex. Buenos Aires.
- ACOPI, Asociación Colombiana de Medianas y Pequeñas Industrias (2013). Informe de Innovación y Competitividad. Extraído el 11 de abril de 2014 desde <http://acopivalle.com.co/innovacion-para-la-competitividad-tarea-incompleta/>
- ASCOOP (2013). Asociación Colombiana de Cooperativas. Informe: Cooperativas cierran primer semestre 2012. Extraído el 18 mayo de 2014 desde <http://www.ascoop.coop/cooperativas-cierran-primer-semestre>
- Banco de la República (1994). Informe de Operaciones de Compra Venta de Divisas. Bogotá.
- Banco de la República (1998). Informe de la Junta Directiva al Congreso de la República. Julio. Bogotá.
- Bartlett C. & Ghosal S. (1991). La Empresa sin Fronteras. McGraw-Hill. México.
- Bloom, N. & Van Reenen, J. (2006b). Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries. National Bureau of Economic Research. May, Working Paper 12216. Extraído el 21 de marzo de 2011, de: <http://www.nber.org/papers/w12216>
- Bonifaz, J. & Mortimore, M. (1999). Colombia: Un Análisis de su Competitividad Internacional. Extraído el 7 de abril de 2014, de: <http://www.eclac.org/publicaciones.pdf>
- CICOPA (2009). Efectos de la Crisis sobre las Cooperativas de Trabajo y las Cooperativas Sociales. Foro Internacional. Julio. Bruselas.
- Collins, J. & Porras, J. (1993). Empresas que Perduran. Norma. Bogotá.
- CONFECOOP (2004). Cooperativismo Colombiano ante el T.L.C. Documento de Análisis. Bogotá.
- CONFECOOP (2012). Desempeño Sector Cooperativo Colombiano. Asamblea Confecoop. Agosto. Bogotá.
- CONFECOOP (2013). Sector Cooperativo Colombiano. Informe Asamblea Confecoop. Agosto. Bogotá.
- CONFECOOP (2014). Informes Estadísticos Sector Cooperativo Colombiano. Extraído el 12 de mayo de 2014 desde <http://www.confecoop.coop/index.php/informacion-2010-1023>

- Cuervo, M. (2006). El Sistema de Integración Económica y la Importancia de los Efectos Estáticos. *Revista Análisis Económico*, pp. 111-129. Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco. México. Extraído el 22 de junio desde <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41303205>
- Dunning, J. (1992). *Multinationals Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley, Suffolk.
- F.M.I. (2014). Fondo Monetario Internacional. Exportaciones Colombianas. Extraído el 14 de agosto 2013 desde <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Colombia/Todos/CO/00>
- Garay, L. (2003). Apertura Comercial 1990-1996. Informe Económico Banco de la República. Extraído el 29 de marzo de 2014 desde <http://www.banrepultural.org/blaavirtual/economia>
- Hernández, S. (2010). *Metodología de la Investigación*. 5 ed. Pearson. México.
- Krugman, P. & Obstfeld, M. (1997). *Economía Internacional*. Pearson. España.
- LATINCOMEX (2014). Estudios de Mercados Comercio Exterior y Competitividad. Artículo: Principales socios comerciales de Colombia Extraído el 18 de abril de 2014, de: <http://latincomex.com.co/principales-socios-comerciales-de-colombia/>
- Medina, M., Mozas, A., Bernal, E. & Moral, E. (2014). Factores determinantes para la exportación en las empresas cooperativas oleícolas andaluzas. *CIRIEC, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 81, 241-262. Madrid.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2014). Acuerdos Comerciales y de Inversión. Extraído el 29 de marzo de 2014 desde <http://www.mincit.gov.co/publicaciones>
- Molina, C. & Pabón, G. (2011). Descripción del Impacto del Mercado Integrado Latinoamericano "MILA". Univ. La Sabana, Especialización en Finanzas y Mercado de Capitales. Bogotá.
- Ochoa, H. & Martínez, A. (2005). El Comportamiento de la Inflación en Colombia durante el período 1955/2004. *Revista Estudios Gerenciales*, Vol. 21, No. 95, junio. Universidad ICESI, Cali.
- Plata, L. (2008). T.L.C. Colombia y Triángulo Norte. Bogotá: Proexport.
- Plata, L. & Avendaño, C. (2010). *Alcanzando el Futuro Deseado - Transformación Productiva e Internacionalización de Colombia*. Bogotá.
- Real Academia Española (2011). *Diccionario de la Real Academia de la Lengua*. Espasa. México.
- Requeijo, J. (2002). *Economía Mundial*. España. McGraw-Hill.
- Requeijo, J. (2009). *Odisea 2050: La Economía Mundial del Siglo XXI*. Alianza. Buenos Aires.
- Rueda, J. (2008). El Procesos de Internacionalización Empresarial; Causas y Estrategias que lo Promueven. Cuadernos de Administración de Empresas. Universidad del Bosque. Vol. IV No. 7, Bogotá.
- Rueda, M. (2012). *Cooperativismo e Internacionalización. Condiciones y lineamientos para su desarrollo en Colombia*. Tomo II. Capítulo I Acerca de los Tratados de Libre Comercio, Legis. Bogotá.
- Zabala, H. (2007). *Asociatividad, Redes Sociales y Desarrollo Local*. II Encuentro Nacional de Investigación del Sector Solidario. Extraído el 27 de abril de 2014 desde, www.aidcmess.com.ar/.../Hernando%20Emilio%20Zabala%20Salazar/as