

# INCIDENCIA DEL TLC COLOMBIA-ESTADOS UNIDOS EN LAS PYMES CON VOCACIÓN EXPORTADORA

IMPACT OF COLOMBIA - US FTA  
ON EXPORT-ORIENTED SMES

## Resumen

El presente artículo tiene como propósito presentar la incidencia del Tratado de Libre Comercio, TLC, vigente en 2013 entre Colombia y los Estados Unidos de América, EE.UU. en las Pymes colombianas con vocación exportadora. Para llevar a cabo el propósito planteado, se ha organizado el trabajo con los siguientes tópicos: 1. Antecedentes del TLC Colombia-EE.UU.; 2. Síntesis de los aspectos relevantes del APC Colombia -EE.UU.-: su Alcance y Contenido; 3. El APC entre la República de Colombia y EE.UU. a un año de su entrada en vigencia, y 4. Conclusiones y Recomendaciones para un mejor aprovechamiento de las oportunidades de negocios por parte de las Pymes colombianas con vocación exportadora, en el marco del APC entre la República de Colombia y EE.UU.

**Palabras clave:** Incidencia – TLC – Alcances – Comercio internacional - Vocación exportadora.

## Abstract

This article aims to present the impact of the Free Trade Agreements in force in 2013 between Colombia and the United States of America, US, Colombian export-oriented SMEs. To perform the intended purpose, work has been organized with the following topics: 1. Background Colombia FTA - US; 2. Summary of the relevant aspects of APC Colombia-EE.UU: its scope and content; 3. The APC between the Republic of Colombia and the US a year after its entry into force, and 4. Conclusions and Recommendations for a better use of business opportunities by Colombian export-oriented SMEs, under the APC between the Republic of Colombia and the US

**Keywords:** Incidence - TLC - Scope - International trade - export-oriented.

---

Víctor S. Márceles Guerrero

Magister en Ciencias económicas, Administrativas y Contables.  
Docente Universidad Libre de Barranquilla y Corporación  
Universidad de la Costa de Barranquilla.

RECIBIDO

18 de marzo de 2015

ACEPTADO

8 de abril de 2015



## Antecedentes del TLC Colombia–EE.UU.

En la primera década del siglo XXI, la política de comercio internacional de Colombia estuvo fundamentada en la ampliación de las relaciones comerciales con la Comunidad Andina de Naciones, CAN<sup>1</sup>, y en esfuerzos tendientes a obtener acceso unilateral a algunos mercados, especialmente al estadounidense y al de la Unión Europea (UE), a través de los esquemas ATPA–ATPDEA<sup>2</sup>: Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, ATPA (Andean Trade Preference Act), –Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act) y el Sistema Generalizado de Preferencias, SGP<sup>3</sup>, respectivamente.

En virtud de la cercanía del fenecimiento del mecanismo de carácter unilateral, ATPDEA (debía expirar el 31 de diciembre de 2006) y el creciente desnivel entre exportaciones e importaciones, siendo estas últimas mayoritarias para Colombia, se hizo necesario implementar cambios en las políticas comerciales del país, entre ellos, localizar nuevos mercados y negociar su acceso a través de tratados de libre comercio, TLC, como el que se decidió negociar con los Estados Unidos de América (EE.UU.). Luego de la última prórroga del ATPDEA en 2010 (que expiró el 15 de febrero de 2011) se perfiló el TLC con Estados Unidos como un mecanismo para que los empresarios colombianos realizaran inversiones a largo plazo, incrementaran su capacidad productiva y contasen con condiciones favorables en el tiempo, para la exportación.

El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) entre la República de Colombia y EE.UU., con sus corres-

pondientes Cartas Adjuntas y Entendimientos, fueron suscritos en la ciudad de Washington, el 22 de noviembre de 2006; según Romero (2006), este TLC se había finiquitado el 27 de febrero de ese mismo año, al cabo de 21 meses, 15 rondas y 100 reuniones entre las partes. Su incorporación a la legislación colombiana se efectuó mediante la Ley 1143 del 4 de julio de 2007 por parte del Congreso colombiano, siendo Presidente de la República de Colombia en ese entonces Álvaro Uribe Vélez y Ministro de Comercio Exterior de su gabinete de gobierno, Luis Guillermo Plata Páez. Esta Ley fue complementada mediante Sentencia C-750/08 de la Corte Constitucional, según la cual el Acuerdo y dicha Ley se encontraron acordes con el ordenamiento constitucional colombiano.

Asimismo, el llamado “Protocolo modificatorio” del APC, firmado en Washington el 28 de junio de 2007 fue aprobado mediante la Ley 1166 del 21 de noviembre de 2007, siendo declarada su exequibilidad por parte de la Corte Constitucional de la República de Colombia, en la Sentencia C-751/08.

Por su parte, el Congreso de EE.UU. aprobó el APC el 12 de octubre de 2011, lo cual fue seguido por la sanción de la ley aprobatoria a cargo del presidente Barack Obama, el 21 de octubre del mismo año. Por consiguiente, se dio inicio a la etapa de implementación normativa del Acuerdo en Colombia, la cual tuvo como propósito comprobar que se llevaran a cabo los ajustes tendientes a garantizar que este fuera compatible con el ordenamiento jurídico colombiano.

Posteriormente, se hizo el canje de notas entre los dos gobiernos, durante la VI Cumbre de las Américas en Cartagena de Indias<sup>4</sup>, llevada a cabo entre el 9 y el 15 de abril de 2012; mediante este, se fijó como fecha de entrada en vigencia del TLC el 15 de mayo de 2012.

1. La Comunidad Andina de Naciones (CAN) es una organización subregional con personalidad jurídica internacional. Está formada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). Sus antecedentes se remontan a 1969 cuando se firmó el Acuerdo de Cartagena, también conocido como Pacto Andino. La CAN inició sus funciones en agosto de 1997.

2. El Andean Trade Preference Act, ATPA, o Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, es el componente comercial del programa de la Guerra contra las Drogas que el Presidente George Bush expidió el 4 de diciembre de 1991. Estas preferencias se hicieron efectivas a partir de 1992 para Colombia y Bolivia y, posteriormente, en 1993, para Ecuador y Perú.

3. MINCOMERCIO Industria y Turismo. (2005). Mecanismo de política de comercio exterior por el cual un país, denominado país donante, reduce total o parcialmente, sus aranceles nacionales a favor de las importaciones provenientes de cierto número de países, llamados países beneficiarios. <http://www.monografias.com/trabajos81/glosario-terminos-aduaneros/glosario-terminos-adu>

4. ONU. Cumbre de las Américas. El 14 y 15 de abril de 2012, los 34 Jefes de Estado y de Gobierno abordaron el lema central de la Sexta Cumbre “Conectando las Américas: Socios para la Prosperidad”, el cual se enfocó en el rol de la integración física y la cooperación regional como medio para alcanzar mayores niveles de desarrollo y superar los desafíos del Hemisferio en varias áreas claves incluyendo pobreza y desigualdades, seguridad ciudadana, desastres y acceso y uso de tecnologías. Bajado de: <http://www.summit-americas.org/sextacumbre.htm>



Finalmente, mediante la publicación del Decreto 993 del 15 de mayo de 2012, se promulgó el “Acuerdo de promoción comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América”, sus “Cartas Adjuntas” y sus “Entendimientos”, suscritos en Washington D.C., el 22 de noviembre de 2006, y el “Protocolo modificador al Acuerdo de promoción comercial Colombia-Estados Unidos”, suscrito en Washington D.C., el 28 de junio de 2007 y su “Carta Adjunta” de la misma fecha.

### **Síntesis de los aspectos relevantes del APC Colombia-EE.UU.: Su Alcance y Contenido**

A continuación, se esbozan los principales aspectos del APC Colombia – EE.UU., en cuanto a su alcance y contenido:

- a. Alcance del APC Colombia – EE.UU. y su relación con las Pymes con vocación exportadora

En opinión del MCIT (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia), *El TLC es un acuerdo generador de oportunidades para todos los colombianos, sin excepción, pues contribuye a crear empleo y a mejorar el desempeño de la economía nacional. Inicialmente beneficia a los sectores exportadores porque podrán vender sus productos y servicios, en condiciones muy favorables, en el mercado estadounidense. Pero no solo a los exportadores, también a todos los demás productores nacionales. Los temas que se negociaron fueron los considerados como generales; es decir, acceso a mercados, en sus dos vertientes (industriales y agrícolas); propiedad intelectual; régimen de la inversión; compras del Estado; solución de controversias; competencia; comercio electrónico; servicios; ambiental y laboral.*

*El sector de servicios es ya el más grande de la economía colombiana. Los servicios de alto valor agregado son el gran dinamizador de las economías del mundo, la inversión extranjera se incluye porque hay gran interés en atraerla. También se negoció propiedad intelectual, tema altamente sensible; y compras del Estado, elemento muy importante para dinamizar el comercio.*

Sin lugar a dudas, los servicios de alto valor agre-

gado, representan un gran potencial de negocios para las empresas colombianas, en especial para las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) Gacela, las cuales, en opinión de Arias (2012), son PyMEs que “reportan un crecimiento en sus ventas mayor al de su sector y del país por más de tres años consecutivos, acompañado de resultados positivos y niveles de endeudamiento estables”. En este sentido, el mismo Arias (2012) cita las estadísticas de la revista Misión Pyme, según la cual,

*...las Gacelas reportan un crecimiento promedio anual del 21 por ciento en sus utilidades, frente a un 12 por ciento del sector a nivel nacional, y sus ventas crecieron el 18 por ciento en los últimos cinco años, frente a un promedio del 10 por ciento en el resto de las empresas y, adicionalmente, la inversión en estas empresas crece al 17,4 por ciento anual, comparado con un promedio del 12,4 por ciento en el resto de las pequeñas y medianas empresas. La directora de la publicación, Adriana Macías Villamarín, destaca el premio Gacelas Misión Pyme, que tiene apoyo del Banco de Bogotá y la Universidad Externado de Colombia, para identificar y potenciar esas pymes con habilidades superiores y con potencial de lograr rentabilidades más altas que el resto de las empresas.*

Dentro de este marco, tradicionalmente se ha dicho que en Colombia se cuenta con un talento humano con alto potencial; por esta razón, en el país se han implementado concursos, como el arriba citado premio Gacela, los cuales se constituyen en un esfuerzo por canalizar y potenciar el talento emprendedor e innovador colombiano; entre estos se destaca el premio Innova, de carácter anual, liderado por el MinCIT en asocio con otras instituciones nacionales de distintos ámbitos y dirigido a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, Mipyme, que hayan desarrollado productos, servicios o procesos innovadores o que tengan una organización innovadora (puede consultarse cuáles fueron las empresas ganadoras de Innova 2013).

En el actual contexto de la llamada sociedad global y del conocimiento, Quevedo (2008), cita a Colciencias, al señalar que la industria mundial “atraviesa por transformaciones de fondo, resultado del nuevo paradigma tecno-económico del conocimiento, la innovación y la competitividad, y como consecuencia de un nuevo orden económico mundial y de una



nueva división internacional del trabajo". Agrega el autor (Quevedo, 2008), "Frente a esta fuerte tendencia del mundo globalizado, sólo aquellas empresas que estén abiertas al cambio y buscan prepararse, desarrollarse y generar capacidad de innovación para diferenciarse de las demás, lograrán conquistar nuevos mercados y permanecer en ellos".

Resulta indudable que las empresas que se preocupan por agregar valor a la producción de sus bienes o servicios y que además lo hacen con sentido innovador buscando la diferenciación de los mismos, son las que poseen vocación exportadora o internacional; es decir, que tienen clase mundial, sea que esté consciente o inconsciente por parte de sus propietarios o de su administración.

Es importante destacar aquí la importancia socio-económica de las PyMEs; en este sentido, son relevantes las siguientes consideraciones de Quevedo (2008), cuando señala:

Si nos remontamos al nacimiento de este núcleo de empresas denominadas PyMEs, encontramos dos formas de surgimiento de las mismas. Por un lado, aquellas que se originan como empresas propiamente dichas; es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado, en su mayoría de capital intensivo y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía. Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar, caracterizadas por una gestión a la que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, a la inversión que permite el crecimiento.

Para nadie es un secreto la importancia que revisten las PyMEs por ser consideradas como factor determinante para lograr el desarrollo de los países y en especial para aquellos en vía de desarrollo, por su gran contribución al empleo, valor agregado, generación de ingresos para un fuerte grupo de la población más débil, y al Producto Interno Bruto (PIB). Ellas representan en el universo empresarial aproximadamente el 80% de las organizaciones productivas existentes, las cuales general más del 50% del empleo del Planeta.

En este orden de ideas, Quevedo (2008) cita a Barriga (2006), con las siguientes estadísticas:

En los Estados Unidos las PyMEs representan el 6% del total de empresas y generan el 27% del empleo, similar a Colombia. En Japón las estadísticas no cubren microempresas de menos de cuatro trabajadores y las PyMEs se consideran hasta 300 empleados abarcando el 99,7% de las empresas y el 69% de los empleos. La Unión Europea tiene 19 millones de empresas, predominantemente microempresas, que emplean más de 139 millones de trabajadores. La contribución de la microempresa europea al empleo total es inferior al observado en Colombia, México, Bolivia y El Salvador, mientras que la participación de las pequeñas y medianas empresas europeas supera a las de sus similares en estos países y es parecida a la de Estados Unidos. (Barriga, 2006).

En Colombia las PyMEs han sido definidas por la Ley 905 del 2 de agosto de 2004, según la cual se consideran pequeñas empresas aquellas con activos entre 501 y 5.000 salarios mínimos legales vigentes (308.016.00 y 3.080.000.000 COP) o entre 11 y 50 trabajadores; mediana empresa, con activos entre 5.001 y 30.000 salarios mínimos legales vigentes (3.080.616.000 y 18.480.000.000 COP) o entre 51 y 200 trabajadores.

### **Contenido del APC Colombia-EE.UU. y su relación con las PyMEs con vocación exportadora**

Tal como lo informa el MinCIT en su sitio web, *El texto del acuerdo quedó plasmado en un preámbulo y 23 capítulos. Los capítulos, por lo general recogen aspectos que consignan las disciplinas generales acordadas, muchas de ellas comunes en las negociaciones tanto multilaterales como bilaterales, e incorporan elementos particulares conseguidos tanto por Colombia como por Estados Unidos en la negociación.*

La presentación del contenido del TLC se hace mediante una clasificación en tres grandes bloques, que no siguen el orden de los capítulos del Acuerdo, pero facilitan su comprensión:

- En primer lugar, se señala la compatibilidad jurídica del TLC con la CAN y luego se introducen los temas relacionados con los aspectos institucionales del Tratado, esto es, la administración, los compromisos de transparencia y los mecanismos de solución de controversias.
- Seguidamente, se presentan los aspectos vinculados con el acceso de productos industriales, agropecuarios y servicios a los mercados de los países firmantes del Acuerdo. Abarca no solo los temas relacionados con la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias sino los de normas de origen, procedimientos aduaneros, defensa comercial y compras públicas.
- En último lugar, se describen los temas transversales que establecen disciplinas a las que se someten las actividades comerciales de ambos países; incluye las normas de propiedad intelectual, las de competencia, los asuntos laborales y ambientales, la inversión y el fortalecimiento de la capacidad comercial.

El cuadro 1 que se muestra a continuación presenta la estructura capitular del APC Colombia–EE.UU.:

**Cuadro 1:** Estructura capitular del APC Colombia – EE.UU.

Capítulo	
Disposiciones iniciales y definiciones iniciales.	13. Política de competencia.
2. Trato nacional y acceso de mercancías al mercado.	14. Telecomunicaciones.
3. Textiles y vestido.	15. Comercio electrónico.
Reglas de origen y procedimientos de origen.	16. Derechos de propiedad intelectual.
Procedimiento aduanero y facilitación del comercio.	17. Asuntos laborales.
Medidas sanitarias y fitosanitarias.	18. Medio ambiente.
Obstáculos técnicos al comercio.	19. Transparencia.
Defensa comercial.	20. Administración del Acuerdo y Fortalecimiento de capacidades.
Contratación pública.	21. Solución de controversias.
Inversión.	22. Excepciones generales.
Comercio transfronterizo de servicios.	23. Disposiciones finales.
Servicios financieros.	Anexo I: Medidas disconformes para servicios e inversión: Colombia-EE.UU. Anexo II: Medidas disconformes para servicios e inversión: Colombia-EE.UU. Anexo III: Medidas disconformes para servicios financieros: Colombia-EE.UU. Nota explicativa. Entendimiento sobre Biodiversidad y Conocimientos tradicionales.

Fuente: tomado y adaptado de MinCIT, 2013

## El APC entre la República de Colombia y EE.UU. de América, a un año de su entrada en vigencia

El pasado 15 de mayo de 2013, se cumplió el primer aniversario del APC Colombia –EE.UU., pero, infortunadamente aún no se cuenta con suficientes estadísticas públicas referidas en lo particular a las PyMEs; este hecho confirma lo planteado por el reconocido consultor PyME, José David Lamk Valencia durante un foro realizado por el periódico La República y Ascun en 2005, cuando afirmó:

En un juicio de responsabilidades, que algún día tendrá que darse, se diga que no hicimos nada por proyectar a la Pyme como empresas de clase internacional, dejándolas abandonadas en la categoría en la que muchos la tienen hoy: la vedette en el teatro de variedades de la economía colombiana; porque cuando un estudiante o un investigador quiere conocer o profundizar su conocimiento sobre este segmento de empresas, descubre, como diría Juan Alfredo Pinto, que la Pyme está en boca de todos y en manos de nadie.

No obstante lo anterior, y de manera indirecta, en términos generales puede afirmarse que a julio de 2013, el APC Colombia–EE.UU. no aparece aún como favorable para Colombia, lo cual es una señal de que en el País aún hay mucho por hacer en esta materia, sobre todo por parte de las PyMEs, en razón de que las estadísticas del comercio bilateral entre Colombia y EE.UU., durante el período enero-julio de 2013, comparado con el mismo período de 2012, muestra un balance claramente desfavorable para Colombia. En efecto, mientras las importaciones totales procedentes de Estados Unidos en enero-julio/2013 registraron una variación de 15,4%, en ese mismo período las exportaciones colombianas totales a ese país cayeron en 12,5%, según cifras publicadas por MinCIT.

La mencionada situación del comercio bilateral actual, les da en parte la razón a quienes en su momento criticaron o se opusieron abiertamente al TLC Colombia–EE.UU., con argumentos como que no se hicieron consultas previas a su celebración, o que este representaría una distribución desigual de ventajas comerciales.



No obstante lo anterior, al considerarse la concentración geográfica de las PyMEs colombianas, se encuentra que, según el Censo Económico de 2003, prácticamente la mitad de estas se concentraban en Bogotá (49%), y 29% en Valle del Cauca (15%) y Antioquia (14%). Es decir, en las tres principales ciudades del país, bien conocido como “el triángulo de oro”, se concentraba 68% de las PyMEs colombianas, en contraste con tan sólo 6% de ellas en Atlántico (4%) y Bolívar (2%).

La concentración geográfica de las PyMEs colombianas en las tres principales ciudades localizadas en pleno centro-occidente del país, muy lejos de los puertos costeros del Mar Caribe y del Océano Pacífico (con excepción del Valle del Cauca), contrasta fuertemente con la ubicación geográfica y empresarial en latitudes con un avanzado desarrollo económico, como son EE.UU., Canadá, Europa y Asia. En efecto, basta con observar que las ciudades con mayor dinamismo en esas regiones, están claramente localizadas en zonas costeras o muy cercanas a las mismas, con mega-puertos o puertos de primer orden fluviales y/o marítimos; algunas de estas son: Vancouver, San Francisco, Los Ángeles, Miami, Nueva York, Londres, Liverpool, Rotterdam, Amsterdam, Hamburgo, Gdansk, San Petersburgo, Lisboa, Barcelona, Valencia, Bilbao, Marsella, Nápoles, Sebastopol, Bombay, Shangai, Hong Kong, Osaka, Manila.

Según lo expuesto, se ha dicho en repetidas ocasiones que la costa Caribe Colombiana, especialmente Barranquilla, está llamada a potenciar el TLC Colombia-EE.UU.; sin embargo, a poco más de año y medio de su entrada en vigencia, es evidente el atraso en infraestructura de la región respecto al llamado Triángulo de Oro. Esto quiere decir, que para que el país realmente ofrezca posibilidades a las empresas y empresarios emprendedores, de realizar negocios con EE.UU. en el marco del TLC, aún debe recorrerse un largo camino en materia de inversión en infraestructura vial, que permita al menos la distribución de la producción de la región andina hacia las Costas, Caribe y Pacífica. Y no es un secreto para nadie, que Colombia en este sentido, deberá hacer un enorme esfuerzo en los próximos años, para modernizarse y ponerse a tono para el aprovechamiento de los más de 17-18 tratados de libre comercio que estarán en plena vigencia.

Dentro de ese contexto, una vía para que las PyMEs colombianas avancen en su adecuación para el aprovechamiento de las oportunidades que vayan presentándose en el marco del APC Colombia-EE.UU., es lo señalado por Lamk, ya desde el 2005, cuando recomendó que cualquier plan para la internacionalización de la PyME colombiana, debe soportarse en tres principios: 1) Visión estratégica, 2) Innovación y 3) Asociatividad; “esa es la verdadera V.I.A. hacia la internacionalización y la supervivencia de las PyMEs”. De esta manera, y en aras de aprovechar no solo el TLC con EE.UU., sino todos aquellos que se encuentran vigentes y los que están en proceso, las empresas y empresarios que quieran avanzar, deberán considerar primordialmente esta V.I.A.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las pesquisas llevadas a cabo acerca de la TLC Colombia-EE.UU., dejan entrever que luego de más de un año de su entrada en vigencia, este no es favorable para Colombia, lo cual exige no solo de parte de las empresas colombianas, especialmente las PyMEs, redoblar esfuerzos para revertir esta tendencia, sino también del Estado colombiano, para la inversión en infraestructura vial y modernización de puertos, dentro de un ambiente macroeconómico y de política económica favorables, pues no tiene mucho sentido el haber realizado y estar realizando aún esfuerzos tendientes a la búsqueda, ampliación y acceso a nuevos mercados, mediante los distintos TLC, si a la par de no realizan las obras de adecuación y modernización que, inclusive, debieron realizarse previamente a la suscripción de los tratados.

En opinión propia, para que un plan de internacionalización, apoyado por instituciones públicas y privadas en el marco de políticas públicas pertinentes, como Proexport Colombia y ACOPI, en asocio con las universidades, entre otras organizaciones, y basado en la llamada V.I.A. sea bien concebido, debe considerar los siguientes aspectos fundamentales:

En cuanto a la Visión Estratégica, no basta con realizar un ejercicio de Análisis y Matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), (DOFA, SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats) tradicional, sino que debe irse más allá en la preparación de un análisis prospectivo que





incluya otro del cambio tecnológico mundial, de tal manera que se presenten los resultados económicos, la situación financiera y el flujo de efectivo, en los escenarios coyunturales más probables, como soporte oportuno y bien estructurado para los procesos de toma de decisiones. De esta manera, las empresas podrán planificar el implementar de manera oportuna y eficaz los cambios que cada entorno cambiante exige para la adaptación, supervivencia y desarrollo empresarial.

En referencia a la Innovación, existen estudios que demuestran que las empresas exitosas son aquellas que más invierten en I+D+i. Para que los esfuerzos de asignación de recursos en este ámbito sean provechosos, estos deben centrarse en productos (bienes o servicios) que brinden un alto valor agregado, de tal manera que se favorezca la diferenciación; a mayor diferenciación, mayores serán las probabilidades de éxito y permanencia en los mercados, al menos por un tiempo, mientras los competidores, especialmente los imitadores, logran replicar y adaptar los aspectos diferenciadores.

En relación con la Asociatividad, deben buscarse oportunidades que permitan la conformación de clústeres y/o la integración vertical, de modo que se logre aprovechar cada vez más una mayor proporción de la capacidad instalada de las PyMEs colombianas, con lo cual se generarían economías de escala transferibles a los clientes a través de precios más competitivos a nivel internacional.

En el pasado se han llevado a cabo esfuerzos para lograr la internacionalización de las PyMEs colombianas, dentro de los cuales se cita al Programa Expopyme Proexport-Universidad, operacionalizado en la región Caribe a través de la Universidad del Norte a fines de los años 90 y principios de la presente década y llevado a cabo en otras regiones del país, bajo el acompañamiento de otras universidades. Actualmente se realizan varios concursos, como el citado Innova anual; estos deben seguir llevándose a cabo con el liderazgo del Estado colombiano y de los distintos gremios empresariales dentro de un marco de políticas públicas favorables.

No debe olvidarse que en la actualidad, en la llamada sociedad del conocimiento, que ya está tran-

sitando hacia la sociedad de la información, las Tecnologías de la Información y la Comunicación, TIC, juegan un papel central en la gestión tanto estratégica como táctica y operativa de las organizaciones, lo cual demanda de las empresas, el tener que contar con sistemas de información administrativa ágiles, hechos a la medida y robustos, para favorecer el flujo de información oportuno como un soporte fundamental en los procesos de toma de decisiones. Se recomienda el asesoramiento, acompañamiento y financiación a las PyMEs colombianas, en el diseño, desarrollo, implementación y administración del llamado "Tablero integral de comando" o Balance Scorecard, preferiblemente acoplado con un Sistema de información administrativa, SIA, adaptado a sus necesidades de información.

Una situación observada a lo largo de años de práctica profesional, docente y de asesoría de este autor, es la ausencia de aplicación del sistema de costeo variable o marginal, por parte de las PyMEs, para la toma de decisiones de corto plazo como son, la aceptación o rechazo de un pedido especial, implementar un turno extra o contratar personal transitorio, eliminar una parte del proceso de producción y encargarla a un tercero (outsourcing o tercerización), introducción o eliminación de una línea de producción, entre otras. Asimismo, sin la adecuada implementación de este sistema de presentación de costos, se imposibilita o entorpece grandemente el cálculo del Punto de Equilibrio económico y la planificación del volumen de ventas requerido para obtener una utilidad neta después de impuestos que garantice una mínima rentabilidad sobre la inversión o volumen de activos.

Finalmente, todos los esfuerzos aunados enfocados hacia el tema del fomento de la internacionalización de la PyME colombiana, debe verse reflejado en un "adelgazamiento" de su estructura de costos y gastos en el marco del Sistema de Costeo variable o marginal y el mantenimiento de las mismas a escala o clase mundial, lo cual ha de exigir que su gestión empresarial esté encaminada permanentemente en la V.I.A. y en una cultura de creación de valor, no solo para sus propietarios, sino en lo primordial para sus clientes, los cuales cada vez son más exigentes y están localizados tanto al interior, como al exterior de las fronteras geográficas, las cuales van desdibu-



jándose en forma paulatina en términos del comercio internacional en la llamada "aldea global".

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arias R., F.J. (2012). Las Pymes innovadoras, con más potencial en TLC. El Colombiano.com. Disponible en: [http://www.elcolombiano.com/las\\_pymes\\_innovadoras\\_con\\_mas\\_potencial\\_en\\_tlc-FUEC\\_196210](http://www.elcolombiano.com/las_pymes_innovadoras_con_mas_potencial_en_tlc-FUEC_196210)

Berrío, D. & Castrillón, J. (2010). Costos para gestionar empresas manufactureras, comerciales y de servicios. Colombia: Ediciones Uninorte.

Decenzo, D. & Robbins, S. (2009). Fundamentos de Administración. Conceptos esenciales y Aplicaciones. 6 ed. Thomson Education.

Gayner, H. (1996). Neoeconomía de Mercado. Teoría y tecnología que permitirá a los pueblos alcanzar su libertad económica. HGC Importación Exportación. México.

Leiva Bonilla, J.C. & Alegre Vidal, J. (2012). Empresas Gacelas: definición y caracterización. Academia. Revista Latinoamericana de Administración, núm. 50, 2012, pp. 31-43. Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración Bogotá, Organismo Internacional. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=71624352004>

Quevedo, G. (2008). La pequeña y mediana empresa colombiana ante los nuevos retos. Revista Económicas CUC. 29, p.41-47.

Romero, A. & Vera C., M.A. (2007). Las desigualdades del TLC con Estados Unidos: el caso colombiano. Revista Aldea Mundo año 12, No.23, mayo-octubre. Disponible en: <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2009/03072.pdf>

Salvatore, D. (1997). Economía Internacional. (Schaum), 4 ed. McGraw-Hill Bogotá.







**UNIVERSIDAD LIBRE Seccional Barranquilla**  
**Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables**  
**REGLAMENTO DE PUBLICACIONES Revista *DICTAMEN LIBRE***

1. Mediante comunicación escrita dirigida al Editor de la *Revista Dictamen Libre* el(los) autor(es) enviará(n) la versión original del artículo por vía electrónica a los correos: dictamenlibre@unilibre-baq.edu.co, rsimancas@unilibrebaq.edu.co
2. El(los) artículo(s) deberá(n) acompañarse de una carta de presentación dirigida también al Editor, en la que el(los) autor(es) solicita(n) someterlo a consideración para aprobación, especificando que no ha(n) sido publicado(s) previamente, ni sometido a publicación simultánea y que el(los) autor(es) está(n) de acuerdo, con su contenido y con ceder los derechos de publicación a la *Revista Dictamen Libre*.
3. El Editor acusará recibo de los artículos recibidos, informando al(los) autor(es) acerca de su aceptación para someterlos a evaluación, y/o sugerencias para incluirlos en este proceso. Una vez aceptados se enviarán a evaluación por pares, quienes recomendarán al Comité Editorial su publicación o rechazo, anexando las sugerencias, ya sean metodológicas, de contenido, o de forma, las que se remitirán a los autores, para que realicen los ajustes sugeridos.
4. En caso de aceptarse para publicación, los autores solo mantendrán los derechos de autoría de sus artículos. Los derechos de publicación pasarán a ser propiedad de la *Revista Dictamen Libre*, cediendo de forma exclusiva, los derechos de reproducción, distribución, traducción y de comunicación por cualquier medio (impreso, audiovisual o electrónico), siendo el contenido del artículo responsabilidad de los autores, por lo tanto, no representa el pensamiento del Editor, de los miembros de la Revista y/o Universidad Libre.

### **Tipos de artículos**

En la *Revista Dictamen Libre*, con publicación semestral, se recibirán artículos producto de investigación científica y tecnológica; artículos de reflexión; artículos de revisión bibliográfica; artículos cortos o comunicaciones breves; reportes de casos; revisión de temas; cartas al editor; documentos de reflexión no derivados de investigación, traducción de artículos científicos y otros que a juicio del Comité Editorial sean de interés, resaltando la importancia de bibliografía actualizada, publicación de temas en beneficio del desarrollo científico de las ciencias contables, económicas y administrativas.

### **Esquema estructural para los artículos**

El texto se deberá escribir en Word, letra tipo Arial número 10 a espacio sencillo con márgenes de 2,5 cm. Los títulos y subtítulos se escribirán en mayúscula inicial y la extensión del texto no menor a cinco (5) páginas y un máximo de quince (15), incluyendo tablas y gráficos.



La primera página contendrá:

- a) Título del artículo en español e inglés.
- b) Nombres y apellidos de cada autor, acompañados de sus grados académicos más importantes y vinculación institucional.
- c) Nombre de la sección, departamento, servicio e instituciones a las que se debe dar el crédito por la ejecución del trabajo.
- d) Dirección electrónica y postal del autor para envío de correspondencia (incluir número telefónico y fax).

### **Del título, resumen y palabras clave**

Se deberán redactar en español y en inglés; el título presentará de manera precisa el contenido del artículo.

El resumen no mayor de 150 palabras, en el cual se describirán los propósitos del estudio o investigación, la metodología empleada, los resultados y las conclusiones más importantes. Igualmente deben identificarse entre cinco y diez palabras clave en español y en inglés.

### **Introducción**

Deberá expresar el propósito del artículo y un resumen del fundamento lógico del estudio u observación. Se deberán mencionar las referencias estrictamente pertinentes, sin que se entre a hacer una revisión extensa del tema. En la introducción no se deben incluir los resultados del trabajo.

### **Materiales y métodos**

Se deberán detallar los métodos, la población y muestra, las técnicas y los procedimientos seguidos, de tal manera que puedan ser reproducidos.

### **Resultados**

Se presentarán secuencialmente dentro del texto junto con las tablas, gráficos e ilustraciones, haciendo énfasis en las observaciones más importantes. Los datos organizados en las tablas o ilustraciones no deberán repetirse en el texto.

### **Discusión**

Se explicará el significado de los resultados y limitaciones, incluyendo las implicaciones en investigaciones futuras, planteando conclusiones que se deriven de los resultados y evitando los planteamientos que carezcan de soporte científico.

### **Gráficos, tablas y fotografías**

El número máximo entre gráficos, tablas y fotografías para cada artículo es de nueve; deberán tener títulos, autoría y explicación respectiva.

Cuando las imágenes no sean de su propiedad, el autor se responsabilizará de anexar la respectiva autorización por parte de quien tenga los derechos de publicación.



## **Agradecimientos**

Especificar una o más declaraciones de gratitud a personas e instituciones que hicieron aportes sustantivos a su producción. Se permite especificar el tipo de apoyo: Financiero, técnico, logístico u otro.

## **Referencias**

Todas las referencias se deben enumerar consecutivamente de acuerdo con el orden de aparición en el texto, siguiendo las recomendaciones de la norma American Psychological Association (APA).

Para las citas de las revistas deben incluirse en su orden, apellido e iniciales del nombre del autor(es); si son seis o menos, deben citarse todos; si son más de seis, solo deben mencionarse los tres primeros y escribir a continuación la abreviatura et al.; título del artículo, nombre de la revista (destacado), año de publicación, volumen (destacado) y número de la primera y última página del trabajo consultado.





## Formato de canjes

Nombres: \_\_\_\_\_ Apellidos: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_ Ciudad: \_\_\_\_\_ País: \_\_\_\_\_

Teléfono casa: \_\_\_\_\_ Teléfono oficina: \_\_\_\_\_ Teléfono móvil: \_\_\_\_\_

Correo Electrónico: \_\_\_\_\_ Ocupación/Profesión: \_\_\_\_\_

Afiliación Institucional: \_\_\_\_\_

Nombre de la Revista de la Institución con la que se hacía el canje: \_\_\_\_\_

Firma:

Favor enviar este formato debidamente diligenciado a la Universidad Libre Seccional Barranquilla. Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables; a la siguiente dirección: Carrera 46 No. 48-170 Teléfono 3673853 Extensión 277 Barranquilla, Colombia, o a los siguientes correos electrónicos: dictamenlibre@unilibrebaq.edu.co - rsimancas@unilibrebaq.edu.co

La *Revista Dictamen Libre* se publica semestralmente.

## Cláusula de cesión de los derechos patrimoniales de autor

CEDENTE: \_\_\_\_\_

CESIONARIO: *Revista Dictamen Libre* de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Universidad Libre Seccional Barranquilla. ISSN 0124-0099.

Yo en calidad de autor del artículo titulado: \_\_\_\_\_, que se publicará en la edición No. \_\_\_\_ de la *Revista Dictamen Libre* de la Universidad Libre Seccional Barranquilla, manifiesto que cedo a título gratuito la totalidad de los derechos patrimoniales de autor derivados del artículo en mención a favor de la citada publicación.

El cedente declara que el artículo es original, de su creación exclusivamente y no existe impedimento de ninguna naturaleza para la cesión de derechos que está haciendo; responderá además por cualquier acción de reivindicación, plagio u otra clase de reclamación que al respecto pudiera presentarse.

En virtud de la presente cesión, el CESIONARIO queda autorizado para copiar, reproducir, distribuir y publicar el artículo objeto de la cesión, por cualquier medio digital, electrónico o reprográfico. Está obligado a respetar, en todo caso los derechos morales del autor contenidos en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982.

Se firma en señal de aceptación a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ año \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
CEDENTE



