

LA PYME COLOMBIANA FRENTE A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Por: Luz Sofía Méndez

En los últimos años se ha venido incrementando en Colombia una cultura de internacionalización la cual han participado los principales actores como: el sector público con la definición de políticas públicas como también el sector privado con la implementación de estrategias en búsqueda de este propósito y el sector educativo con el proceso de concientización, formación y consultoría al sector privado para que diseñe e implemente procesos de internacionalización empresarial, como es el caso del CIDEM de la Universidad del Rosario que hemos preparado más de 2000 pymes de todo el país en todos los sectores de la economía y el 60% de estas empresas están exportando ; estos resultados se deben a la visión gerencial , al liderazgo, la persistencia por parte de los gerentes de las empresas que han visto en la exportación una oportunidad de crecimiento de la empresa a través de la diversificación de los mercados

La PYME en Colombia ha venido participando en dichos procesos de un forma pasiva, es decir, en la gran mayoría de casos colocando sus productos o servicios a un agente, o distribuidor en el exterior. Sin embargo ya se cuenta con una experiencia previa específicamente en los mercados vecinos como Venezuela, Ecuador y también a Estado Unidos y el mercado centroamericano; se busca una mayor presencia activa en los mercados internacionales, sobretodo con el aprovechamiento de los TLC donde se estimula la opción de la inversión extranjera tanto en origen como en destino.

Las oportunidades que tiene la PYME en Colombia van encaminadas a lograr la flexibilidad, la mayor capacidad para mejorar y perfeccionar los productos y servicios, la relación estrecha con los clientes, además de la concentración de nichos de mercados, lograr la cooperación en los distintos eslabones de las cadenas productivas con el fin de que estas fortalezas le permitan lograr mejores estándares tanto local como internacionalmente

Los riesgos de las PYMES están basados en la falta de tecnología, de innovación, la falta de gestión comercial y estratégica y el pensamiento a corto plazo, dificultando posibilidades de ser proveedores permanentes de posibles compradores internacionales

En Colombia hay más de un millón doscientas mil empresas entre micro, pequeñas y medianas. La gran mayoría de ellas está en el sector de comercio y servicios; la gran mayoría exporta el 1% a los mercados tradicionales como son Estados Unidos, Venezuela, Ecuador y Perú. En los últimos años se ha venido diversificando la oferta exportable a Centroamérica, donde la PYME ha encontrado nichos y puede competir en forma sostenible. Sin embargo, ahora con la opción de más tratados obliga a los gerentes ser más competitivos, innovadores y sostenibles en los mercados, y los obliga a retarse a mercados más exigentes como Canadá, Corea, Suiza, los países del Efta y los pertenecientes a la Unión Europea.

El Plan estratégico exportador de Colombia al 2014 tiene como meta culminar las negociaciones internacionales para alcanzar 18 acuerdos, lo que significa que el sector empresarial debe prepararse y adaptar la oferta exportable de una manera más rápida ya que Colombia cada vez se está negociando con países más exigentes, lo que implica que las empresas y el gobierno realicen planes, proyectos y programas que busquen acelerar los procesos de internacionalización.

Los objetivos prioritarios del plan estratégico de Colombia, están orientados a fortalecer las empresas, a internacionalizar la economía y a propiciar el turismo en Colombia. Siendo estos los pilares del plan es fundamental la formalización y estructuración empresarial que conlleve al país a lograr mejores niveles de competitividad, ya que el país requiere participar más en el escenario mundial a través de la internacionalización empresarial.

El aprovechamiento de los TLC's para Colombia van a conllevar grandes beneficios por la opción de Inversión extranjera de países con alto poder adquisitivo, se va facilitar los procesos de aprendizaje de los gerentes colombianos para internacionalizar las compañías de una forma adecuada, innovando en aquellos procesos, estrategias o productos que respondan a las exigencias de los mercados internacionales como también en la transferencia de tecnología y nuevos conocimientos de los sectores por parte de los inversionistas extranjeros al mercado colombiano

Sin embargo los TLC no solo beneficiarán a las empresas en el tema de exportación sino en el caso de importación ya que las PYMES en general en

Colombia que están en el mercado nacional les permitirá adquirir materias primas, tecnologías y equipos más baratos, conllevando a mejorar procesos productivos, escalas de costos , para favorecer a los consumidores locales

Finalmente, considero que para el gerente de la PYME Colombiana es fundamental focalizar sus recursos y estrategias a aquellos mercados aun los locales, donde pueda competir de forma sostenible y rentable y que aproveche los TLC's de acuerdo a las necesidades de la empresa, del sector y en últimas los beneficios redunden en el país

Es fundamental que cada actor que interviene en el proceso de internacionalización de la economía colombiana; Estado, academia y sector privado, puedan promover sus proyectos, se fomenten el esquema de asociatividad, de cadenas productivas en todos los sectores estratégicos y puedan dar respuesta a las políticas públicas de internacionalización que conlleven a lograr los objetivos, metas y estrategias del plan estratégico exportador de Colombia como es duplicar las exportaciones en más de 52 mil millones de dólares como también aumentar los procesos de comercio exterior y de inversión extranjera.

Bogotá, Noviembre 22 de 2.011

