



tura y no la sabe. Claro, hay casos dramáticos del lado de los nombramientos políticos también, pero el problema es que uno no puede nivelar por lo bajo. Para que la Carrera triunfe y tenga perspectiva tiene que nivelarse por lo alto, y tiene que marcar la pauta (...)"

En su polémica exposición, cuyos argumentos fueron refutados por algunos de los asistentes, el representante de la Revista Cambio recomendó hacer una introspección para avanzar en el tema. Él considera que los funcionarios de Carrera deben aceptar que "hay fallas y que la mejor arma, si se puede utilizar la expresión, para defenderse frente al peligro de los nombramientos políticos, es tener una buena capacitación".

Por otra parte, el expositor señaló que "uno nunca ve un nombramiento político en sitios

como Santo Domingo de Los Colorados [Ecuador], en Manaos [Brasil], en Haití o en Centroamérica; tristemente esos están delegados para funcionarios de Carrera. En contraste, según él, los funcionarios de Carrera que llegan a las embajadas que él clasifica como "triple A" se cuentan con los dedos de una mano.

Finalmente, siguiendo la misma línea del debate que propuso desde el principio de su exposición, manifestó: "Yo, desde el punto de vista práctico, desde el punto de vista general de la política, por supuesto aspiraría a que el número de nombramientos políticos fuera o tuviera una proporción bastante inferior a la que tiene hoy en día, pero al mismo tiempo, me parece que los argumentos de la gente que defiende el servicio de Carrera son débiles (...)"



Uno de los aspectos expuestos de manera recurrente en el Foro fue la necesidad de estructurar una política exterior que no se concentre exclusivamente en los temas económicos.



## Pymes piden política exterior de apoyo

Soraya Caro\*

Fecha de la ponencia: Agosto 31 de 2005

Fecha de edición: Noviembre 1 de 2005

**La ponencia de la Gerente de Negociaciones y Comercio Exterior de Acopi hace una síntesis del proceso de inserción de las pequeñas y medianas empresas, pyme, y del gremio en los procesos de integración económica regional. Afirma que el TLC significó un proceso de aprendizaje para aquellas, cuyos intereses no habían sido tenidos en cuenta por su desconocimiento en temas relacionados con comercio exterior e integración económica y los escasos escenarios en los que eran escuchadas. También identifica las necesidades particulares de este segmento empresarial en la negociación del TLC con E.U. y plantea la necesidad de fortalecer mecanismos que apoyen técnicamente el proceso de internacionalización de las pyme.**

• Aprendiendo la globalización

• Pymes y políticas públicas

En primer lugar agradezco a la Asociación Diplomática y Consular de Colombia por la invitación que extendió a la presidencia de Acopi. Nos sentimos muy motivados por la temática de este evento y nos sentimos mucho más motivados con su eslogan: "El servicio exterior un asunto de todos", que toca particularmente a las pequeñas y medianas empresas, que hoy representan casi el noventa y ocho por ciento (98%) de los establecimientos abiertos en el país.

Yo creo que me iría satisfecha si ustedes se van con las imágenes que hacen parte de esta presentación. Todas son empresas medianas y pequeñas vinculadas a nuestra asociación, Acopi, exportadoras, asociaciones empresariales y empresas fuertemente posicionadas en el mercado colombiano. Básicamente, el objetivo es plantear cómo la pyme [pequeña y mediana empresa] se vincula a los procesos de internacionalización que emprendió Colombia hace más de una década. Evidentemente la pyme no participó en procesos importantes de internacionalización e integración económica regional como, por ejemplo, el G3, el fortalecimiento de la Comunidad Andina; el proceso de análisis, estudio y concertación frustrada del ALCA; y no participó, no porque no la hubieran invitado, sino porque no contó con los elementos técnicos ni con escenarios incluyentes para participar.



## Aprendiendo la globalización

La Presidencia de Acopi hace dos años trabaja de lleno en los temas relacionados con comercio exterior, con las juntas seccionales en las regiones y con la Asamblea General. Establece la estrategia para vincularse particularmente en el proceso del TLC, Países Andinos y Estados Unidos para lo cual lo primero que plantea es la necesidad de romper con paradigmas muy arraigados en la sociedad colombiana y particularmente en los segmentos productivos. El paradigma por excelencia que nos afectaba para vincularnos a un proceso de liberalización o para hacernos presentes era el de la mal llamada transversalidad. "La pyme es transversal" en todo y para todos, pero transversal es cualquier cosa, cualquier cosa importante o cualquier cosa no importante. Los intereses de la pyme en el proceso de negociación y en cualquier proceso de liberalización del comercio no son transversales, son particulares. No necesitamos lo mismo que la gran industria para producir o ser competitivos, no pedimos lo mismo que la gran industria, y no lo pedimos porque somos diferentes en estructura, en capital, en desarrollo humano y en disposición de recursos. Por ejemplo, nuestro capital es capital nacional por excelencia, el de la gran industria no necesariamente; si llega una importación masiva de bienes y acaba con un sector industrial, el empresario colombiano no puede tomar su capital e irse a otro país, mientras que la em-

**\*Soraya Caro:** Gerente de Negociaciones Internacionales de la Asociación Colombiana de Pequeños y Medianos Industriales, Acopi.

presa grande, de pronto por su composición accionaria y por la forma en que toma decisiones, sí lo puede hacer.

Más adelante vamos a ver en detalle por qué en las diferentes mesas temáticas de los tratados no somos transversales y [por qué no aceptamos] en la negociación de nuestros intereses ningún tipo de "asistencialismo". Cuando decidimos vincularnos al proceso de negociación del TLC Países Andinos-Estados Unidos, los negociadores nos decían: bueno hay dos temáticas

*Los intereses de las pyme en cualquier proceso de liberalización del comercio no son transversales, son particulares, no necesitamos lo mismo que la gran industria para producir o ser competitivos, no pedimos lo mismo que la gran industria.*

fundamentales para ustedes: compras estatales, obviamente interesantísimo para la pyme en su localidad, y la mesa de cooperación técnica. Nosotros les dijimos: "Nosotros no necesitamos que nos regalen cooperación porque nosotros accedemos a la cooperación sin necesidad de un TLC, nosotros llevamos cincuenta años apoyando al empresariado colombiano con el respaldo de la cooperación técnica internacional, luego ese no es el objetivo de la pyme en la negociación". Y las compras del Estado serán interesantes en

la medida en que el capítulo refleje reciprocidad en el manejo de políticas públicas que incentiven el desarrollo del segmento.

La pyme, como se ha visto en este proceso de negociación, es capaz de mover la balanza, de incidir en la opinión, es el caso de la desgravación arancelaria en los sectores de plástico, metalmecánica, artes gráficas. Toda esa lucha por desgravar las resinas petroquímicas en favor de la industria transformadora del plástico es en defensa de la pyme nacional, empresas que se ven seriamente afectadas con la falta de acceso a materias primas e insumos.



Para representar, proponer y fijar posición hemos emprendido un proceso de sensibilización dentro del gremio, el empresariado pyme no maneja información sobre comercio exterior ni sobre los temas relacionados con integración que le permitan identificar sus necesidades y expresarlas en un proceso de liberalización en términos de partidas, subpartidas, diferimientos arancelarios, condiciones de acceso y mecanismos de defensa comercial. Hoy se acerca y con la ayuda del gremio puede identificar plenamente sus intereses. Ese proceso de sensibilización fue necesario hacerlo también en otras instancias: Consejo Gremial

*El Gobierno Nacional no contaba ni cuenta con información suficiente para conocer con precisión el nivel de afectación de un segmento pyme con la toma de decisiones en el proceso de negociación, el caso de remanufacturados es un ejemplo.*

menos variables que afectan la competencia entre la oferta nacional y la oferta extranjera relacionadas con intensidad en mano de obra e

Nacional, sociedad civil en general, universidades.

Además del paradigma de la transversalidad, el Gobierno Nacional no contaba ni cuenta con información suficiente para conocer con precisión el nivel de afectación de un segmento pyme con la toma de decisiones en el proceso de negociación, el caso de remanufacturados es un ejemplo. Los negociadores al iniciar el proceso no tenían en sus cuentas las potencialidades de Colombia en la actividad remanufacturera, mucho

La experiencia de Acopi demuestra que se necesita crear más espacios de interlocución y de debate de la política exterior para que ésta llegue a considerar los intereses de todos los sectores nacionales.





intensidad en tecnología, incentivos a las actividades de reciclaje, repotenciación o remanufactura. La negociación en remanufactura afecta a 500 empresas de la industria metal-mecánica ubicada en los centros de Mamonal, Barrancabermeja y Medellín, empresas que prestan servicios eficientes, muchas veces en alianza con empresas norteamericanas.

Uno de los objetivos más importantes que estamos tratando de validar en el proceso, es el reconocimiento de la asociatividad empresarial como instrumento efectivo de internacionalización de la pyme. Tenemos más de cien ejemplos de empresas que en diferentes sectores se han asociado, se han constituido en empresas nuevas, en comercializadoras o Prodes, han generado economía de escala, volúmenes, calidades etc., con el fin de competir en el mercado regional o posicionarse en el mercado externo. Muchas de estas actividades han sido apoyadas por el Banco Interamericano de Desarrollo, por el SENA, por el Ministerio de Comercio Exterior y, obviamente, por Acopi.

Son estos tipos de iniciativas empresariales las que apoyamos y representamos en los procesos de internacionalización. Pymes con componentes tecnológicos, pymes exportadoras, pymes asociadas. Hoy contamos con seis mil pymes exportadoras y para el 2008 esperamos ampliar el número de empresas con mercado en el exterior a 8.000 unidades empresariales, para el efecto debemos garantizar la diversificación de la oferta productiva en el segmento, tarea que debe abordarse en el marco de la agenda interna.

### Pymes y políticas públicas

Dentro de los intereses que son particulares, que nos diferencian de la gran industria, está el acceso a materias primas. Estamos pidiendo

do la desgravación de las materias primas en casi todas las cadenas productivas (fibra textil, confecciones; petroquímica y plástico; siderurgia y metalmeccánica; trigo y sus derivados, etc.), sin pretender desindustrializar al país. El objetivo es hacer eficiente la actividad productiva y transformadora en Colombia, facilitándole a la pyme acceder a insumos competitivos en precio y calidad, incluso proveniente de terceros países, en el caso en que la industria nacional no abastezca en forma eficiente las necesidades de la industria manufacturera colombiana.

Los aspectos relacionados con medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio, son sensibles para los agricultores e igualmente para la pyme transformadora. Las pymes no tenemos suficiente experiencia exportadora para vislumbrar o prever la serie de barreras no arancelarias con que se grava el ingreso de nuestros productos en los E.U., de otra parte no cuenta con recursos financieros y técnicos que les permitan sortear en el corto plazo las condiciones restrictivas impuestas. Son limitados los logros obtenidos por los negociadores en ese capítulo en particular.

El tema de políticas públicas y en concreto compras estatales para nosotros también es fundamental. Compras estatales para el Gobierno era el tema bandera de la pyme, efectivamente no lo fue, en lo que va corrido de la negociación muy poco conseguimos en ese capítulo, para Estados Unidos las compras estatales son el instrumento mediante el cual se dinamizan instrumentos de fomento a las pymes americanas, y esos instrumentos, obviamente, no se hacen extensivos a sus socios comerciales, en este caso a las pymes colombianas.

Luego en ese punto también diferimos de la gran industria, porque para la gran industria es indispensable el capítulo en el entendido

de facilitar la exportación de bienes y servicios sobre ciertos umbrales y para ciertos productos, ventaja con la que actualmente no contamos; para la pyme este sólo hecho no materializa el acceso de sus bienes y servicios a las empresas estatales norteamericanas. Los umbrales y las políticas públicas de fomento discriminatorias no nos permiten acceder.

La pyme, como les contaba, ha venido pidiendo una institucionalidad dentro del acuerdo [TLC], cosa difícil de conseguir porque la pyme no logró participar activamente en ninguno de los acuerdos suscritos por Estados Unidos con otros países. Hemos fijado un antecedente importante, hemos sido los andinos los únicos que hemos mantenido foros de diálogo permanentes durante todo el proceso de negociación, con miras a consolidar una institucionalidad para la pyme en el marco del Acuerdo.

En el tema de remanufacturados estamos construyendo una lista de casi 190 partidas concertando con el sector privado colombiano en todos los escenarios para impedir que lo que nosotros remanufacturamos sea prácticamente eliminado por una importación de remanufacturados de Estados Unidos. Bajo la condición de mantener el instrumento de licencia previa, para controlar la importación de bienes usados, que degradan los patrones de consumo, ponen en riesgo al consumidor además de minar la actividad productiva en el país.

Demandamos del sistema de comercio exterior colombiano, del cual también hace parte

*Demandamos del sistema de comercio exterior colombiano, del cual también hace parte el servicio diplomático, un reconocimiento técnico sobre lo que es el segmento pyme en Colombia, además de servicios en el exterior que entiendan la lógica pyme, sus necesidades y las posibilidades con que cuentan en nichos de mercado.*

el servicio diplomático, un reconocimiento técnico sobre lo que es el segmento pyme en Colombia, además de servicios en el exterior que entiendan la lógica pyme, sus necesidades y las posibilidades con que cuentan en nichos de mercado; les aseguro que muy pocos aquí conocen qué es una empresa pyme, cuál es la reglamentación de la empresa pyme; muy pocos saben que son exportadoras; muy pocos en el gobierno y en los sectores productivos colombianos saben que exportamos, que hacemos encadenamientos productivos, que nos asociamos, que tenemos un impacto social importante en las regiones, en las localidades en donde estamos.

La pyme demanda asistencia técnica y jurídica en los temas relacionados con el proceso de internacionalización. La pyme no ha incursionado en estos temas y necesita mucha orientación, un plan estratégico consular para lograr articulaciones empresariales e institucionales con otros, no conocemos las instituciones y acciones que se generan en torno a la pyme en Europa y en los estados de los Estados Unidos, instituciones con las cuales seguramente podemos generar dinámicas para favorecer este segmento. También necesitamos programas de sensibilización sobre los compromisos multilaterales en lo laboral, responsabilidad social y ambiental, mejor utilización de la cooperación técnica y acceso real a los mercados que nosotros consideramos son estratégicos. Éstas básicamente son las necesidades, y ésta la incursión de la pyme en los temas de comercio exterior. ●

