

**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
MAESTRÍA EN CIENCIAS SOCIALES**

**ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS AGROINDUSTRIALES EN VENEZUELA Y
COLOMBIA:
Perspectivas Frente a la Globalización**

**Trabajo presentado como requisito para optar al grado de
Magíster en Ciencias Contables**

Autor: Lic. Ruth Mayerly Guerrero J.

C.I. N° E-60.261.181

Tutor: Lic. José Daniel Anido R.

Mérida, Julio de 2007



**UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES
MÉRIDA -VENEZUELA**

APROBACIÓN DEL TUTOR

Por medio de la presente hago constar que he leído y revisado el manuscrito **“Análisis comparativo de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales en Venezuela y Colombia: perspectivas frente a la globalización”**, Trabajo que será presentado(a) por el (la) ciudadano(a) **Ruth Mayerly Guerrero Jaimes, C.I. E-60.261.181**, para optar al Grado de Magíster en Ciencias Contables. Con base en esta revisión considero que el mismo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la defensa pública, así como para su evaluación por parte del jurado examinador que para tal efecto designe el Consejo Técnico del Postgrado en Ciencias Contables de la Universidad de Los Andes.

En la ciudad de Mérida, a los 15 días del mes de junio de 2007.

Prof. JOSÉ DANIEL ANIDO R.
C.I. V-10.719.740



**UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
POSTGRADO EN CIENCIAS CONTABLES
MÉRIDA-VENEZUELA**

RESUMEN

La globalización suele asociarse con la idea de intensificar la integración de mercados, fundamentada en la desregulación, liberalización y privatización, así como en la reducción de los obstáculos al movimiento de bienes y factores de producción entre países. En las últimas décadas la humanidad asiste a una realidad en la que cada vez es más reducido el número de corporaciones o conglomerados que controlan la industria global, incluida la de alimentos. Como consecuencia el número de empresas que ofrecen los distintos productos agroalimentarios se ha reducido, al tiempo que su tamaño se ha incrementado y su poder de mercado se ha concentrado. Si bien es un fenómeno mundial, ha sido disímil entre países, pues el incremento del comercio internacional y de la inversión ha ocurrido mayormente en las economías industrializadas. América Latina no ha escapado a este fenómeno: como parte de ella, Venezuela y Colombia han suscrito en años recientes a diversos acuerdos y tratados como el Acuerdo de Cartagena, posteriormente devenido en la Comunidad Andina de Naciones; el G-3 junto, con México; individualmente acuerdos comerciales con terceros países o bloques, como el TLC entre EE.UU. y Colombia o el reciente ingreso de Venezuela al MERCOSUR, entre otros. Esto ha supuesto una mayor integración económica y comercial, que se ha traducido -entre otras evidencias- en una mayor competencia para las empresas de estos dos países. Este nuevo escenario puede ser una oportunidad para las empresas de estos países, particularmente las más pequeñas, por su flexibilidad de adaptación a los cambios; pero también en una amenaza para su permanencia en el mercado. En este escenario se diseñó esta investigación orientada a comparar las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) en Venezuela y Colombia y sus perspectivas frente a la globalización. Específicamente se trataba de: i) comparar el marco legal vigente en ambas naciones; ii) identificar los organismos e instituciones gubernamentales de asesoría y apoyo al sector; iii) determinar los incentivos fiscales para su desarrollo; iv) caracterizar el entorno económico en el que deben desenvolverse y las limitaciones que enfrentan dentro del país de su domicilio; y v) examinar las estrategias adoptadas o susceptibles de adopción por parte de los microempresarios agroindustriales para enfrentar las nuevas condiciones del mercado. El estudio se realizó en dos etapas: una de revisión documental, para la caracterización del entorno socioeconómico, jurídico e institucional; la otra, la aplicación de una entrevista estructurada a 10 expertos de la zona fronteriza del Departamento Norte de Santander-estado Táchira. Los principales hallazgos dan cuenta de que si bien existe apoyo gubernamental y privado para el sector en ambos países y las PyMEs están al corriente de ello, las empresas no se están beneficiando de esas políticas y programas. Se requieren mayores incentivos del tipo fiscal y se evidencia la necesidad de hacer más competitivas a las PyMEs agroindustriales colombo-venezolanas. Esto último puede lograrse mediante la creación de una cultura organizacional, de una mayor tecnificación en sus procesos productivos, de una mayor integración de estos procesos y el establecimiento de alianzas estratégicas con otras empresas e industrias; produciendo bienes y servicios de mayor calidad y a mejores precios, orientados a nuevos mercados.

Palabras clave: pequeña y mediana agroindustria, PyME, globalización, competitividad, apoyo gubernamental, incentivos, Venezuela, Colombia

ÍNDICE

	Pág.
Capítulo I	
Planteamiento del problema	
Objetivos	
Objetivo general	
Objetivos específicos	
Justificación	
Alcance de la investigación	
Capítulo II	
Antecedentes	
Las pequeñas y medianas empresas a nivel mundial	
Las pequeñas y medianas empresas agroindustriales	
Las pequeñas y medianas empresas en Venezuela (PyMEs)	
Situación de la pequeña y mediana empresa en Colombia (MIPyMEs)	
Clasificación de las pequeñas y medianas empresas en Colombia	
La relación integración económica desarrollo agroindustrial: el caso Colombo-Venezolano	
Capítulo III	
Marco Metodológico	
Tipo de investigación	
Diseño de investigación	
Técnicas de análisis e interpretación de los datos	
Validez y confiabilidad de los instrumentos	
Procesamiento y análisis de la información recabada	

Capítulo IV

mediante el instrumento

Fundamentos teóricos y marco de regulación de las PyMEs en el escenario binacional

Elementos conceptuales

La agricultura

La agroindustria

El desarrollo de la agroindustria

La micro y la pequeña empresa

Características de la pequeña y mediana empresa

Las pequeñas y medianas empresas agroindustriales

El Sistema de Garantías Recíprocas, SGR

La globalización

Principales rasgos de la globalización

La globalización y la estructura agraria

Caracterización de la frontera colombo-venezolana

Marco de regulación de las PyMEs

Decretos y leyes relacionados con el sector de PyMEs en Venezuela

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela

Decreto-Ley N° 1.250 de Creación, Estímulo,

Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero

Ley para el Fomento y Desarrollo de la Pequeña y

Mediana Industria

Medidas temporales para la promoción de la mediana industria, cooperativas y cualquier otra forma

asociativa, productoras de bienes, prestadoras de servicios y ejecutoras de obras ubicadas en el país

Ley que regula el Sistema Nacional de Garantías

Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa

Estatutos sociales del Fondo Nacional de Garantías

Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa,
FONPYME
Ley de Reforma parcial de la Ley de Impuesto sobre la
Renta
Decretos y leyes relacionados con el sector de PyMEs
en Colombia
Constitución Política de la República de Colombia de
1991
Ley 590 del año 2000
Ley 191 de 1995 y Decreto 569, año 2001
decisión 459 de la Junta del Acuerdo de Cartagena
Decisión 501 Zonas de Integración Fronteriza (ZIF) en
la Comunidad Andina
Lineamientos de Política de Integración y Desarrollo
Fronterizo
Ley de Impuesto Sobre La Renta vigente
Ley 818, del 08/07/2003
Instituciones que prestan apoyo y asesoría a las
pequeñas y medianas empresas agroindustriales
Instituciones que prestan apoyo y asesoría a las
pequeñas y medianas empresas agroindustriales en
Venezuela
Proyectos e instituciones que prestan apoyo y asesoría
a las pequeñas y medianas empresas agroindustriales
en Colombia
Instituciones que apoyan a las pequeñas y medianas
empresas al nivel internacional y Latinoamericano
Tratados internacionales que sostienen Venezuela y
Colombia, con implicaciones comerciales y sobre la
actividad de las PyMEs

Caso de Venezuela
El Mercado Común del Sur, MERCOSUR
La Alternativa Bolivariana para Las Américas, ALBA
Caso de Colombia
Tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos
Caso de los tratados de integración que sostienen
Venezuela y Colombia con otros países
La Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI
El Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA
El Grupo de los Tres, G-3
La Organización Mundial del Comercio, OMC
La Comunidad Andina de Naciones, CAN
La institucionalidad binacional fronteriza
Discusión y análisis de los resultados
Resultados del estudio de campo
Análisis situacional y del entorno económico de las
PyMEs agroindustriales
Análisis situacional y del entorno económico en el
marco de la globalización
Los incentivos fiscales y las PyMEs
Las PyMEs colombianas y su entorno económico
Las PyMEs venezolanas y su entorno económico
Estrategias de las PyMEs venezolanas
Estrategias de las PyMEs colombianas
Las PyMEs su competitividad y productividad
Financiamiento
Capacitación
Asistencia técnica

Capítulo V

Asesoría en servicios de comercialización
Creación de cadenas productivas
Ventajas y desventajas de las PyMEs agroindustriales
de cara a los mercados globalizados
Los retos de las PyMEs agroindustriales frente a la
globalización
Las PyMEs en la frontera colombo-venezolana

Capítulo VI Conclusiones y Recomendaciones
Conclusiones
Recomendaciones

Referencias bibliográficas

Anexos

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1: América Latina: definición de empresas por número de trabajadores	
Cuadro 2: Venezuela: Clasificación de las PyMEs	
Cuadro 3: Clasificación de las pequeñas y medianas Empresas Colombia	
Cuadro 4: Entidades que brindan apoyo a las PyMEs en Venezuela	
Cuadro 5: Entidades que brindan apoyo a las PyMEs en Colombia	
Cuadro 6: Entidades que brindan apoyo a las PyMEs a nivel internacional	
Cuadro 7: Principios rectores del ALBA	
Cuadro 8: Entidades gubernamentales que brindan apoyo a las PyMEs agroindustriales	
Cuadro 9: Entidades privadas que brindan apoyo a las PyMEs agroindustriales	
Cuadro 10: Acceso a recursos financieros	
Cuadro 11: Ausencia de incentivos y apoyo por parte del Estado	
Cuadro 12: Escasa capacitación	
Cuadro 13: Orientación de su producto	
Cuadro 14: Productos con escaso valor agregado	
Cuadro 15: Ausencia de atributos de calidad en sus productos	
Cuadro 16: Ausencia de integración con otras industrias	
Cuadro 17: Costos elevados	
Cuadro 18: Entorno económico en el que se desenvuelven	
Cuadro 19: Estrategias para las PyMEs agroindustriales	
Cuadro 20: Perspectivas para las PyMEs agroindustriales	

- Cuadro 21: Diferencias entre PyMEs tradicionales y emprendedoras
- Cuadro 22: Aspectos relevantes de las PyMEs de la frontera colombo-venezolana
- Cuadro 23: Semejanzas y diferencias de las PyMEs agroindustriales venezolanas y colombianas
- Cuadro 24: Obstáculos que enfrentan las PyMEs agroindustriales en Venezuela y Colombia
- Cuadro 25: Percepción propia de las PyMEs localizadas en la frontera colombo-venezolana

LISTA DE GRÁFICOS

		Pág.
Gráfico 1:	Conocimiento de entidades gubernamentales	
Gráfico 2:	Incentivos por parte del Estado	
Gráfico 3:	Exoneración total del IVA	
Gráfico 4:	Exoneración parcial del IVA	
Gráfico 5:	Mayor porcentaje de rebajas en eliminación del plazo establecido para las rebajas en las inversiones	
Gráfico 6:	Eliminación del plazo establecido para las rebajas en las inversiones	
Gráfico 7:	Exoneración total del pago del ISRL	
Gráfico 8:	Otorgamiento de años de gracia para el pago del ISLR	
Gráfico 9:	Exoneración total de impuestos municipales	
Gráfico 10:	Exoneración total del pago del ISRL	
Gráfico 11:	Condenación de deudas fiscales contraídas previamente con la Nación	
Gráfico 12:	Apoyo hacia las PyMEs agroindustriales	
Gráfico 13:	Situación de las PyMEs agroindustriales	
Gráfico 14:	El control de cambio	
Gráfico 15:	Quiénes se benefician más de su localización en zona de frontera	

ÍNDICE DE ANEXOS

		Pág.
Anexo 1	Encuesta	
Anexo 2	Guía de observación	
Anexo 3	Lista de cotejo	

INTRODUCCIÓN

La globalización como término se emplea para describir tendencias en el desarrollo económico, político, social y cultural. A veces se utiliza para explicar ciertas tendencias o corrientes de pensamiento sobre cómo es el mundo y cómo debía éste desarrollarse, o sobre la deseable e inevitable línea del desarrollo que ha de seguir la humanidad. Es por tanto una forma de pensar el mundo. Sus ideas están centradas en la intensificación de la integración de mercados, fundamentada en una política de desregulación, liberalización y privatización, así como en la reducción de los obstáculos al movimiento de bienes y factores de producción entre países. Se trata también de la integración económica internacional basada significativamente en las actividades de las firmas multinacionales.

Pero la palabra globalización suele significar cosas distintas para distintos actores, encontrando cada vez un creciente número tanto de detractores como de defensores. Por otro lado, algunos autores sostienen que no es un fenómeno nuevo, por lo que en la actualidad debía hablarse más bien de la oportunidad del milenio o de una nueva era de la globalización. Esta última podría entenderse como un concepto más extendido que considera aspectos tales como las redes que operan en distancias multicontinentales, la mayor densidad de estas redes y el creciente número de actores que participan en ellas. Sus orígenes pueden rastrearse siglos atrás hasta los albores del capitalismo e incluso antes, pero en las décadas de 1980 y 1990 el fenómeno fue testigo de un incremento del comercio internacional y de la inversión, mayormente centrada en las economías industrializadas. Más recientemente, muchas economías en desarrollo se han integrado a la economía global, si bien el proceso se mantiene en etapas iniciales para muchas de ellas.

Hay quienes plantean que no pensar ni actuar de forma global podría haber sido una desventaja competitiva en la década de 1990, según lo cual la discusión debería centrarse en determinar qué tan globalizadas deben ser las acciones empresariales. Las empresas se integran fuera de sus fronteras nacionales, es decir, estandarizan productos, racionalizan la producción y centralizan y/o coordinan procesos de investigación y desarrollo, siempre que los beneficios de la integración superan los costos de hacerlo. Hay también evidencias empíricas que relacionan estrechamente las acciones competitivas de las industrias y las estrategias de integración global de los negocios con, por ejemplo, las economías de escala. En otros casos los procesos de integración o las estrategias globales pueden ser los determinantes del desarrollo local a través de agroindustrias integradas a firmas internacionales.

La actividad agroindustrial no ha escapado a la globalización. Cada vez es más reducido el número de empresas, corporaciones o conglomerados que controlan la industria global de alimentos. Como consecuencia el número de empresas que ofrecen los distintos productos agroalimentarios se ha reducido, al tiempo que su tamaño se ha incrementado y su poder de mercado se ha concentrado en pocas manos. Esto se ha debido en gran medida al desarrollo de la agricultura industrial, así como a la pérdida de importancia al nivel global de la agricultura como negocio. Como resultado los alimentos consumidos en casi cualquier país son ahora parte de un sistema global. Ejemplo de ello es lo que sucede en la producción de alimentos procesados y bebidas, actividad que representa cerca de 1,5 billones de US\$ anuales y que la convierte en una de las más grandes del planeta. Este fenómeno fue particularmente visible en la década de 1990, cuando hubo un patrón de constantes compras y ventas, así como de reestructuración de empresas en el sector alimentario.

Emergieron así diferentes sectores industriales dentro de una tendencia a apropiarse de procesos agrícolas o de sustituir productos

primarios. Estos sectores se caracterizaron entre otras cosas por: i) ser industrias ampliamente basadas en el re-escalamiento empírico y experimental de procesos artesanales, manteniendo los antiguos procedimientos de conservación, separación y transformación relacionados con procesos de exprimido, secado, inflado, partido, calentado, congelado y fermentado; ii) adopción de una estrategia “sustitucionista”, que redujera la dependencia de materias primas específicas; y iii) a pesar de esta estrategia, ser un proceso parcial (proveedora de ingredientes parciales). En muchos casos fue incapaz de competir con la propia producción primaria, de tal forma que con frecuencia no hay todavía una gran separación entre un producto a puerta de finca y el alimento sobre un plato (por ejemplo, en carnes y horticultura). Este carácter incompleto no sólo condujo a la persistencia de la agricultura como proveedor directo de los alimentos fundamentales, sino a que la actividad tuviera el rol protagónico en cuanto a la definición de la calidad. El valor industrial de un producto, en consecuencia, fue justificado por su grado de aproximación al producto agrícola original.

América Latina tampoco ha escapado al proceso de la globalización. En mayor o menor medida sus naciones se han ido incorporando a la aldea global, si bien con diferentes grados de integración y en condiciones muy particulares. Como parte del proceso de internacionalización de mercados y de la liberalización comercial, Venezuela y Colombia se han sumado en años recientes a procesos como el Acuerdo de Cartagena, que más tarde dio origen a la Comunidad Andina de Naciones; al G-3, junto con México; a las zonas de integración fronterizas para el desarrollo, así como también han firmado distintos compromisos con terceros países en el marco del Acuerdo General de Aranceles y Comercio y de la resultante Organización Mundial del Comercio. Ha sido un proceso que ha devenido cada vez más en mayor integración económica y comercial, si bien en los últimos meses eventos puntuales como la salida oficial de Venezuela de la CAN han trastocado los cimientos de este proceso histórico.

Estos dos países comparten una extensa zona fronteriza, que desde el punto de vista de la actividad comercial, industrial y poblacional tiene en los límites entre el Departamento Norte de Santander y el estado Táchira una de las fronteras más activas de Latinoamérica. En parte por la propia dinámica económica y en parte como resultado de este proceso de liberalización comercial, cada vez más empresas de diversas ramas, entre ellas la agroindustrial, se han radicado en esta zona, con el propósito de explotar las ventajas naturales que puede proporcionarle un nicho de mercado de semejantes características. Lo que sí ha ocurrido en este caso en particular es que muchas de ellas no nacieron con una visión exportadora, sino más bien local, que ante un escenario de mayor competencia podrían ver seriamente comprometida su existencia en el tiempo. Si bien se trata en gran medida de micro, pequeñas y medianas empresas que, al menos teóricamente contarían con mayores ventajas para afrontar este escenario globalizado (sobre todo por su flexibilidad de actuación al tratarse de pequeñas organizaciones), las condiciones que deben enfrentar en la actualidad podrían suponer serias limitaciones y desafíos para mantenerse en el mercado.

En este escenario se diseñó una investigación orientada a identificar las características de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) agroindustriales, particularmente en los casos de la zona fronteriza antes mencionada entre Venezuela y de Colombia, así como también las variables que tienen mayor relevancia para el éxito de este tipo de empresas, el aporte que realizan a la sociedad en cada uno de sus países y las estrategias que podrían implementar para asegurar su mantenimiento y crecimiento en la aldea global. Específicamente se trataba de: i) comparar el marco legal vigente para las PyMEs tanto en Venezuela como en Colombia; ii) identificar los organismos e instituciones gubernamentales de asesoría y apoyo a las pequeñas y medianas empresas del sector agroindustriales en ambos países; i) determinar los incentivos fiscales que existen actualmente para el

desarrollo de este tipo de organizaciones; iv) caracterizar el entorno económico en el que deben desenvolverse y las limitaciones que enfrentan dentro del país de su domicilio; y de v) examinar las estrategias adoptadas o susceptibles de adopción por parte de los microempresarios agroindustriales para enfrentar las nuevas condiciones del mercado en el marco de la globalización.

Esta línea de trabajo se justifica en la idea de que las pequeñas y medianas empresas desarrollan un menor volumen de actividades, poseen un mayor grado de flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que proporcionan una buena fuente generadora de empleo, lo que además las convierte en un factor esencial para el crecimiento económico de un país. Sin embargo, crear condiciones necesarias para que las pequeñas y medianas empresas agroindustriales puedan mejorar su productividad, eficiencia, competitividad y participación internacional para su introducción en el ámbito mundial, constituye uno de los desafíos clave para que puedan ser exitosas en el intento.

El estudio se realizó en dos etapas. La primera de ellas correspondió a la revisión bibliográfica y hemerográfica, en la que a partir de fuentes secundarias se identificaron los antecedentes y fue posible caracterizar el entorno social, económico, jurídico e institucional en el que las PyMEs agroindustriales de estos dos países deben desenvolverse. La segunda etapa correspondió a un trabajo de campo, en el que recogieron las opiniones/percepciones de expertos, académicos y empresarios ligados al sector objeto de estudio. La información fue recolectada a partir de una entrevista estructurada, aplicada durante el lapso marzo-junio del 2007 a 10 expertos seleccionados intencionalmente (muestra no aleatoria), previa validación y corrección por parte de expertos.

El trabajo final se ha estructurado en seis capítulos, a lo largo de los cuales se incluyen de una forma más o menos equilibrada tanto los elementos teóricos y estudios de base, por una parte, como la indagación

acerca de los efectos de la globalización sobre la actividad de la agroindustria en la frontera Colombo-Venezolana, por la otra.

En el capítulo I se desarrollan someramente algunos aspectos histórico-conceptuales de la globalización, con el fin de plantear el problema, justificar el estudio y definir los objetivos y alcances de la investigación realizada. Seguidamente, en el Capítulo II, se presentan los antecedentes, tanto relativos a la globalización como con aspectos como las PyMEs y su importancia económica al nivel mundial, las PyMEs agroindustriales, la situación de las PyMEs en Venezuela y Colombia, la categorización de las empresas y los criterios comúnmente empleados para hacerla, así como la relación entre la actividad agroindustrial y el desarrollo económico.

En el Capítulo III se expone sucintamente el marco metodológico, haciendo referencia al tipo y diseño de la investigación, las técnicas de recolección y análisis de datos, así como la validez y confiabilidad del instrumento seleccionado para la recolección de datos primarios. Más adelante, en el Capítulo IV, se muestran los aspectos teóricos más importantes para el estudio de las pequeñas y medianas empresas en el marco de la globalización, así como algunas características de la zona escogida puntualmente para analizar los impactos de esta última sobre la agroindustria fronteriza. Después se presentan algunas acepciones de uso común acerca de la agricultura, la agroindustria, sobre el proceso de transición agricultura-industrialización, así como los rasgos que definen la globalización. Se incluye seguidamente un listado resumen con las instituciones y sus competencias que, tanto por su naturaleza como por disposiciones del tipo legal, son responsables o están habilitadas para ejecutar/implementar alguna función de apoyo, fomento y/o promoción de las pequeñas y medianas empresas en ambos países; así mismo se incluye el marco legal y los tratados y convenios internacionales que sostienen Venezuela y Colombia, con implicaciones comerciales y sobre la actividad de las PyMEs.

Una vez realizada la revisión documental, aplicados los instrumentos de recolección de datos y procesados éstos mediante las técnicas señaladas en el Capítulo III, se analizaron los resultados y hallazgos derivados del estudio, con el fin realizar una comparación sobre la situación actual y las perspectivas de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales venezolanas y colombianas en relación con el apoyo que reciben por parte del Estado y con las estrategias utilizadas para mantenerse en un mercado cada vez más globalizado (Capítulo V).

A partir de estos hallazgos se esbozan algunas conclusiones y recomendaciones, en el capítulo final, que en esencia hacen referencia a la necesidad de hacer más competitivas a las PyMEs agroindustriales colombo-venezolanas, mediante la creación de una cultura organizacional, de una mayor tecnificación en sus procesos productivos, de una mayor integración de tales procesos y del establecimiento de alianzas estratégicas con otras empresas e industrias; produciendo bienes y servicios de mayor calidad y a mejores precios, orientados a nuevos mercados.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El término globalización comenzó a aparecer en la literatura sobre política social en Inglaterra a inicios de la década de 1990. Es comúnmente utilizado para describir tendencias en el desarrollo económico, político, social y cultural. El término también se emplea a veces para explicar ciertas tendencias, un conjunto de pensamientos acerca de cómo es el mundo y cómo éste debía desarrollarse, sobre la deseable e inevitable línea del desarrollo (Wilding, 2004). Puede ser también entendida como “un síndrome de procesos políticos y materiales, incluyendo transformaciones históricas en el tiempo y el espacio, así como las relaciones sociales atinentes a ellos. Es también una forma de pensar el mundo. De esta manera constituye un conjunto de ideas centradas en la intensificación de la integración de mercados, que en su forma dominante, el neoliberalismo, está inserta en el marco de una política de desregulación, liberalización y privatización” (Mittelman, 2002: p. 2). Es decir, se trata de “una integración económica internacional creciente, basada significativamente en las actividades de las firmas multinacionales” (Frenkel y Kuruvilla, 2002: 387).

No obstante, la palabra globalización suele significar cosas distintas para personas distintas, al tiempo que algunos aspectos improductivos del debate sobre ella pueden ser atribuidos justamente a la vaguedad del término. Frecuentemente se usa para significar la reducción de los obstáculos al movimiento de bienes y factores de producción entre países. Sin embargo debe acotarse que la mayoría de los defensores de la globalización apenas si incluyen tímidamente en su noción del término un movimiento de la mano de obra a una gran escala internacional (O'Rourke y Williamson, 2000).

Algunos autores señalan que la globalización contemporánea no es del todo nueva (Keohane y Nyen, 2002; en Mittelman, 2002). De hecho, sostienen que existe una interdependencia temporal desde hace un cuarto de siglo, en la que el concepto de globalización (entendida ésta como la oportunidad del milenio, o lo que otros autores denominan la “nueva era de la globalización”) puede ser extendido de forma que se puedan considerar aspectos tales como las redes que operan en distancias multicontinentales, la mayor densidad de estas redes y el creciente número de actores que participan en ellas.

Otros como Wallerstein (2000; en Mittelman, 2002) señalan que, en realidad, no hay nada nuevo sobre globalización. Es un fenómeno que puede ser rastreado muchos siglos atrás hasta los orígenes del capitalismo e incluso antes. Sin embargo, en las décadas de 1980 y 1990 el fenómeno fue testigo de un incremento del comercio internacional y de la inversión, mayormente centrada en las economías industrializadas. Más recientemente, muchas economías en desarrollo se han integrado de manera más estrecha a la economía global, a pesar de que el proceso se mantiene en etapas iniciales para muchas de ellas (Frenkel y Kuruvilla, 2002).

También hay quienes plantean que no pensar ni actuar de forma global podría haber sido una desventaja competitiva en la década de 1990 (Levitt, 1983; Ohmae, 1989; citados por Birkinshaw *et al.*, 1995). La cuestión de qué tan globalizadas deben ser las acciones empresariales es lo que está en discusión. Las empresas se integran al otro lado de las fronteras nacionales es decir, estandarizan productos, racionalizan la producción y centralizan y/o coordinan procesos de investigación y desarrollo cuando los beneficios de la integración superan los costos de hacerlo (Kobrin, 1991). En todo caso, existen evidencias empíricas que relacionan estrechamente las acciones competitivas de los jugadores de las industrias y las estrategias de integración global de los negocios (relacionadas con factores tanto estructurales como competitivos), como por ejemplo, las economías de

escala. En otros casos los procesos de integración o de estrategias de agronegocios globales pueden ser los determinantes del desarrollo local a través de agroindustrias integradas a firmas internacionales, como ha sucedido por ejemplo en México (Merchand, 2005).

Desde luego, la globalización ha encontrado cada vez un creciente número de detractores y hasta de enemigos. Basta ver las reuniones que convocan los organismos multilaterales (por ejemplo, la Organización Mundial del Comercio, el Fondo Monetario Internacional, el Foro de Davos, por mencionar algunos), para percatarse de la ingente cantidad de movilizaciones y movilizandos que provocan. Una de las razones que explican este rechazo es el debate sobre si los patrones actuales de globalización están ligados con el incremento en la iniquidad y vulnerabilidad al nivel global. Quienes sostienen este argumento son principalmente los grupos antiglobalización, que van desde algunos socialdemócratas hasta los protestantes antiglobalización, quienes arguyen que las políticas neoliberales del capitalismo global han exacerbado tales condiciones. En contraste existen los defensores de la globalización, los neoliberales que van desde las instituciones firmantes del Consenso de Washington hasta negociadores, grupos de presión y hombres de negocios, quienes están convencidos de que los resultados negativos son producto de una insuficiente libertad de mercados y de una incompleta globalización dirigida al mercado. Son los defensores de la liberalización total de los mercados, la extensión del libre comercio y del libre mercado, de las reformas por el lado de la oferta para estimular la competitividad y a los empresarios, así como de poner freno sobre el Estado redistributivo y sobre los controles de la inflación, las tasas de interés y el gasto público) (Amin, 2004).

La agroindustria no escapa de esta realidad “globalizadora”. Coakley (2003) ha resaltado los cambios ocurridos en la naturaleza de la producción en este tipo de industrias: cada vez es más pequeño el número de corporaciones o conglomerados que controlan la industria global de

alimentos, que con frecuencia alejan cada vez más al consumidor del supermercado local o puntos de venta de comidas rápidas de la fuente de producción. El desarrollo de la agricultura industrial, la pérdida de importancia al nivel global de la agricultura como negocio familiar y la concentración de la producción de alimentos en un número menor de firmas transnacionales son señales de que los alimentos consumidos en el mundo actual son parte de un sistema global.

A modo de ejemplo véase lo que ocurre con la producción de alimentos procesados y bebidas. Esta actividad representa una cuantía de cerca de 1,5 billones de US\$ al año, lo que hace de ella una de las más grandes al nivel mundial. En el procesamiento de alimentos la tendencia clave ha sido la concentración industrial, de forma que el número de empresas que ofrecen los distintos productos se ha reducido, su tamaño se ha incrementado y su poder de mercado se ha concentrado en pocas manos. Esto fue característico de la década de 1990, cuando hubo un patrón de constantes compras y ventas, así como de reestructuración de empresas en el sector alimentario.

Históricamente había una temporada y un lugar para cada tipo de alimento. Ahora se habla, en su lugar, de la descontextualización y la estacionalidad de los alimentos de fuentes globales (Adam, citada por Coakley, 2003). Adam argumenta que la naturaleza y el tiempo se han vuelto “co-modificadas” en la industrialización de la producción alimentaria, al tiempo que la obtención de beneficios es el motivo para asegurar métodos más eficientes y baratos de producir alimentos. El tránsito hacia los métodos de almacenamiento usando refrigeración y tecnologías para maduración de frutas, hacia métodos controversiales para la preservación incluyendo la radiación, se ha traducido en que frutas y hortalizas exóticas provenientes de todo el planeta estén disponibles todo el año en cualquier supermercado local. Los consumidores están cada vez más y más alejados de la fuente y del origen del alimento que adquieren en los establecimientos de compra. El

comercio y las absorciones son comunes en la industria de alimentos, hecho que de acuerdo con la autora citada constituye una creciente área gris en cualquier caso de riesgo alimentario. La extensa cadena por la que atraviesa el alimento desde el origen hasta el consumidor se traduce en que la trazabilidad y la determinación de la fuente de tales riesgos se hace cada vez más difícil en el sistema global de producción alimentaria (Coakley, 2003).

Sin embargo, tal y como señala Goodman (citado por Wilkinson, 2002), la industrialización del sistema alimentario ha sido históricamente un proceso *sui generis*, dada las limitaciones que impone la irreductibilidad del proceso biológico para su transformación industrial. Su hipótesis fue que la nueva frontera de la biotecnología fue redefinida y probablemente fue enfrentando tales limitaciones progresivamente. El perfil del moderno sistema agroalimentario se fue consolidando entonces alrededor de una serie de alternativas industriales parciales a los procesos y productos agrícolas, de acuerdo con los avances del conocimiento científico y tecnológico.

Emergieron así diferentes sectores industriales dentro de una tendencia a apropiarse de procesos agrícolas o de sustituir productos agrícolas. Estos sectores se caracterizaron por: i) ser industrias ampliamente basadas en el re-escalamiento, manteniendo los antiguos procedimientos de conservación, separación y transformación relacionados con procesos de exprimido, secado, inflado, partido, calentado, congelado y fermentado; ii) la adopción de una estrategia “sustitucionista”, que redujera la dependencia de materias primas específicas; y iii) a pesar del “sustitucionismo”, ser un proceso parcial (proveedora de ingredientes parciales). En muchos casos fue incapaz de competir con la propia producción primaria, de tal forma que en muchos casos todavía no existe una gran separación entre un producto a puerta de finca y el alimento sobre un plato (como ocurre, por ejemplo, en carnes y horticultura). Este carácter incompleto no sólo condujo a la persistencia de la agricultura como proveedor directo de los alimentos fundamentales, sino a que la actividad tuviera el rol protagónico en cuanto a

la definición de la calidad. El valor industrial de un producto, en consecuencia, fue justificado por su grado de aproximación al producto agrícola original.

Pero en la década de 1970 el mundo comenzó a cambiar. Una nueva generación urbana desconectada de la mentalidad de la postguerra, con nuevos niveles de bienestar socioeconómico, que se sumaba al agotamiento de la frontera extensiva del consumo, condujeron al final de la industria antes caracterizada. En consecuencia, para sobrevivir la agroindustria tuvo que desplazarse la hacia la innovación, combinada con una estrategia más radical de multiproductos, para captar las tendencias de ciertos segmentos de mercado y adaptarse a las demandas de la logística de la distribución a gran escala. Se incorporaron así tecnologías de procesamiento más diversificadas y sofisticadas, junto con más ingredientes, acompañada de la necesidad de reajustar la logística, la distribución, el marketing y las estrategias de marcas para enfrentar unos mercados que cambiaban rápidamente que estaban notablemente segmentados. La industria alimentaria resultante al final del proceso de constantes cambios se caracteriza, entre otros rasgos, por su capacidad de responder a las demandas de ciclos cortos y a la innovación multiproductos; con economías de escala entendidas en términos de retornos a la publicidad, la logística y la creación de marcas; oferente de productos preparados en lugar de productos individuales; una industria cuyo centro de atención son los pasapalos o aperitivos fríos y congelados, más que los alimentos en el sentido tradicional (Wilkinson, 2002).

No obstante debe señalarse que la industria alimentaria tiene algunas particularidades que le distinguen de las restantes industrias (Danielou y Broun, 1987; citados por Mercado *et al.*, 2007), a saber: i) arraigo en las sociedades particulares, caracterizadas por la existencia de tradiciones de alimentación y en reglamentaciones y leyes locales debidas a su papel en el desarrollo de la sociedad y a la dinámica poblacional (nutrición, salud de los

consumidores); y iii) prevalece, en muchas de sus ramas integrantes, la elaboración de productos de consumo masivo que son altamente sensibles para el bienestar de la población. Esto determina que los márgenes de ganancia de muchas ramas sean generalmente bajos, lo cual incide sobre el ritmo de la innovación, pues ésta debe responder en gran medida a requerimientos específicos en segmentos muy diferenciados del consumo. Tales características hacen que la agroindustria muestre un comportamiento atípico de este sector frente a la globalización.

Así, por ejemplo, Laurencin (1998, citado por Mercado *et al.*, 2007: 88) señala que “la industria agroalimentaria es irreducible a la globalización debido a la presencia de ‘especificidades nacionales’ derivadas de la predisposición de la población a consumir alimentos específicos y locales vinculados a su cultura e identidad”. De esta manera las tradiciones y arraigos culturales interfieren en la movilidad de los factores de producción. Además, es sólo a partir del momento en que los factores de producción se vuelven móviles y transferibles cuando se registra el fenómeno de la globalización (Soros, 1999; en Mercado *et al.*, 2007).

Apuntan estos últimos autores que uno de los factores que más ha interferido hasta ahora en esa movilidad es la estrecha relación agricultura-industria. Durante mucho tiempo las especificidades climático naturales y geográficas han determinado la localización de las plantas procesadoras. No obstante, variables como el desarrollo y perfeccionamiento del transporte y las comunicaciones, las mejoras registradas en las técnicas de conservación de las materias primas, los cambios en los hábitos culturales y la posibilidad de producir alimentos donde no se dan naturalmente gracias a la biotecnología presionan justamente en la dirección del modelo globalizado (Fritscher, 2002; citado por Mercado *et al.*, 2007: 88).

Por sus implicaciones sociales y económicas, así como por sus especificidades, la industria agroalimentaria es el epicentro de la discusión en torno a la globalización. Si bien no es considerada como la actividad que

más incide en la competitividad global, en la actualidad es objeto tratamiento especial por parte de la mayoría de las naciones. Esto se debe, entre otras razones, al papel vital que tiene para la sobrevivencia de la población y al hecho de que constituye el eje de la economía de muchos países, en especial los más pobres. No es casualidad entonces que gran parte de las controversias que se dirimen con mayor frecuencia en el ámbito de la Organización Mundial de Comercio (OMC), correspondan a la agricultura y actividades vinculadas como el procesamiento de alimentos (Mercado *et al.*, 2007: 88).

Reardon *et al.* (2001) señalan que en los países en desarrollo la situación en términos de modernización y riqueza, de apertura externa y exposición a la globalización de sus sistemas alimentarios es muy heterogénea, lo que determina diversas respuestas de inserción internacional e impactos diferenciados del fenómeno. Una primera diferenciación se establecería entre una fracción de la industria que elabora productos no transables, generalmente conformada por pequeñas firmas y granjas locales y otra fracción que genera productos transables, conformada por grandes firmas y granjas. En esta perspectiva, la actual estructura industrial en los países en desarrollo consideraría tres categorías de firmas: i) las gigantes multinacionales; ii) empresas grandes y medianas; y iii) las pequeñas empresas.

Según Mercado *et al.* (2007: 91), en el caso de América Latina el sector agroalimentario experimentó durante la década de 1990 una expansión caracterizada, de forma análoga a la que se señalara para el caso mundial, por un intenso proceso de transnacionalización. A lo largo del mismo muchas empresas nacionales fueron adquiridas por las grandes corporaciones internacionales, procedimiento por el cual éstas pasaron a controlar importantes fracciones de diversas cadenas agroindustriales y marcas de gran prestigio a los niveles local y regional.

Venezuela tampoco ha escapado del proceso de concentración de la industria y al resurgimiento de espacios de producción local. Durante la década de 1990, en buena medida como resultado de los procesos de apertura y ajuste estructural, se abandonaron los estímulos a la actividad agroindustrial y se registró una intensa concentración de la producción. Este fenómeno se registró en casi la totalidad de las agrupaciones del sector, pero fue notorio particularmente en productos lácteos y de molinería, ramas donde la adquisición de empresas nacionales por parte de transnacionales fue una constante. De esta forma, importantes marcas de gran tradición y prestigio local pasaron al portafolio de las corporaciones (Mercado *et al.*, 2007: 98).

Este proceso reviste aún más importancia si se considera el peso de la agroindustria en Venezuela. Según datos de estos autores, en los últimos treinta años la producción del sector ha representado entre el 11 y el 12% del producto industrial bruto (PIB) no petrolero, del cual el 55% ha correspondido a productos agropecuarios y 45% a manufactura de alimentos y bebidas. Así mismo, en lo que se refiere a la industria transformadora, la de alimentos ocupa el segundo lugar en importancia, apenas superada por la industria química, petroquímica y farmacéutica, que aporta cerca del 6% del producto industrial total.

Otros países exhiben números similares, que dan cuenta de la importancia relativa del sector dentro de sus economías nacionales. En Colombia, por ejemplo, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) representan entre el 50 y el 95% del valor agregado de las empresas del país y ocupan entre el 65% y el 70% de la población empleada en toda la industria nacional (Barrientos y Romero, 2005; Hederich, 2005).

Por otro lado, es necesario considerar que el proceso de la globalización de naturaleza económica, social y cultural es una manifestación que reclama expansión global. Cada día envuelve a un sinnúmero de organizaciones al nivel mundial y que económicamente promueven el intercambio internacional de mercancías y servicios. Como fenómeno global

conlleva efectos sobre las economías y, particularmente, sobre la pequeña y mediana empresa (PyME). Este sector debe enfrentar retos para superar debilidades propias de este tipo de organizaciones, tales como el acceso a financiamiento, a materias primas y a los avances tecnológicos. No obstante la globalización crea oportunidades potenciales para la permanencia de las PyMEs agroindustriales en la economía global.

Las PyMEs, en su mayoría, tuvieron un origen familiar caracterizado por una gestión a la que sólo le preocupó su supervivencia. Este sector tuvo etapas diferenciadas en su evolución, durante las cuales adquirió importancia dentro de la economía de contexto cerrado y de un mercado interno reducido, realizando un proceso de aprendizaje. En este escenario cosechó importantes logros que le han permitido subsistir en las últimas décadas, como ha ocurrido en los casos específicos de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales de Venezuela y Colombia. Sin embargo, cada vez más se fueron afectando tanto su productividad como la calidad de sus productos, alejándolas de los niveles internacionales. Esto las sumió en una profunda crisis durante la década de 1970, época de inestabilidad macroeconómica en la región, que se prolongó en la década de 1980.

Los cambios han sido progresivos desde la década de 1990. En los últimos años se ha estudiado cada vez más el aporte que estas microempresas hacen a la economía de estos países, cuyo balance da cuenta de un comienzo positivo para las PyMEs agroindustriales. De esta manera las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) constituyen la principal fuente de generación de empleo en muchos países. Son parte fundamental del sistema económico, estimulan la economía y tienen una gran responsabilidad social al intervenir en la disminución de las situaciones de pobreza, subempleo y desempleo. Desde el punto de vista político, la importancia de la PyMEs estriba en el papel social que ellas cumplen, que hace que las medidas destinadas a fomentar el desarrollo de las pequeñas y

medianas unidades económicas se encuentren en casi todos los planes para atacar el desempleo (Jara, 2005).

En general las PyMEs presentan barreras de entrada con niveles muy bajos. Es muy común encontrar empresas que nacen tan sólo de la experiencia de sus propietarios en determinados oficios. También ocurre que el capital no tiene un mayor peso a la hora de crear una PyME, aún cuando será un importante factor de crecimiento. Gracias a esta situación muchos individuos pueden experimentar el reto de hacer empresa, o lo que es lo mismo, convertirse en “empresarios”. Si se considera lo expuesto por Barredo y Llorens (1993), es notorio que tanto en España como en el resto de Europa los factores que incentivan al nuevo empresario son la autorrealización y la esperanza de obtener unos mayores ingresos, razón por la cual las entidades de pequeña dimensión representan las puertas de entrada al desarrollo individual de muchas personas, que sólo necesitan algunos estímulos (Jara, 2005).

Una de las características que hace importante a las PyMEs es su adaptabilidad. Gracias a su estructura flexible estas entidades pueden transformarse según sean las condiciones económicas imperantes en su entorno. Al respecto Menéndez (1982, p. 37) indica lo siguiente: "Son las pequeñas empresas quienes inyectan al sistema económico la flexibilidad, la astucia, la facultad de adaptabilidad y la maniobrabilidad de sus estructuras". Se puede mencionar, además, que estas ventajas exclusivas de tales unidades económicas de menor tamaño representan al mismo tiempo paradójicamente un gran inconveniente para ellas. Esto se debe principalmente a la vulnerabilidad de sus frágiles estructuras. Las pequeñas unidades económicas se caracterizan por: i) contar con una adaptabilidad de su sistema de producción para la elaboración de productos que sólo ella es capaz de realizar; ii) dirigir gran cantidad de su producción a las grandes empresas, como componente en sus respectivos procesos productivos; y iii)

tener una relación más fuerte con la gran empresa; ejemplo de este fenómeno es la subcontratación por parte de las grandes entidades.

Entre las medidas institucionales que pueden afectar a las pequeñas y mediana empresas se destacan las políticas de mercado, las normas sobre requisitos administrativos, la regulación fiscal, la contratación pública, así como otras políticas relacionada con aspectos laborales y sanitarios, que de cierta manera conllevan al estancamiento de la actividad de aquéllas. Además, limitaciones estructurales como la escasa formación empresarial, las mínimas bases tecnológicas y la falta de financiamiento en cantidad y oportunidad adecuadas son parte de la problemática que deben afrontar estas pequeñas empresas.

Al considerar que las pequeñas y medianas empresas agroindustriales tienen grandes oportunidades en los mercados internacionales, es importante también tener en cuenta las dificultades que este sector ha tenido para su internacionalización. Los mayores problemas para los casos Venezuela y Colombia son su escasa capacidad administrativa para vincularse con el sector externo, la falta de información sobre oportunidades de exportaciones competitivas y sostenibles, resultado de una mínima capacitación y gestión gerencial en el área internacional, así como su limitado acceso al financiamiento y a las tecnologías, especialmente las relacionadas con al comercio exterior. Los mayores obstáculos al proceso exportador de las PyMEs agroindustriales están relacionados con aspectos de mercadeo como son la adecuación del producto a los requerimientos del mercado externo, la falta de información de los mercados, el acceso a adecuados canales de distribución y la falta de capacitación sobre el funcionamiento del mercado internacional.

Como lo afirmaba CORPOINDUSTRIA en el Seminario Internacional Globalización y Regionalización de la Economía Mundial (1993), la microempresa no es ajena a la evolución de la estructura económica y es bastante vulnerable a los cambios en el medio ambiente externo. Pero, por

su importancia económica y social, surge la necesidad de prever las nuevas oportunidades que le esperan en la renovación de la estructura económica y social. Para ello es necesario contar con políticas y procesos de pensamiento y acción coherentes y reales, que hagan factible que la pequeña y la mediana empresa se integren abiertamente al nuevo contexto.

En este escenario resulta evidente la importancia de conocer cómo están estructuradas las pequeñas y medianas empresas agroindustriales, particularmente en los casos de Venezuela y de Colombia, así como también las variables que tienen mayor relevancia para el éxito de estas empresas en vía de desarrollo; el aporte que ellas realizan a la sociedad en cada uno de los países en donde están localizadas y las estrategias que se podrían implementar para asegurar el mantenimiento y crecimiento de las mismas en este mundo global.

Con esta orientación se ha diseñado y realizado una investigación dirigida a responder las siguientes interrogantes:

- ¿Cuáles son las normas y otras disposiciones de carácter legal que rigen la creación y el funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales, tanto en Venezuela como en Colombia?
- ¿Cuáles son las instituciones de carácter público y/o privado que prestan asesoría y apoyo a este tipo de empresas, en ambos países?
- ¿Qué beneficios fiscales existen para este tipo de empresas en cada uno de estos países?
- ¿Cuál es el entorno económico, social en el que se desenvuelven las PyMEs agroindustriales?
- ¿Qué estrategias han implementado y cuáles deben adoptar las pequeñas y medianas empresas agroindustriales venezolanas y colombianas frente al fenómeno de la globalización?

Con el fin de dar algunas respuestas a estas inquietudes, el presente estudio se planteó los siguientes objetivos:

Objetivos

Objetivo general

Analizar las perspectivas de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales de Venezuela y de Colombia frente a la globalización

Objetivos específicos

Para alcanzar este objetivo de orientación general, se formularon a su vez cinco objetivos específicos, a saber:

1. Explorar las semejanzas y divergencias en relación con el marco legal vigente que regula a las pequeñas y medianas empresas tanto en Venezuela como en Colombia.
2. Identificar los organismos e instituciones gubernamentales que prestan asesoría y apoyo a las pequeñas y medianas empresas del sector agroindustrial en ambos países.
3. Determinar los incentivos fiscales dirigidos a las pequeñas y medianas empresas en Venezuela y Colombia.
4. Caracterizar el entorno económico en el que deben desenvolverse este tipo de empresas, así como las limitaciones que enfrentan dentro del país de su domicilio.
5. Examinar las estrategias adoptadas o susceptibles de adopción por parte de los micros, pequeños y medianos empresarios agroindustriales para enfrentar las nuevas condiciones del mercado (doméstico e internacional) en el marco de la globalización.

Justificación

Dado que las pequeñas y medianas empresas desarrollan un menor volumen de actividades, poseen un mayor grado de flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que proporcionan una buena fuente generadora de empleo, esencial para el crecimiento económico de un país. Sin embargo, crear condiciones necesarias para que la pequeña y mediana empresa agroindustrial pueda mejorar su productividad, eficiencia, competitividad y participación internacional para su introducción exitosa en el ámbito mundial, constituye uno de los elementos clave para el éxito de las PyMEs.

Existe en consecuencia la necesidad de propiciar condiciones y estrategias que favorezcan la capacidad de competir de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales, para orientar y asesorar al microempresario en la identificación de necesidades organizacionales y en el mejoramiento de su empresa. Dentro de la investigación realizada se intentó construir una visión analítica y comparativa, con la finalidad de identificar las semejanzas y/o divergencias de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales en Venezuela y en Colombia. De esta manera fue posible conocer qué tipos de riesgos están enfrentando, cómo están siendo afectadas por las nuevas políticas económicas y comerciales adoptadas en los últimos años en el contexto de apertura económica y globalización, así como conocer y proponer las estrategias que serían recomendables para que las PyMEs puedan para afrontar exitosamente los retos que imponen los mercados globalizados.

Alcance de la investigación

El análisis comparativo de esta investigación se fundamentará en cinco categorías, a saber:

1. Las normas rigen la creación y funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas en Venezuela y Colombia.
2. El contexto económico y financiero en la cual operan las pequeñas y medianas empresas venezolanas y colombianas.
3. Los sistemas e instituciones de apoyo estatal para con este tipo de empresas.
4. Los beneficios fiscales que se ofrecen a las pequeñas y medianas empresas en Venezuela y Colombia.
5. Las estrategias asumidas por las pequeñas y medianas empresas venezolanas y colombianas ante el fenómeno de la globalización.

El periodo de referencia de la investigación en cuanto a los aspectos institucionales, legales, fiscales y de entorno económico corresponde al lapso comprendido desde la década de 1970 hasta el año 2006. Para el caso particular de las características organizacionales de las PyMEs inicialmente se tomará como año de referencia el 2003, año más reciente del cual se dispone de información categórica y cuantitativa para el caso de ambos países.

La información recolectada a partir del instrumento correspondió al lapso marzo-junio del 2007, durante el cual fue posible completar los cuestionarios entregados a 10 expertos seleccionados intencionalmente (muestra intencionada, no aleatoria). Por lo tanto, la validez de las conclusiones en ella basadas corresponde a un espacio temporal muy particular, que como se verá a lo largo de este estudio, está sometido a constantes presiones y corresponde a una realidad extremadamente dinámica.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Después de una extensa revisión bibliográfica sobre el tema objeto de estudio, al menos en el caso de las fuentes bibliográficas y hemerográficas consultadas, no fue posible hallar trabajos de investigación en los términos precisos de la investigación propuesta. Sin embargo se identificaron algunas investigaciones desarrolladas en torno al tema de las microempresas agroindustriales, de las cuales se han sustraído algunos elementos clave con el fin de apoyar y complementar el presente estudio. Un dossier sucinto de ellas es lo que se presenta en los párrafos subsiguientes.

Marteau (2002), en relación con la evolución y la importancia de las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo económico de los países y de cara a la globalización ha señalado lo siguiente:

“El desastre de la década perdida de los años 80 dejó a América Latina con grandes desafíos en los respectivos frentes del crecimiento, del empleo y de la distribución del ingreso. Aunque la tasa de crecimiento económico de la región ha subido gradualmente en el decenio de 1990, todavía no recupera sus niveles del período 1950-1980, cuando imperaba el paradigma de la sustitución de importaciones. Así mismo, la situación de desempleo y subempleo en la mayoría de los países, no es favorable probablemente por efecto de la propia recesión, de las reformas económicas y del proceso de cambio tecnológico. Las tendencias del decenio de 1990 son más auspiciosas en el frente del crecimiento económico que en los del empleo y la distribución del ingreso. Con tantos cambios en el escenario del desarrollo económico en las últimas décadas, la estructura normativa, las crisis, el proceso de globalización y los patrones y ritmo del avance tecnológico, es imposible predecir con alguna certeza cómo se comportarán estos indicadores en los próximos años. Pero hay razones importantes, empíricas y teóricas, para preocuparse. Desde la perspectiva empírica, el hecho central es que la mayoría de los países de América Latina han sufrido un proceso de aumento, de moderado a agudo, de los niveles de desigualdad de ingresos, casi siempre coincidente con la implantación del paquete de reformas económicas y, habitualmente también, con la recesión económica (los dos fenómenos simultáneos,

en muchos casos). Un componente típico de la creciente desigualdad de ingresos es el ensanchamiento de la brecha entre los trabajadores con más y con menos capacitación, la que en muchos países estaba reduciéndose durante el período anterior y que comenzó nuevamente a abrirse. La literatura reciente de casi todo el mundo destaca la importante contribución que la empresa pequeña y mediana puede hacer para fortalecer el desempeño general de una economía, ya sea la de los Estados Unidos, Japón, el Asia oriental en desarrollo, África, o América Latina. En general, la reevaluación positiva de ese papel se debe a la combinación de un mejor reconocimiento del ámbito de la empresa PyME en las economías con un replanteamiento más riguroso del papel de la dinámica de la empresa en la estructura y el desempeño económicos. Se ha reconocido que algunas de las economías más eficientes del mundo, Taiwán y Hong Kong, tienen una fuerte base de empresas pequeñas. Algunas experiencias en América Latina sugieren que el sector de la empresa pequeña y mediana puede ser una importante fuente de dinamismo, como lo fue en la manufactura colombiana desde fines del decenio de 1960 hasta principios de la década de 1980. Pero todavía hay pocos casos en que el sector haya tenido un papel protagónico” (p. 3).

La mayoría de las economías más prósperas en las que las PyMEs han demostrado tener un papel relevante corresponden a países del Asia oriental, con una clara orientación exportadora. Estos países han logrado enganchar a la empresa pequeña y mediana en el proceso de exportación, mediante alguna combinación de exportación directa efectuada por las empresas pequeñas (frecuentemente a través de agentes intermediarios relativamente pequeños, como en Taiwán); o como subcontratistas de empresas grandes, como ocurrió en Japón por mucho tiempo y en Corea, con creciente intensidad desde mediados la década de 1970. Esta demostración de éxito en países orientados a la exportación resulta particularmente atrayente en la actualidad para los países de América Latina, en vista del desafío de salir adelante en un contexto de mayor apertura y simultáneamente en los frentes de crecimiento y de distribución (Vásquez, 2004).

Por otro lado y desde una perspectiva histórica se puede apreciar cómo, en el proceso de desarrollo y de crecimiento de los niveles de ingreso per cápita, la estructura agraria evolucionó hacia una estructura o sistema agroindustrial (SAI), tanto por las modificaciones en el contexto internacional

e interno, como por el cambio en las relaciones sociales de producción propias de la estructura agraria y en sus relaciones con otras estructuras; y, en especial, por el desarrollo del capitalismo en el orden social. Ese paso se produce en la medida en que todo sistema socioeconómico y de relaciones de poder se transforma a través de un proceso que moderniza las relaciones de producción en la agricultura, al tiempo que la estructura agraria tradicional va perdiendo su identidad original hasta transformarse en una estructura agroindustrial, que expresa una nueva propiedad emergente en el sistema (Machado, 2002).

Con respecto a esa relación entre la actividad primaria y la transformación industrial, la FAO (1997), ha señalado lo siguiente:

“La agricultura y la industria han sido consideradas tradicionalmente como dos sectores separados tanto por sus características como por su función en el crecimiento económico. Se ha estimado que la agricultura es el elemento característico de la primera etapa del desarrollo, mientras que se ha utilizado el grado de industrialización como el indicador más pertinente del avance de un país en la vía del desarrollo. Además, se afirma que la estrategia adecuada de desarrollo es la que permite pasar más o menos gradualmente de la agricultura a la industria, correspondiendo a la agricultura financiar la primera etapa de ese paso. Sin embargo, esta opinión ha dejado de ser ya adecuada. Por una parte, se ha reconsiderado y reevaluado la función de la agricultura en el proceso del desarrollo desde el punto de vista de su contribución a la industrialización y su importancia para un desarrollo armónico y una estabilidad política y económica. Por otra parte, la misma agricultura ha llegado a ser una forma de industria, a medida que la tecnología, la integración vertical, la comercialización y las preferencias de los consumidores han evolucionado según pautas que se ajustan más al perfil de los sectores industriales comparables, a menudo con una notable complejidad y riqueza en cuanto a su variedad y ámbito. Esto ha entrañado que el desarrollo de los recursos de la agricultura resulte cada vez más sensible a las fuerzas del mercado y se integre más en los factores de la interdependencia industrial. Los productos agrícolas están determinados por tecnologías de complejidad creciente e incorporan los resultados de importantes esfuerzos de investigación y desarrollo y responden en medida creciente a refinadas preferencias individuales y colectivas con respecto a la nutrición, la salud y el medio ambiente. Aunque todavía se puede distinguir entre la fase de producción de materias primas y la de elaboración y transformación, en muchos casos esta distinción queda difuminada a causa de la complejidad de la tecnología y según la medida de la integración vertical: la industrialización de la agricultura y el desarrollo de

agroindustrias son, en efecto, un proceso común que está generando un tipo completamente nuevo de sector industrial” (p. 6).

1) Las PyMEs y su importancia económica a nivel mundial

Uno de los elementos clave para cualquier investigación con una orientación similar a la del presente estudio, es la delimitación de lo que se entiende por una PyME. Aunque en el fondo se refiere a un tipo de organización empresarial con unas características más o menos similares, los criterios empleados en cada país pueden ser disímiles. En el Cuadro N° 1 se presenta una clasificación basada en el número de trabajadores que en ellas se emplea, criterio que suele ser el utilizado con más frecuencia. Queda claro que no hay homogeneidad alguna entre países, pues dados los límites de los rangos para catalogarla las distintas empresas, lo que en Brasil o México (los países económicamente más desarrollados de América Latina y los de mayor población) es una pequeña empresa, puede corresponder a una mediana en Costa Rica, Perú, Venezuela o Nicaragua. En todo caso, para la mayoría de países las PyMEs corresponden a las empresas que emplean entre 1 y 100 trabajadores, excepto en los casos de Brasil, México y Colombia.

También, como lo señala Romero (2006), frente a la tradicional diferencia *PyME-gran empresa* es importante considerar de manera separada y específica a las microempresas, distinguiéndolas de las auténticas PyME (a pesar de ser una tendencia más reciente y de aplicación poco generalizada). En efecto, existen importantes diferencias entre las microempresas y las PyMEs. Al respecto, el autor señala que “las microempresas suelen operar en el sector informal y se orientan de manera exclusiva a los mercados internos, mientras que las PyME se mueven generalmente en el sector formal, pueden proyectarse hacia mercados más amplios e incluso mostrarse competitivas a escala internacional” (p. 34). En contraste, las microempresas tienen un potencial de crecimiento más limitado y un impacto económico reducido. Este tipo de organizaciones constituye un

medio de sustento, característica que por otra parte les otorga un rol de relevancia en la lucha contra la pobreza.

Cuadro 1

América Latina: definición de empresas por número de trabajadores

PAÍS	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
Argentina	Se utiliza una fórmula ponderada (empleo, ventas, activos)			
Bolivia	No existe una única definición interna			
Chile	1-9	1-49	50-99	Más de 100
Colombia	1-10	10-199	-----	Más de 200
Brasil	1-19	20-99	100-499	Más de 500
Costa Rica	1-10	6-30	31-100	Más de 100
Guatemala	1-15	16-40	41-100	Más de 100
México	Hasta 30	31-100	101-500	Más de 500
Perú	1-4	5-19	20-199	Más de 200
Venezuela	Menos 5	5-20	21-100	Más de 100
El Salvador	1-9	10-19	31-100	Más de 100
Honduras	1-10	11-49	50-100	Más de 100
Nicaragua	1-15	6-20	21-100	Más de 100

Fuente: Castillo y Chávez (2001)

Al nivel mundial el peso de las PyME en las economías es heterogéneo, pero aquéllas tienen como denominador común el que representan un sector de gran importancia dentro de éstas. Las PyMEs representan entre 96% y 99% del total de empresas en la mayor parte de los países de la OCDE; aportan cerca de 1/6 de la producción industrial; representan entre 60 y 70% del empleo del sector y absorben la mayoría de los empleos en el sector servicios (OCDE, 2002, citada por Romero, 2006). En países como Portugal, Italia, España, Bélgica, Noruega y Japón estas cifras resultan superiores.

Si se consideran separadamente el grupo anterior de países, en la Unión Europea (UE) las PyMEs representan más del 95% del total de las empresas del bloque, al tiempo que concentran más de las dos terceras partes del empleo total, alrededor del 60% del correspondiente al sector industrial y más del 75% del correspondiente al sector servicios. Es por eso

que en las reuniones de los jefes de Estado de la UE se subraya la necesidad de desarrollar el espíritu de empresa y de rebajar las cargas que pesan sobre las PyMEs. También cumplen un rol muy importante en la actividad económica en el caso de Japón, principalmente como subcontratistas, en la producción de partes (Hederich, 2005). En el caso de Italia, con similar nivel de mano de obra ocupada, las PyMEs contribuyen al PIB en casi un 50%.

De modo análogo, en algunas economías en transición del centro-este de Europa, como Bulgaria, República Checa, Estonia, Croacia, Polonia o Eslovaquia, las PyMEs representan más del 50% del empleo en el sector formal. También son importantes en las principales economías latinoamericanas, en cuanto a su papel como fuente de empleo: en Argentina representan 70% del empleo formal y contribuyen al Producto Interno Bruto en aproximadamente un 30%; en Brasil, el 60%; en Chile, el 86% y, en México, el 48%. Igualmente, en economías emergentes de Asia, como Taiwán o Tailandia, las PyMEs absorben, respectivamente, 69% y 87% del empleo en el sector formal; mientras que en el continente africano cerca de un tercio (en países como Kenia, Tanzania o Zambia) (Ayyagari *et al.*, 2003, citados por Romero, 2006).

Según datos recientes de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL, 2005), las PyMEs proveen en el continente americano: el 59% del empleo; el 40% de las exportaciones no tradicionales; más del 49% del consumo industrial; más del 43% de todos los salarios; casi el 40% del producto nacional bruto; y, al nivel de ventas al detal, más del 80% de las empresas en operaciones.

Otros datos permiten efectuar una comparación al nivel de países de América Latina y del impacto de las PyMEs en cuanto al porcentaje dentro del total del número de firmas y del porcentaje de empleo generado por aquéllas. América Latina es un gran escenario para el fortalecimiento de este sector económico y sobretodo para el crecimiento del comercio exterior, dado

que su participación en el mercado internacional es muy baja (calculada en 8,2%). Se estima que del número de unidades empresariales, más de 90% pertenece al grupo de pequeñas y medianas empresas (Hederich, 2005).

Según datos del Censo Económico de 1997, en Estados Unidos existían entonces 20.821.935 firmas no agrícolas. De éstas, el 60,2% tenía menos de 5 empleados y solamente el 1,8% tenía más de 100 empleados. De aquellas firmas que tenían empleados (unas 5.295.142), el promedio era de 19,5 empleados por firma. La propia agencia federal de los Estados Unidos encargada de ayudar a las PyMEs, la *Small Business Administration*, tiene 37 diferentes definiciones de lo que es una PyME. Esto se debe a la necesidad de identificar los requisitos que una firma ha de tener en cuanto a tamaño para poder participar y recibir beneficios en diferentes programas federales (U.S. Department of Commerce, 1997).

2) Las PyMEs agroindustriales

Las PyMEs agroindustriales, en general, se movilizan en un ambiente institucional caracterizado por la ausencia de políticas que le asignen un rol estratégico como sector clave en el desarrollo de un país. Esto se evidencia en la falta de (o difícil) acceso al crédito, así como en diversos aspectos tributarios que desincentivan o dificultan el desarrollo de tales empresas. En la configuración actual de las PyMEs agroindustriales han intervenido procesos y fenómenos económicos y políticos cuyo impacto todavía no ha sido suficientemente evaluado y que tienen que ver con las políticas económicas y de apertura de la economía, que cambiaron las reglas de juego para el sector privado. Uno de ellos es la inserción en el mercado internacional.

Los cambios ocurridos en los últimos años se han manifestado en diferentes direcciones: cambios en la estructura productiva existente, ligados a los cambios en la demanda externa e interna y a fenómenos climáticos que

afectaron a la agricultura en general, así como cambios en la estructura interna de las propias empresas. Hubo quiebras de pequeñas y medianas empresas; algunas pequeñas crecieron y se convirtieron en medianas, al tiempo que también aparecieron nuevas pequeñas empresas y así empezaron a proliferar las microempresas.

Por último, el estancamiento de la demanda interna y la marcada recesión del período reciente han jugado un papel importante en la estabilidad de las empresas. Aquellas que actualmente están creciendo o se ubican en situación estable son las que encontraron un nicho en el mercado o las que lograron establecer determinadas alianzas con abastecedores o intermediarios que les permitieron un mejor manejo de los riesgos de la crisis.

En las PyMEs agroindustriales se han identificado ciertos rasgos que le definen de un modo muy particular. En general se trata de empresas caracterizadas por el aislamiento y la falta de una masa crítica que sea soporte de una moderna gestión. En ellas los sistemas de propiedad son poco diferenciados; transforman la producción agropecuaria y se aprovisionan de materia prima recurriendo a diferentes modalidades (a través del mercado, de relaciones contractuales con agricultores, mediante la estrategia de la integración), ya que algunos agricultores prolongan la producción agrícola transformando sus productos. Por eso, las micros y pequeñas empresas combinan producción agropecuaria con transformación. En contraste, la mediana empresa tiene generalmente una orientación más clara hacia lo industrial, aunque algunas también cuentan con actividad agrícola pero tratándolas como actividades separadas.

3) Las micros, las pequeñas y medianas empresas en Venezuela (PyMEs)

Como ya se ha mencionado, son diversos los criterios empleados para catalogar a empresas como pequeñas, medianas o grandes. Se ha

mencionado que el criterio más comúnmente utilizado es el del N° de trabajadores que emplea, pero también puede considerarse el volumen de negocios. Es así como en Venezuela, tal y como puede observarse en el Cuadro N° 2, el FUNDES define a la *PyME* como una organización industrial que emplea más de 11 trabajadores pero menos de 100, con un volumen de negocios entre las 9.001 y las 250.000 unidades tributarias¹ (UT). Por extensión, menos de 10 trabajadores serían *microempresas* (“microindustrias”), en tanto que más de 100 correspondería a la *gran industria*.

Cuadro 2

Venezuela: clasificación de las PyMEs

TIPO DE INDUSTRIA	PERSONAL OCUPADO (N° de personas)	VENTAS ANUALES (U.T.)
Pequeña	11 a 50	9.001 a 100.000
Mediana	51 a 100	100.001 a 250.000

Fuente: FUNDES (2005)

En cuanto a las microempresas, un estudio realizado por López y Ochoa (2004) sobre la situación de este tipo de organizaciones a lo largo de la década de 1990, resumió los rasgos más resaltantes que las caracterizaban en los términos siguientes: i) durante el periodo en cuestión se evidenció en el país una clara tendencia de subordinación de las micro a las empresas de mayor tamaño; ii) la adopción de mecanismos de apoyo

¹ En Venezuela, en gran medida debido a las elevadas tasas de inflación que se registraron a partir de la década de 1980, las cifras corrientes o nominales sufren cada año ingentes variaciones que muchas veces pueden conducir a conclusiones erróneas sobre los cambios ocurridos en determinadas variables que están expresadas en términos monetarios. Vista esta limitación, la autoridad tributaria del país (el Servicio Nacional Integrado de Administración Tributaria y Aduanera, SENIAT) adoptó desde 1994, a los fines de las operaciones relacionadas con tributos, la utilización de la Unidad Tributaria, UT. Este indicador tomó como valor inicial Bs. 1.000 por cada UT y se ha ido modificando por ley en la magnitud de la inflación que se registra cada año en el país. Actualmente el valor de referencia es de Bs. 37.632. El SENIAT se refiere a ella como “una medida que permite equiparar y actualizar a la realidad inflacionaria, los montos de las bases de imposición, exenciones y sanciones, entre otros, con fundamento en la variación del Índice de Precios al Consumidor” (SENIAT, 2007).

financiero, técnico y comercial a las microempresas, como parte de un Plan Nacional de Enfrentamiento a la Pobreza; y iii) la inserción de las gobernaciones dentro del mencionado plan, a través de la descentralización y de acciones paralelas independientes del gobierno nacional para apoyar a las microempresas. Así mismo, los autores destacan que, si bien las microempresas habían sido promovidas formalmente para solucionar la pobreza, las políticas descentralizadoras favorecieron el papel de las microempresas en la acumulación. Encontraron en la descentralización la viabilidad administrativa y política de la relación simbiótica entre las administraciones privada y pública, para garantizar amplios márgenes de ganancia y acumulación, traducidos en la supremacía del capital sobre el trabajo.

En cuanto a las PyMEs en Venezuela, INAPYMI (1998) señalaba que las crisis económicas generalizadas por las que ha atravesado el país habían obligado a que las instituciones, tanto públicas como privadas, se transformaran y tuvieran una visión más articulada en su conjunto, abriendo espacio para la concertación. El (anteriormente denominado) Ministerio de Industria y Comercio y como una de las herramientas del gobierno venezolano en su estrategia de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, tiene dentro de sus competencias la implementación de programas y el desarrollo de proyectos dirigidos a la pequeña y mediana empresa.

Esto obedece en parte a que, históricamente, la PyME se ha visto afectada por la carencia de fondos propios, aunado a los obstáculos que se le presentan para la obtención de créditos a largo plazo y a su misma incapacidad para negociar condiciones favorables con la banca. Tal situación, conjuntamente con los ciclos de crisis observados en Venezuela en los últimos años, ha provocado el estancamiento del sector, que se refleja en el incremento de la tasa de desempleo y la comparecencia de fuentes alternas para la generación de ingresos; básicamente a través de la economía informal. Por otro lado, dado que en el contexto económico

mundial se ha demostrado que la PyME posee ciertas ventajas que le permiten adaptarse favorablemente a los cambios estratégicos relacionados con su desarrollo, lo que justifica que cualquier inversión que realicen los gobiernos en proyectos de apoyo dirigido a este sector, continúa siendo uno de los sectores que en el actual gobierno tiene la mayor justificación económica y social.

No obstante, Mora (2005) señala que la PyME venezolana presenta grandes debilidades en su competitividad interna, en aprovechar de manera óptima sus recursos, dado que presta muy poca atención al cómo saberlos manejar. Esto se manifiesta en un mal aprovechamiento del recurso humano, de sus índices en los procesos de producción, aunado además al hecho de no contar con la tecnología adecuada para ser competitiva. Se ha descuidado notablemente la capacitación y desarrollo del factor humano, desperdiándose significativamente este capital. Por si fuese poco todavía, hay que agregar además que sus escasos recursos financieros se ven muy afectados con las políticas tributarias impuestas por el Estado, haciendo que las empresas inviertan poco en el mejoramiento de su tecnología, en todos los factores ergonómicos que identifiquen al personal con la empresa.

Habría que añadir a lo anterior que, de acuerdo con algunos indicadores que evalúan la situación de la industria agregada en Venezuela durante lo que va del siglo XXI (Gómez Sigala, 2007), la situación de la misma resulta muy delicada. En términos generales el número de industrias en la economía venezolana representó en el 2005 apenas el 60% de las que había en 1999 (6.756 vs. 11.198). Es decir, que 40% menos industrias cubren el mercado. El empleo lógicamente se ha afectado, reduciéndose para el lapso 1008-2005 en 26. Del conjunto, la más afectada ha sido la pequeña industria, cuya merma fue del 47% durante el lapso aludido (frente al 24% de la mediana y el 20% de la gran industria).

Según esta misma fuente, con base en la Encuesta de Coyuntura Industrial correspondiente al I trimestre del 2007, 47% de los empresarios

consideraba que su sector estaba en situación buena o muy buena; 39% tenía mejores expectativas para este año; 52% aumentó poco o mucho su nivel de ventas, frente a 23% cuyas ventas disminuyeron; un 50% señaló que aumentó su producción, frente al 25% que señalaba que se redujo; 65% esperaba aumentos de ventas para el segundo trimestre de 2007; 41% espera aumento de empleo; y sólo el 21% produce por encima del 80% de su capacidad instalada. En cuanto a las inversiones, el 22% indicó que no realizó inversiones; el 24% realizará inversiones mayores en el próximo trimestre, fundamentalmente la Gran Industria; 53% de ellos sólo haría en el 2007 inversiones operativas. Como aspecto llamativo debe indicarse que, cuando se consultó sobre los factores que a su criterio impedían aumentar su producción, la incertidumbre política y social política y social era señalada como el más importante.

Por otro lado, en el caso específico de la agroindustria venezolana, ya se ha indicado el rol protagónico que ha tenido dentro del sector industrial agregado del país. Tal y como señalan Mercado *et al.* (2007), la producción del sector en los últimos treinta años ha representado entre el 11 y el 12% del producto industrial bruto (PIB) no petrolero del país. De esta cifra, el 55% correspondió a productos agropecuarios y 45% a la manufactura de alimentos y bebidas. Además, la industria transformadora de alimentos es la segunda en importancia, sólo superada por la industria química, petroquímica y farmacéutica.

Al nivel de entidades o regiones son escasos los estudios específicamente versados sobre agroindustria o sobre PyMEs. Sin embargo, en un estudio sobre el desarrollo industrial en la Región Los Andes, Spinetti y Varela (1992) señalaban que para el año 1985 la rama *de alimentos y bebidas* del estado Mérida representó el 43% del total de establecimientos industriales, el 50,9% del empleo manufacturero, el 79,8% del valor de la producción y 55,9% del valor agregado de la industria manufacturera de la entidad. Así mismo, datos del directorio industrial del estado Mérida daban

cuenta de la existencia de 102 establecimientos en la rama de *alimentos, bebidas y tabaco*, 16 de los cuales correspondían a microempresas. Según esta fuente, los establecimientos de la rama de alimentos, bebidas y tabaco representaban en 1994 el 30% del total de establecimientos y el 39,3% del empleo manufacturero.

4) Situación de la micro pequeña y mediana empresa en Colombia (MIPyMEs)

En Colombia las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) representan un importante sub-sector en la economía del país, puesto que constituyen la mayor fuente generadora del empleo y de la riqueza: representan el 95% de las empresas del país y ocupan cerca del 65% de la población empleada. El Gobierno es consciente de la importancia de las MIPyMEs, motivo por el cual fueron sometidas a vigilancia por parte de la Superintendencia de Sociedades para poder establecer e incrementar sus fortalezas, así como para identificar y corregir sus debilidades, con el fin de dinamizar y fortalecer este tipo de empresas con la ayuda de la comunidad (Barrientos y Romero, 2005).

Se estima que en Colombia hay más de un millón de MIPyMEs que contribuyen a la producción nacional con una cifra superior al 50% y generan más del 70% del empleo, actuando en los sectores de industria, comercio y servicios. Del total, 700.000 son informales (es decir, no registradas) y 300.000 son formales (o sea, que sí están registradas). De éstas, el 75% corresponde a microempresas, el 24% PyMEs y el restante 1% corresponde a la gran empresa (Hederich, 2005).

Puyana Silva (2005a), investigador de la Universidad Sergio Arboleda de Colombia, desarrolla diferentes proyectos dirigidos a construir estrategias innovadoras para satisfacer esta necesidad y apoyar la solución de sus problemas de gestión empresarial. En uno de ellos ha analizado diferentes variables como la actividad exportadora, la situación financiera, la generación

de fuentes de trabajo la productividad y competitividad de las PyMEs. Apunta en su investigación que una de las mayores dificultades que enfrentan las PyMEs colombianas es su baja capacidad administrativa para vincularse con el sector externo. También señala otros factores como la falta de información sobre oportunidades de exportaciones competitivas y sostenibles, con altos niveles de valor agregado local. Considera que esta situación es el resultado de una mínima capacitación y gestión gerencial en el área internacional, así como de su acceso limitado a las tecnologías, especialmente aquellas que se refieren al comercio exterior.

También para las microempresas colombianas, un estudio de datos panel realizado por Acevedo y Cano (2005) para el lapso 1980-2000 encontró que los costos de mano de obra habían incidido de forma negativa y significativa para explicar el crecimiento industrial de aquéllas, atribuible según los autores a la baja productividad marginal, debida a su vez a los bajos salarios y a la informalidad en él presentes. Así mismo hallaron que la relación capital-producto en este sector hizo que el crecimiento industrial de la microempresa fuera dinámico. Además encontraron que la inversión se modificaba a través del comportamiento de los microempresarios y podría haberse favorecido mediante la evolución de la propia producción de este tipo de empresas.

En cuanto a las pequeñas empresas colombianas, los citados autores revelaron en el estudio la existencia de una convergencia en el crecimiento industrial. Así mismo, el bajo nivel de inversión productiva presente en este tipo de empresas implicaba la existencia de un importante costo o desperdicio, que provocaba mayores incrementos en la inversión e implicaba por tanto crecimiento industrial. Finalmente señalan que la herramienta neoclásica básica para el estudio de la tecnología en el concepto de función de producción de las pequeñas empresas no es relevante en el crecimiento industrial en Colombia. Para la mediana empresa en Colombia se encontró

que la organización industrial converge hacia el crecimiento sostenido de largo plazo.

En otra investigación, Puyana Silva (2005b) identificó que los mayores obstáculos al proceso exportador de las PyMEs colombianas estaban relacionados con el marketing. Entre ellos destacan la (in)adecuación del producto a los requerimientos del mercado externo, la falta de información (conocimiento) de los mercados, el (no) acceso a adecuados canales de distribución y la falta de capacitación en marketing internacional.

5) Clasificación de las pequeñas y medianas empresas en Colombia

Según la Ley 590 del año 2000, promulgada para promover el desarrollo de este tipo de organizaciones empresariales en esta nación, se entiende por "micro, pequeña y mediana empresa toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana". Igualmente la ley define tres grandes categorías según el número de trabajadores y el tamaño de los activos que posea: la pequeña, que va de 11 a 50 trabajadores y tiene activos totales entre 501 y 5.001 salarios mensuales legales vigentes; la mediana, que va de 51 a 200 trabajadores y activos totales entre 5.001 y 15.000 salarios mensuales legales vigentes; y la grande, con más de 200 trabajadores y más de 15.000 salarios mensuales legales vigentes (República de Colombia, 2000). Los detalles acerca de los criterios de clasificación pueden observarse en el Cuadro 3².

La situación del sector de las MIPyMEs es particularmente compleja en el caso colombiano. Se comenzará por matizar algunos rasgos del grupo más pequeño de ellas, las microempresas. Hace más de una década (en 1993), el gobierno colombiano solicitó al Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, el FIDA, asistencia para el fortalecimiento de sus políticas de

² En Colombia se emplea como base de referencia el Salario Mínimo Legal Vigente, conocido por sus siglas SMLV (Cuadro N° 3).

desarrollo rural y alivio de la pobreza en los sectores rurales. Como respuesta, el FIDA realizó dos Misiones en Colombia, las cuales evidenciaron la difícil situación vivida por los pobladores rurales sin tierra y la urgente necesidad de apoyar la diversificación productiva de los pobres rurales, como elemento clave para reducir la pobreza rural. El rol de la microempresa rural como solución a estos problemas fue enfatizado en los informes de estas Misiones y en diversos documentos gubernamentales producidos con posterioridad (Proyecto PADEMÉR, 2005).

Cuadro 3

Colombia: Clasificación de las pequeñas y medianas empresas

	Nº de trabajadores	Ventas brutas (Nº de salarios)	Ventas brutas (pesos)
Micro	Hasta 10	Menos de 501 SMLV	Menos de \$ 166'332.000
Pequeña	Entre 11 y 50	Desde 501 SMLV y 5.000	Entre \$ 166'332.000 y 1.660'332.000
Mediana	Entre 50 y 200	Desde 5.001 SMLV a 15.000	Entre \$1.660'332.000 y 4'980.000.000
Grande	Mas de 200	Mas de 15.000 SMLV	Mas de \$ 4'980.000.000

Fuente: CONFECÁMARAS (2004).

Las principales características de las microempresas rurales encontradas por las misiones del FIDA fueron las siguientes:

i) la actividad microempresarial representaba una fuente complementaria de ingresos para las familias campesinas, por lo cual los flujos monetarios y la utilización de la mano de obra, generados por la actividad económica principal y los generados por la actividad microempresarial son difícilmente identificables en forma separada; ii) la racionalidad en la utilización de los recursos disponibles de mano de obra y capital del microempresario rural, respondía a un complejo sistema de reducción de riesgos y de decisiones relativas a la distribución de los ingresos entre los gastos de la microempresa y los de la familia. En la decisión entre invertir en la microempresa o gastar

en las necesidades de la familia, el campesino privilegiaba a la familia; iii) la mano de obra de la microempresa generalmente era familiar y, por ello, no se contabilizaba como parte de los costos de producción; generalmente no era remunerada y, cuando se remuneraba, se hacía en especie; iv) el número promedio de empleados de la microempresa rural, no agropecuaria, era de dos en manufacturas y uno en servicios y comercio; v) la microempresa rural generalmente tenía relación directa o indirecta con el predio. El microempresario cultivaba su parcela, criaba especies menores y en las épocas de menor rentabilidad de las actividades agropecuarias vendía su fuerza de trabajo o desarrollaba actividades de servicios y comercio; vi) un elevado porcentaje de microempresas de subsistencia eran propiedad de mujeres. En general, las microempresas propiedad de mujeres rurales, operaban en una escala económica más reducida y en actividades más marginales que aquellas microempresas propiedad de hombres, lo cual dificultaba aún más sus posibilidades de desarrollar mecanismos de acumulación; vii) los procesos productivos de las microempresas rurales se caracterizaban por sus bajos niveles tecnológicos, por la baja calidad y volumen de la producción, por la falta de capital de trabajo y por sus inestables relaciones con el mercado; viii) los problemas tecnológicos de la producción, unidos a la baja escolaridad de los microempresarios y a su baja capacidad de pago para asumir obligaciones crediticias, constituían las principales barreras que enfrentaban las microempresas rurales para su consolidación y desarrollo; y ix) las actividades microempresariales eran desarrolladas de manera dispersa y por ello sus productos se encontraban alejados de los centros de mercado.

Estas características de las microempresas rurales, son algunas de las necesidades más relevantes de las PyMEs en Colombia y que han generado grandes debates con respecto al futuro y el potencial de estas microempresas agroindustriales.

6) La relación *integración económica-desarrollo agroindustrial*: el caso Colombo-Venezolano

Krugman (1991, citado por Shachmurove, 2007) ha encontrado evidencias de cómo las regiones se desarrollan económicamente de forma irregular; enfatiza en la importancia de la geografía económica para explicar por qué ocurren un desarrollo regional divergente. En otra publicación de aquel mismo año, Krugman (citado por Shachmurove, 2007) desarrolla un modelo simple que muestra cómo un país puede convertirse de manera endógena en uno con un centro industrializado, con lo que él llama una "periferia" agrícola. Posteriormente, en 1998, Krugman (citado por aquél mismo autor) discute la emergencia de una nueva área de investigación, a menudo descrita como "la nueva geografía económica" y que difiere del enfoque tradicional en economía en que adopta una estrategia modelada que se aprovecha de las mismas herramientas técnicas halladas en el "nuevo comercio" y en las teorías del "nuevo crecimiento" económico. De esta manera, dentro del nuevo escenario del comercio mundial y de las condiciones particulares de cada región o localidad, es posible hallar modelos de desarrollo económico diferenciados de los que pueden ocurrir en otras zonas geográficamente cercanas.

En Latinoamérica no siempre la apertura comercial de cara a la globalización ha tenido efectos positivos. Sirva como ejemplo lo relatado por Gómez (2006) en el caso de México: en el marco de la globalización este país celebró 12 acuerdos de libre comercio, a través de los cuales sus productos tuvieron acceso preferencial a 43 países. El balance del autor señala que, con la excepción de lo ocurrido con EE.UU. y Centroamérica, el proceso ha evolucionado sin éxito, presentado un creciente déficit comercial con la mayoría de los países antes señalados. Las causas aludidas son la falta de productividad y de competitividad a lo largo de la economía mexicana, debido a la ausencia de reformas que permitan reducir los costos de transacción del país. Además, habría que agregar la inexistencia de una

política de comercio exterior coherente y de programas, proyectos y estrategias que le permitan al país beneficiarse de las ventajas negociadas. De esta manera podría decirse que la promoción del comercio exterior mexicano está basada en la improvisación y simulación, con evidentes resultados negativos.

Para el caso de Venezuela y Colombia, desde finales de la década de 1980 la relación comercial entre estos dos países socios naturales por su ubicación geográfica se acentuó gracias a la creación de un área de libre comercio (ALC) en el marco del Acuerdo de Cartagena. Con el avance posterior del proceso de integración, Venezuela y Colombia serían junto con Ecuador, Perú y Bolivia los miembros que en 1997 darían vida a la Comunidad Andina de Naciones (CAN, sobre la base del grupo andino creado en la década de 1960 en el marco de la ALALC), que profundizaría el intercambio comercial entre ellos. También la actividad comercial Colombo-Venezolana estuvo dinamizada por los acuerdos celebrados con México, que devinieron más tarde en la creación de una ALC entre estas tres naciones (conocido como el G-3, recientemente desmantelado por iniciativa de Venezuela).

En este escenario integracionista, Blanco (1998) llevó a cabo una investigación para medir el impacto del proceso de integración económica colombo-venezolana. En el sector industrial a partir de 1992 (eje San Antonio-Ureña-Aguas Calientes), intentó evaluar la necesidad de políticas y coherentes y permanentes del Estado venezolano hacia la pequeña y mediana industria de la zona fronteriza aludida en favor de la competitividad, así como en la detección el impacto del proceso de apertura y de integración Colombo-Venezolana en el sector industrial del área en cuestión. Señala el autor que la coherencia de políticas constituye una de las premisas necesarias para una integración económica exitosa. A partir de la aplicación de una encuesta a 120 empresas de la frontera concluyó que el sector

industrial no se sintió particularmente beneficiado por el proceso de apertura y de integración binacional.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

A continuación se detallan los métodos y técnicas utilizados a lo largo de la investigación, orientados al logro de los objetivos planteados al inicio de la misma. En esta sección se especifican con cierto detalle todos los elementos relacionados con el diseño de la investigación, el tipo de investigación, así como las técnicas empleadas para el tratamiento de la información y posterior análisis de resultados.

Tipo de Investigación

El desarrollo de la investigación planteada y con base en el ciclo holístico propuesto por Hurtado (2000), se circunscribe en una primera fase a un estudio comparativo, ya que lo que se busca es identificar las características de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales de Venezuela y Colombia. En su segunda etapa, la presente investigación se ubica dentro de los estudios de campo del tipo analítico, pues se examinan comparativamente los distintos factores que influyen o afectan el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa agroindustrial para los casos de Venezuela y Colombia. De acuerdo con los planteamientos del ciclo holístico de Hurtado (2000), “la investigación comparativa tiene como objeto lograr la identificación de diferencias o semejanzas con respecto a la aparición de un evento en dos o más contextos, grupos o situaciones diferentes” (p. 250).

También en su segunda fase la investigación pasa a ser un proceso analítico. Hurtado (2000, p. 271) señala que “el análisis es un procesamiento reflexivo, lógico, cognitivo que implica abstraer pautas de relación internas de

un evento, situación, o fenómeno, su objetivo analizar un evento y comprenderlo”. El estudio acá reseñado es analítico por cuanto tiene como propósito el describir y analizar cómo ha sido la evolución de las pequeñas y medianas empresas y cotejar la información de un país al otro.

Diseño de la investigación

La investigación realizada correspondió a las categorías siguientes:

Documental y de observación no participante: en este tipo de trabajo el investigador recopila información documental y analiza su contenido en función del evento criterio. Incluye el análisis de libros, escritos, videos, entre otros (Hurtado, 2000, p. 277). El trabajo aquí presentado, de acuerdo con las características de las fuentes utilizadas corresponde al tipo documental, debido a que se analizan fundamentalmente textos u otras fuentes de este tipo (Hurtado y Toro, 1998).

La investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas. Como en toda investigación, el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos (Arias, 2006).

De campo: porque está enfocada a la realidad de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales, en este caso, correspondientes tanto a Venezuela como a Colombia, específicamente las localizadas en la zona fronteriza entre ambas naciones.

Técnicas de recolección de los datos

En este trabajo se emplearon las siguientes técnicas de recolección de datos:

Observación documental: esta herramienta permitió identificar y reunir información real referida a la de la evolución de las PyMEs agroindustriales en las últimas años, a través de una lista de cotejo con el cual se analizaron tres de los objetivos específicos planteados en la investigación.

Entrevista: esta entrevista se basó en un formulario ordenado, cuyas preguntas fueron preparadas previamente, de forma coordinada entre expertos en el área y en metodología de la investigación, para poder conocer los aspectos más relevantes de la investigación. El formulario resultante empleado para el levantamiento de información fue validado por tres expertos antes de su aplicación.

Observación no Participante: herramienta que permitió observar directamente la realidad de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales.

Procesamiento de Datos

Los datos obtenidos de la aplicación de las técnicas e instrumentos descritos inicialmente fueron acompañados de un enfoque cuantitativo, que permitió la presentación de gráficos y cuadros para dar soporte a la investigación. Del mismo modo los datos se almacenaron en una base de datos y posteriormente se verificaron, ordenaron, clasificaron y tabularon, de acuerdo con los siguientes parámetros:

Verificación: se realizó cuidadosamente la revisión de toda la información recolectada con el objeto de proceder a su posterior análisis.

Clasificación y ordenamiento: Los datos se ordenaron y clasificaron de acuerdo a la fuente y al instrumento utilizado: i) los datos de fuente primaria, obtenidos de acuerdo con los instrumentos planteados; y ii) los

datos de fuente secundaria, obtenidos de la revisión del material bibliográfico y hemerográfico.

Tabulación: los datos después de haber sido ordenados y clasificados, se editaron sobre una matriz de datos.

Interpretación de los datos

Análisis de contenido: permitió que la investigación fuera objetiva, consecuente con los objetivos planteados, al mismo tiempo que permitió analizar la realidad de las micros, pequeñas y medianas empresas agroindustriales venezolanas y colombianas, frente al fenómeno de la globalización.

Validez y confiabilidad de los instrumentos de recolección de datos

Inicialmente fue diseñado un instrumento (entrevista estructurada), orientado a recoger datos primarios en cuanto a la situación de la pequeña y mediana industria alimentaria, específicamente la localizada en los municipios fronterizos entre Colombia y Venezuela. Se seleccionaron sólo dos de ellos: el Departamento Norte de Santander y San Antonio del Táchira por razones de costos, así como por tratarse de una de las fronteras más dinámicas en América del Sur. Con este instrumento se buscaba alcanzar los cinco objetivos del estudio, en particular los cuatro finales (parcial o totalmente). Luego de la propuesta inicial, la entrevista estructurada finalmente aplicada constaba de 12 preguntas (ítem); Algunos de ellos con respuestas cerradas (la mayoría), excepto en los casos en donde se deseaba indagar sobre opiniones en torno a una situación específica o estrategias particulares. Esta entrevista se efectuó a 10 expertos en el área de globalización, pequeñas y medianas empresas de Venezuela y de Colombia (Anexo N° 1).

La validez y la confiabilidad se determinaron a través del juicio de expertos validadores. Para garantizar tanto la validez como la confiabilidad de la información a recolectar, se recurrió a varios especialistas en las áreas relacionadas con el diseño y campo de ejecución de la presente investigación. En primer lugar, se contactó un experto en metodología de la investigación, así como de un experto en el área de las micro, pequeñas y medianas Empresas y otro experto en Agroindustria, con la finalidad de establecer la correspondencia de las categorías incluidas en el instrumento de recolección de datos relacionados con objetivos de la investigación.

CAPÍTULO IV

FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y MARCO DE REGULACIÓN DE LAS PYMES EN EL ESCENARIO BINACIONAL

El propósito de este capítulo es presentar, brevemente, algunos de los elementos teóricos clave para el estudio de las pequeñas y medianas empresas en el marco de la globalización. Igualmente pretende resumir algunas características de la zona escogida puntualmente para analizar los impactos de esta última sobre la agroindustria.

En la primera parte se recogen algunas acepciones de uso común acerca de la agricultura, la agroindustria, sobre el proceso de transición agricultura-industrialización, para finalmente llegar a presentar una serie de rasgos que definen a la globalización, no obstante que en el Capítulo I se ha presentado un dossier exhaustivo de su evolución histórica como expresión y tendencia. En la segunda parte del capítulo se incluye una breve caracterización de la frontera entre Colombia y Venezuela, específicamente en lo relacionado con sus rasgos geográficos, demográficos y socioeconómicos más relevantes. Se presenta luego un compendio resumido sobre las principales disposiciones de orden legal que regulan la creación, el funcionamiento o que tienen algún efecto para el desarrollo de la actividad de las PyMEs tanto en Venezuela como en Colombia. Por último se incluye un listado en el que de forma resumida se presentan las instituciones y sus competencias que, tanto por su naturaleza como por disposiciones del tipo legal, son responsables o están habilitadas para ejecutar/implementar alguna función de apoyo, fomento y promoción de las pequeñas y medianas empresas en ambos países, o que teniendo una competencia geográfica más amplia, puedan tener inherencia en el ámbito binacional.

1) Elementos conceptuales

a) La Agricultura

La agricultura es una actividad económica en la cual la relación recursos naturales-hombre es muy importante, básicamente localizada en lo que en términos estadísticos se ha denominado el área rural. Según el Consejo Europeo de Información sobre la Alimentación (EUFIC, 2007), representa el sector económico más amplio del mundo. Al nivel mundial es mayor el número de individuos que se dedica a la agricultura que al total del resto de las ocupaciones juntas. Además, aunque muchos de los pasos básicos de la agricultura siguen siendo los mismos -labrar, plantar, recolectar, la cría de animales y la comercialización-, las técnicas de cultivo y cría de animales han cambiado sustancialmente a lo largo de los años, en particular, en las últimas décadas. La actividad agrícola ha tenido que tomar más en cuentas los temas sobre costos-beneficios, así como los aspectos relacionados con el rendimiento y la gestión empresarial.

No obstante, debido al crecimiento desproporcionado de la población mundial y las mejoras en el nivel de vida en muchos países, el consumo se ha incrementado con el consecuente incremento de la demanda de los recursos naturales. Esto ha puesto en el seno de la discusión una nueva variable en la actividad primaria: la sostenibilidad. Ésta se refiere a la duración de un sistema a largo plazo, en este caso, el agrícola. Aplicado a la agricultura se traduce en la necesidad de desarrollar al nivel mundial una agricultura sostenible, cuyo objetivo es “producir alimentos de manera eficaz y productiva, pero conservando y mejorando el medio ambiente y las comunidades locales. El concepto de agricultura sostenible incluye actividades como procurar que los insumos de fertilizantes y plaguicidas sean lo más bajos posibles, pero que se sigan produciendo cultivos de alto rendimiento y de buena calidad; garantizar que se minimizan los efectos adversos sobre el medio ambiente y ayudar a mejorar las condiciones de los

miembros de la comunidad local, proporcionándoles trabajos, y respetando el medioambiente.

Estos enfoques sobre agricultura sostenible, sin embargo, varían según el lugar debido a las particularidades culturales y condiciones locales de cada región o país. Sin embargo, tienen en común el objetivo global de preservar y mejorar las condiciones medioambientales, consiguiendo a su vez un rendimiento óptimo. Los retos que tendrán que enfrentar tanto la industria agrícola como la industria de alimentos en el presente siglo pueden resumirse como sigue (EUFIC, 2007): i) la posible desigualdad entre las existencias de alimentos en el mundo y las necesidades nutricionales humanas; ii) el impacto de la agricultura en el empleo rural y los niveles de ingresos; iii) las consecuencias de las tecnologías agrícolas y alimenticias modernas en el bienestar de los seres humanos y los animales; iv) los efectos del sistema de producción en la sostenibilidad del medio ambiente mundial.

Esto último está estrechamente ligado a lo que en el ámbito del comercio internacional se ha denominado el carácter multifuncional de la agricultura. Sucintamente se refiere a la idea de que con la agricultura se producen conjuntamente múltiples bienes (tanto comerciales como no comerciables): por supuesto, alimentos, pero además la actividad contribuye al paisaje agrícola, a la conservación del medio ambiente, los recursos genéticos y la diversidad; al mantenimiento del empleo, el mundo rural y el patrimonio cultural, entre otras), y a la de que algunos de estos últimos exhiben características de externalidad o bienes públicos. Si bien la multifuncionalidad es un concepto sobre el que existe consenso, es percibido de forma diferenciada entre los países: unos la consideran una fuente legítima para continuar transfiriendo recursos al sector, mientras que otros la consideran la última excusa para seguir protegiendo sectores ineficientes y por tanto el último muro que hay que derribar para conseguir un mercado internacional más libre (Compés, 2001; Antón *et al.*, 2001).

b) La Agroindustria

De acuerdo con la FAO (1997), la agroindustria se refiere a una subserie de actividades de manufacturación a través de las cuales se elaboran tanto materias primas como productos intermedios derivados del sector agrícola. En consecuencia, la agroindustria significa la transformación de productos procedentes tanto de la actividad de cultivo agrícola *per se*, como de la actividad forestal y pesquera, que en conjunto corresponden a lo que convencionalmente se define como “agricultura”.

Las agroindustrias se caracterizan por ser unidades empresariales surgidas por lo general de la integración de productores agropecuarios, con el fin de efectuar procesos agroindustriales de transformación o procesamiento de la producción primaria, con el objetivo de llevarla al mercado moderno con un nuevo valor agregado y reteniendo parte de éste. Pertenecen a este tipo los proyectos agroindustriales adelantados por organizaciones campesinas, ya sean los realizados por cooperativas o asociaciones de productores, o simplemente por uniones temporales.

Algunos autores consideran que las agroindustrias pueden servir como un medio para atenuar la pobreza rural. Esto puede lograrse a través de diversas vías. Por ejemplo, si se mejora el acceso de los pequeños productores rurales a las tecnologías, el acceso al crédito y a los mercados; o bien cuando los campesinos emprenden proyectos exitosos de micro agroindustrias o participan en cooperativas o asociaciones que tienen empresas agroindustriales. Sin embargo, el mayor efecto potenciador ocurre cuando las agroindustrias se convierten en centros demandantes de fuerza de trabajo, generando así empleos para campesinos y trabajadores de zonas rurales pobres (Barrón y Rello, 2000).

c) El desarrollo de la agroindustria

El desarrollo implica necesariamente una transferencia de recursos fuera del sector agrícola y que coincide en gran medida con el desarrollo

industrial. Sin embargo, en tiempos más recientes el debate sobre el desarrollo se ha centrado en una cuestión mucho más pertinente, a saber, si cabe esperar que el sector agrícola aporte una contribución óptima al proceso general de crecimiento económico. El progreso agroindustrial en los países en desarrollo está vinculado en gran medida a la abundancia relativa de materias primas agrícolas y al bajo costo de la mano de obra existentes en la mayoría de ellos. Muchas de las agroindustrias que utilizan materias primas agrícolas tienen características que las hacen particularmente adecuadas para las circunstancias de muchos países en desarrollo. En los casos en que la materia prima constituye una gran proporción de los costos totales, su fácil disponibilidad a precio razonable puede compensar otros inconvenientes como la falta de infraestructura o de mano de obra especializada. Además, para muchas agroindustrias, una pequeña fábrica puede ser económicamente eficiente, lo cual constituye otro factor importante en los países en desarrollo donde el mercado interno se halla limitado por el bajo poder adquisitivo y, en algunos casos, por las dimensiones reducidas del mismo mercado (FAO, 1997).

El desarrollo de agroindustrias tiene también muchos efectos benéficos que retornan a la misma agricultura. El más directo de ellos es sin duda el estímulo para incrementar la producción agrícola mediante la expansión del mercado. De hecho, en muchos casos, el establecimiento de instalaciones de elaboración es por sí mismo un primer paso fundamental para estimular tanto la demanda de productos elaborados por parte de los consumidores como una oferta suficiente de materias primas. La producción agrícola se beneficia también de los servicios de transporte, energía y otras infraestructuras necesarias para las agroindustrias. El desarrollo de estas y otras industrias crea una atmósfera más favorable para el progreso técnico y para la aceptación de ideas nuevas en la misma explotación agrícola.

Una característica importante de las agroindustrias es que son una de las principales fuentes de empleo e ingresos, por lo que proporcionan acceso

a los alimentos y a otros bienes necesarios a amplios grupos de la población. Por esta razón, son elementos esenciales para alcanzar las metas de la seguridad alimentaria. Al respecto considérense los hallazgos de la FAO (1997), que también traen a colación el papel de la agroindustria en el escenario de un mundo globalizado:

“Las agroindustrias (alimentos, bebidas y tabaco) suelen emplear aproximadamente el 10 por ciento de la fuerza laboral total ocupada en la manufacturación en los países desarrollados y alrededor del 20 al 30 por ciento en los países en desarrollo. Los porcentajes más elevados se encuentran en África, donde se refleja el escaso desarrollo de otros sectores de manufacturación y la función pionera de la agroindustria, y en menor medida en los países de América Latina. Las políticas alimentarias y agrícolas nacionales y las políticas de comercio internacional son un factor determinante de la división internacional del trabajo y la distribución geográfica de la producción agrícola y agroindustrial. La tendencia actual de las políticas agrarias hacia una liberalización y una mayor orientación al mercado abre una serie de perspectivas interesantes para los productores agrícolas y agroindustriales. En un entorno macroeconómico internacional caracterizado por una baja inflación y bajos tipos de interés en los países industrializados, el comercio internacional debería recibir un impulso significativo, especialmente para la liberalización de los mercados agrícolas. Las perspectivas de crecimiento son favorables, en especial gracias a la mayor diversificación del consumo alimentario, la tendencia a consumir bienes de elevada elasticidad y la importancia creciente de la comercialización y elaboración. Estos fenómenos podrían provocar una reasignación masiva de los productos agrícolas según nuevas pautas de ventajas comparativas, con arreglo a las nuevas perspectivas del mercado y a las posibilidades que abren la tecnología y la evolución de los gustos. Además, en muchos países en desarrollo, a partir de mediados de los años ochenta y como consecuencia de la tendencia general hacia una mayor liberalización y orientación al mercado, parece haber surgido una nueva conciencia de la importancia de la agricultura y sectores conexos. En muchos casos, esta nueva conciencia ha coincidido con importantes cambios

de política, como la privatización de las empresas gubernamentales de comercialización y elaboración y el final de las subvenciones a oligopolios privados en el sector de los productos básicos. Por consiguiente, parece que existen las condiciones para un crecimiento endógeno de la industria alimentaria nacional, en los casos en que pueden aprovecharse ventajas comparativas” (p. 16).

Adicionalmente debe considerarse el papel del sector agrícola en el desarrollo económico, al convertirse en suministrador de fuerza de trabajo para el sector industrial, cuando aumenta la productividad del aquél y deja en consecuencia cesante a parte de esa población. También la agricultura se constituye en un mercado para la producción de bienes de consumo y capital provenientes del este último. Todos estos objetivos y contribuciones se encuentran estrechamente asociados con el aumento del ingreso en el sector agrícola (Mellor, 1975).

d) La Micro y la Pequeña Empresa

CORPOINDUSTRIA (1993) ha definido a la micro y a la pequeña empresa para el caso de Venezuela como formas específicas de organización económica que realizan actividades industriales, comerciales y de servicios en las que se combinan capital, trabajo y otros medios productivos para obtener un bien o servicio que se destinan a satisfacer diversidad de necesidades en un sector de actividad determinado y en un mercado de consumidores. Algunos especialistas destacan la importancia, a lo hora de definir qué es una PyME, de otras variables como el volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el valor de los activos.

Por otro lado existe también el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la Micro y de la Pequeña Empresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para

calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la Pequeña Empresa.

Las PyMEs se pueden clasificar de acuerdo con su número de trabajadores, de su actividad económica, el volumen de ventas, el capital social, el valor bruto de la producción de activos, así como también el grado de utilización del capital, el carácter de la estructura de propiedad (familiar o no familiar), el grado de formalización, el nivel tecnológico utilizado, la estructura organizativa y la tipología de la gestión de la empresa, entre otros criterios. Por lo anterior la clasificación de empresas bajo el nombre de PyME, dependerá de cada país y su legislación propia, de conformidad con su entorno económico nacional y sus necesidades.

e) Características de la pequeña y mediana empresa

En las PyMEs prevalecen ciertos elementos característicos de la mayoría de ellas, entre los cuales destacan los siguientes:

- Administración independiente: usualmente son dirigidas y operadas por el propio dueño.
- Incidencia no significativa en el mercado: el área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente con cobertura local.
- Escasa especialización en el trabajo: tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todos los campos: ventanas, producción, finanzas, compras, personal, entre otros.
- Administración independiente: usualmente es dirigida y operada por el propio dueño.
- Incidencia no significativa en el mercado: se refiere a que el área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- Escasa especialización en el trabajo: tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todos los campos: ventanas, producción, finanzas, compras, personal, etc.

- Actividad no intensiva en capital, denominado también con predominio de mano de obra.
- Limitados recursos financieros: el capital de la empresa es suministrado por el propio dueño.
- Tecnología: existen dos opiniones en relación con este punto: la de aquellos que consideran que la pequeña empresa utiliza tecnología en la relación con el mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo con el medio; y los que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala (Mejía, 1983).
- Tienen una menor disponibilidad de recursos y una organización menos eficiente, lo que limita su capacidad para absorber los costos fijos y superar los obstáculos institucionales.
- Cuando solicitan financiamiento suelen pagar más que las grandes empresas, al tiempo que sus créditos suelen estar asegurados por colaterales o tener condiciones de muy corto plazo para su reembolso. Son prácticas interpretadas como imperfecciones del mercado y discriminantes de las PyMEs. Pueden deberse a: i) el alto costo promedio de los préstamos “pequeños”; ii) problemas de selección debido al reemplazo natural de negocios en todas las industrias, que suelen ser más agudos en las PyMEs; y iii) la necesidad de alinear los incentivos de financistas y empresarios cuando existe información asimétrica (Benavente *et al.*, 2005).

f) Las pequeñas y medianas empresas agroindustriales

Las agroindustrias son instalaciones fabriles en donde se desarrollan operaciones materiales destinadas a la transformación de productos provenientes de cualquier actividad agrícola. La transformación de productos agrícolas es la modificación de sus características físicas, químicas, o biológicas.

El sector agropecuario en la economía mundial se ha caracterizado por ser el sector con mayores distorsiones en el mercado mundial que desvirtúan la economía de libre mercado. No obstante se ha considerado posible superar el atraso en la internacionalización de este sector en el caso de Colombia, dadas sus claras ventajas comparativas como son: riqueza y diversidad de sus recursos naturales, estratégica situación geográfica con cosechas todo el año, relativo mínimo tiempo de transporte a mercados internacionales, que añoran los productos tropicales (Puyana Silva, 2005b).

g) El Sistema de Garantía Recíproca, SGR

El SGR es una entidad de capital mixto que tiene como objetivo la emisión de garantías líquidas a sus empresas asociadas con el fin de facilitarles el acceso al crédito financiero. De este modo afianzan las operaciones activas de crédito de sus afiliados. Surgió como respuesta a los problemas que deben afrontar las PyMEs en sus relaciones de negocios con sectores de mayor tamaño o envergadura. De esta manera el rol de los SGR no se puede entender si no es en el contexto de la problemática financiera de las PyMEs.

Estas empresas, justamente por su tamaño, presentan ciertas deficiencias de carácter estructural que les dificultan sus operaciones en el ámbito financiero, entre las que pueden mencionarse: i) dificultades estructurales para generar credibilidad de cumplimiento de contratos relacionadas con temas de cantidad, calidad, permanencia, seguridad y sanidad; ii) falta de información sobre la región o sector al que pertenecen; iii) evaluación sobre la base de patrimonio neto y no de factibilidad de proyectos; iv) limitaciones para financiar el capital de trabajo; v) financiamiento a largo plazo casi inexistente; vi) exigencia de garantías hipotecarias con alto margen de cobertura; vii) gran dificultad para poder acceder a la financiación, sobre todo, a largo plazo; viii) mayor dependencia

bancaria; y ix) mayor costo financiero en comparación con las empresas mayores.

Surgen entonces como atenuantes los SGRs, cuyo objeto social principal es garantizar mediante avales o fianzas el reembolso de los créditos que sean otorgados a sus socios beneficiarios por instituciones financieras o entes crediticios públicos o privados, ya sean éstos regulados por la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras, por la Ley del Sistema Nacional de Ahorro y Préstamo o por cualquier otra ley especial; también tienen por finalidad otorgar a dichos socios, fianzas directas para participar en licitaciones y prestarles servicios de asistencia técnica y asesoramiento en materia financiera o de gestión.

h) La Globalización

La globalización se refiere principalmente a las tendencias recientes orientadas hacia el establecimiento de vínculos económicos, políticos y culturales más estrechos entre las naciones al nivel mundial. Su manifestación más importante es la expansión del comercio internacional, aunque también comprende mayores flujos de capital, de tecnología y de mano de obra alrededor del mundo. Estos flujos van acompañados de tendencias hacia la aplicación universal de algunas prácticas de tipo institucional, legal, político y cultural (Díaz-Bonilla y Robinson, 1999).

Como consecuencia en casi todos los países se observa una gran tendencia hacia la internacionalización de los mercados, la liberación del comercio y de los grandes bloques regionales que se encuentran en una continua comunicación de norte a sur del continente. Esta evolución está generando como resultado un proceso permanente de reestructuración industrial y tecnológica para que las empresas sean eficaces y productivas. Por esta razón la globalización envuelve a las pequeñas y medianas empresas, las que deben ser parte integral de este nuevo cambio en boga y que pueden jugar un papel importante dentro de él.

Como lo menciona Machado (2002):

“Los cambios globales inciden en los sistemas de producción e inducen transformaciones en las organizaciones empresariales, de los productores, comerciantes y consumidores. Obliga a una mayor competitividad y por tanto a una mejor utilización de los recursos disponibles y de la capacidad de los agentes públicos y privados. También cambian las relaciones sociales, los sistemas de participación, las actitudes y valores; el concepto de realidad y las relaciones urbano-rurales tienden a modificarse” (p. 67).

Sostiene este autor que los cambios que afectan la globalización también afectan las estructuras agrarias por la acentuación de los procesos de descentralización y de valoración local, donde la democracia y la participación o el empoderamiento de los actores locales adquieren una mayor relevancia. Se genera así un reordenamiento de las relaciones sociales y de poder, que va induciendo cambios en las antiguas estructuras de poder.

Los principales elementos que han afectado la estructura agraria en las últimas décadas están relacionados con los siguientes factores y procesos: la globalización e internacionalización de las economías que reflejan el desarrollo de los mercados y de la diversificación y crecimiento de los sectores productivos, la revolución tecnológica; las políticas del Estado y el cambio institucional; los cambios en los agentes socioeconómicos y la cultura; las nuevas reglas de juego internacionales sobre el comercio y la propiedad intelectual, entre otros.

Estos procesos tienden a transformar las estructuras agrarias, particularmente a través de aspectos como la adaptación de las estructuras productivas y de sus exigencias a una mayor competencia en los mercados; la revalorización y jerarquización de los factores productivos, al poner el conocimiento, la información y el capital en todas sus formas como factores

primordiales; el control cada vez mayor en el campo tecnológico y en su poder económico por parte de los países industrializados; el papel del mercado financiero internacional; el cambio en las reglas de juego del comercio internacional y, finalmente, la reducción de los tiempos y las distancias que directa o indirectamente afectan a la pequeña agroindustria.

Para Machado (2002) “uno de los cambios más importantes que introduce la globalización, es el debilitamiento de la acción del Estado en la orientación del crecimiento y el desarrollo”. Con la globalización emergen instancias distintas de coordinación y representación en las relaciones y en la consolidación de espacios económicos. Al respecto, señala Stiglitz (citado por Vilorio, 2004, p. s/n):

“Creo que la globalización es la supresión de las barreras al libre comercio y la mayor integración de las barreras nacionales puede ser una fuente benéfica y su potencial es el enriquecimiento de todos, particularmente los pobres; pero para que todo esto suceda es necesario replantearse profundamente el modo en que la globalización ha sido gestionada, incluyendo los acuerdos comerciales que tan importante papel han desempeñado en la eliminación de dichas barreras y las políticas impuestas a los países en desarrollo en el transcurso de la globalización”.

En las últimas décadas del siglo XX el proceso de globalización incrementó los niveles de interdependencia entre los Estados y favoreció la emergencia y la consolidación de bloques económicos y nuevos actores sociales y políticos. La economía mundial se tornó más integrada, con un incremento sustancial de los flujos financieros internacionales y del intercambio de bienes y servicios; la migración internacional de personas surgió como fenómeno de gran importancia.

La consolidación de la globalización económica implicó también la formulación de reglas, normas, comportamientos, conductas y valores que exigieron ser homologadas en las jurisprudencias nacionales y regionales; la

promoción de la democracia como modelo político; la lucha contra la corrupción; la promoción y la defensa de los derechos humanos y el imperio de la ley, así como un énfasis mayor en la atención a los problemas del medio ambiente y las emergencias humanitarias, son ejemplos claros de este proceso.

Surgieron nuevos bloques regionales que, hoy en día, marcan el inicio de un escenario multipolar en el cual se han consolidado nuevos núcleos de poder económico y político al lado de los Estados Unidos, potencia dominante en las últimas décadas. Entre ellos destacan la Unión Europea, que avanzó un proceso importante de consolidación y ampliación como bloque comercial y político a 27 miembros; Asia, que se consolidó como una región de alto crecimiento económico, con China e India a la cabeza y grupos de integración tales como el APEC y la ASEAN2. A ellos se suman, entre otros, Brasil, Rusia y Sudáfrica como países de rápido crecimiento (Ministerio de Relaciones Exteriores República de Colombia, 2005).

i) Principales rasgos de la globalización

Para Machado (2002) la globalización destaca, entre otros, por los siguientes aspectos que pueden catalogarse como positivos:

- Reconoce que los sistemas de comunicaciones globales ganan cada vez más importancia, proceso a través de los países interactúan más frecuentemente y con mayor flexibilidad, no sólo al nivel gubernamental sino también a nivel de la población.
- Aunque los principales sistemas de comunicación operan dentro de países más desarrollados, estos mecanismos también se extienden a los países menos desarrollados. Este hecho incrementa la posibilidad de que grupos marginales en países pobres se puedan comunicar e interactuar dentro de un contexto global utilizando tecnología novedosa.
- Los sistemas de comunicación modernos implican modificaciones estructurales importantes en los patrones económicos, sociales y culturales

de los países. Referente a la actividad económica estos nuevos avances tecnológicos son cada vez más accesibles para las pequeñas empresas locales.

j) La globalización y la estructura agraria

Según Machado (2002), los cambios globales tienen incidencias particulares en los sistemas de producción, al tiempo que inducen transformaciones en la organización empresarial, de los productores, comerciantes y consumidores. Según este autor, entre los elementos que han afectado la estructura agraria, sobresalen: i) el que la globalización e internacionalización de las economías reflejan el desarrollo de los mercados y de la diversificación y crecimiento de los sectores productivos; ii) la revolución tecnológica; iii) las políticas del Estado y el cambio institucional; iv) los cambios en los agentes socioeconómicos y la cultura; y v) la nueva reglas de juego internacional sobre el comercio y la propiedad intelectual. Los mismos tienden a transformar las estructuras agrarias y que hacen que muchas microempresas agroindustriales, a pesar de que en teoría pudieran ser más flexibles para adaptarse a los cambios globales, no se encuentren preparadas y en muchos casos no conozcan de ellos a la hora de competir en un mercado globalizado.

Por su parte, Reyes y Briceño (2006) afirman que la globalización es una teoría entre cuyos fines se encuentra la interpretación de eventos que actualmente tienen lugar en diversos campos del desarrollo: la economía mundial, los escenarios sociales y la influencias culturales y políticas; todo esto sumado a tendencias como los sistemas de comunicación mundial y condiciones económicas que permitan el movimiento de recursos financieros, comerciales y de recursos humanos. En otras palabras, es favorable para los países que se encuentren preparados para afrontar lo retos que trae la globalización.

2) Caracterización de la frontera Colombo-Venezolana

Colombia y Venezuela comparten una amplia frontera, con una línea limítrofe de 2.216 kilómetros de extensión. A lo largo de ella se reconocen tres grandes sectores: i) Uno, correspondiente a la península de la Guajira, en el extremo norte, que ocupa un medio desértico habitado por la etnia Wayuú, zona que hacia el interior del continente gradualmente va siendo reemplazada por la Sierra de Perijá, cuya línea de cumbres establece el límite entre los dos países; quedan así hacia occidente el departamento colombiano del Cesar y el hacia oriente, el estado Zulia en territorio venezolano; ii) otro es el centro-occidental, que corresponde al enclave Norte de Santander (en Colombia)-Táchira (en Venezuela), una zona en donde el macizo andino se atenúa configurando un paso natural cuyo punto más bajo se encuentra a 600 m.s.n.m. Es un territorio en el que la hidrografía ha establecido una cuenca compartida binacionalmente, la del río Catatumbo, que con sus numerosos afluentes, la mayoría de los cuales atraviesan la frontera desde Colombia hacia Venezuela (ríos Táchira, Pamplonita, La Grita, Zulia) y tributan sus aguas al Lago de Maracaibo. Todo ello contribuye a crear condiciones naturales que favorecen una intensa relación entre los dos países, liderada históricamente por las ciudades de Cúcuta y Villa del Rosario, en Colombia y San Antonio y San Cristóbal, en Venezuela; iii) el último es el sector de los llanos orientales, en donde los procesos de ocupación humana y económica son más recientes y menos intensos, organizándose la relación fronteriza en torno a varios ejes viales y de navegación fluvial, siendo uno de los más dinámicos el de Arauca (Colombia)-Guasualito (Venezuela), a ambas márgenes del río Apure, tributario del Orinoco.

Sin duda, el sector fronterizo de mayor interés e importancia para la relación bilateral y para la integración andina es segundo, que comprende administrativamente al Departamento Norte de Santander, en Colombia y al estado Táchira, en Venezuela. Allí tiene lugar uno de los procesos de

integración fronteriza más intensos reconocibles a escala de todo el subcontinente sudamericano, promovido y estimulado desde las metrópolis regionales, Cúcuta (Colombia) y San Cristóbal (Venezuela). Éstas, de acuerdo con cifras recientes del DANE colombiano y del INE venezolano dan cuenta que el Departamento Norte de Santander, en Colombia, tiene una población de 1.500.000 habitantes (sólo Cúcuta tenía 601.823) (DANE, 2007); mientras que el estado Táchira se acerca a 1.150.000 habitantes. Esto se traduce en que en la actualidad esta región fronteriza supera los 2.600.000 habitantes para el 2005. Estas ciudades se han consolidado como los centros motrices de la economía regional-fronteriza y han favorecido que esta zona configure el más importante eje comercial transfronterizo en la subregión andina, con repercusiones a escalas binacional e internacional.

Sin embargo, esta dinámica también se encuentra asociada a un conjunto de problemas que no han encontrado aún una adecuada solución, tales como la intensa deforestación en las cuencas binacionales; la contaminación de los ríos con desechos sólidos y líquidos; proliferación de pequeñas y medianas empresas industriales informales; carencia de plataformas logísticas funcionales que incrementen la eficiencia del importante comercio bilateral que se canaliza por ese eje, entre otros.

Otros rasgos demográficos revelan que en general se trata de una población predominantemente joven y urbana, constituyendo este grupo alrededor del 85% del total de la zona. Los indicadores sociales en materia de salud, educación, vivienda y empleo, entre otros, se sitúan en torno a los promedios nacionales de cada uno de los dos países, lo que es indicativo de un significativo nivel de bienestar que es interesante destacar por su virtual carácter de excepción en relación con lo que ocurre en muchos otros lugares de las fronteras andinas.

Se trata, además, de una población que tiene una alta movilidad geográfica, particularmente la de los municipios limítrofes de los dos países y, dentro de ellos, los de Cúcuta y Villa del Rosario (en Colombia) y de Ureña

y San Antonio (en Venezuela). Se registran allí movimientos pendulares cotidianos, predominantes en la dirección desde Colombia a Venezuela, donde unas 250.000 personas se movilizan de un lado al otro de la frontera semanalmente para trabajar en faenas temporales agrícolas, en instalaciones de la pequeña y mediana industria y en el comercio informal, principalmente, pero en su gran mayoría sin un *status* legal reconocido. En la medida en que Venezuela disponga la aplicación de los aspectos sustantivos del Instrumento Andino de Migración Laboral (Decisión 545), esta situación evolucionará favorablemente.

Desde el punto de vista socioeconómico, en el enclave Norte de Santander-Táchira, la agricultura mantiene una relativa importancia dentro de la economía regional y está liderada por la producción de café, caña de azúcar y pan. En las décadas de 1970 y 1980, la Corporación Andina de Fomento auspició en esta zona un proyecto industrial integral basado en un complejo azucarero, bajo el modelo de Empresa Multinacional Andina (EMA) y mediante la colocación de capital semilla. Las relaciones capitalistas de producción dominan en el campo, si bien aún coexisten distintas formas de propiedad de la tierra. La ganadería es menos importante, pero la de bovinos de doble propósito tiene un buen desarrollo.

La actividad industrial está constituida por pequeñas y medianas empresas que manufacturan bienes de consumo final. Existe una alta concentración en las actividades productoras de alimentos, prendas de vestir y calzado, metal-mecánica, cerámica, y transformación de la madera. En el rubro de prendas de vestir y calzado se da una articulación dinámica entre las empresas localizadas a uno y otro lado de la frontera, pero de carácter informal, a falta de un régimen binacional que ofrezca un respaldo oficial a esta relación.

Sin embargo, el comercio es el rubro económico más representativo de la zona fronteriza (e.g., en 2006 sólo en la Cámara de Comercio de Cúcuta había registradas 11.955 empresas, buena parte de las cuales

proveen de servicios y facilidades logísticas a un movimiento que durante varios años ha representado casi la mitad del intercambio comercial intra-andino; más modesto en 2002 y 2003, respectivamente, del comercio intra-andino). Por otro lado, el modo de transporte vía carretera canaliza regularmente las dos terceras partes de dicho intercambio bilateral: en los años 2002 y 2003 representó, en valor, el 61% y el 66%, respectivamente, mientras que en tonelaje el 48 % y el 56%. Buena parte de ellas cumplen funciones respecto al comercio bilateral colombo-venezolano, mediante la provisión de servicios y facilidades logísticas a un movimiento que durante varios años, ha representado casi la mitad del intercambio comercial intra-andino. Sin embargo, para los años 2002 y 2003, el comercio bilateral colombo-venezolano representó el 35% y el 28%, respectivamente, del comercio intra-andino. Por otro lado, el modo de transporte carretero canaliza regularmente las dos terceras partes de dicho intercambio bilateral: para los años 2002 y 2003, representó, en valor, el 61% y el 66%, respectivamente, mientras que, en tonelaje, equivalían al 48 % y al 56%, respectivamente.

La explotación de las importantes reservas de carbón de esta región fronteriza también constituyen un importante rubro de su economía; si bien en la actualidad el producto se exporta a terceros países a través de puertos venezolanos (principalmente La Ceiba, en el Lago de Maracaibo), según diversos estudios y planteamientos realizados recientemente, podría transformar la base de acumulación regional y determinar el tránsito de una economía agrícola, comercial y de servicios a otra esencialmente minero-extractiva, de industria pesada, y de los servicios que demandarían estas actividades especializadas. Sin embargo, ello requiere comprometer grandes inversiones, reabrir el puerto de Maracaibo para tráficos distintos al petrolero, y habilitar a la navegación internacional el eje fluvial Apure-Orinoco para trasladar el carbón hasta el complejo industrial de Ciudad Guayana, en el oriente venezolano, que sería el principal comprador de estas materias primas.

A todo lo anterior habría que añadir que el empresariado de la región no se ha caracterizado precisamente por mantener lazos de cooperación significativos que les permitan, por ejemplo, construir cadenas productivas formales, proyectadas de un lado al otro de la frontera. Sin duda, la falta de mecanismos binacionales de apoyo ha jugado un papel a este respecto, pero es sintomático el hecho de que recién a causa de la última crisis bilateral, se constituya la Asociación de Cámaras de Comercio de la Región Fronteriza Colombo-Venezolana.

Otro aspecto relevante es que el régimen fronterizo existente es muy antiguo. En la actualidad resulta cada vez más un factor desestimulante de la relación inter-fronteras. La Decisión 503 de la CAN, sobre “Reconocimiento de documentos nacionales de identificación”, tampoco ha logrado efectos positivos mayores. Ejemplo de ello es que Venezuela sigue exigiendo el pasaporte y visado a los ciudadanos andinos que ingresan por la frontera terrestre con Colombia. Otro es el que, en el eje urbano Cúcuta-San Antonio, los colombianos sólo pueden circular en territorio venezolano sin pasaporte y visa, hasta Peracal, situada sólo a ocho kilómetros del límite internacional. Esto se traduce en que los acuerdos sobre la movilidad se han quedado rezagados en y no responden a la dinámica y necesidades actuales.

3) Marco de regulación de las PyMEs

3.1) *Decretos y leyes relacionados con el sector de PyMEs en Venezuela*

En Venezuela las actividades realizadas por microempresarios están reguladas mediante un conjunto de leyes y decretos que se revisarán concisamente a continuación. Ellas son:

a) *Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (RBV, 2000)*

En su apartado correspondiente a los Derechos Económicos, este instrumento legal señala lo siguiente:

Artículo 112. “Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social. El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país.”

Artículo 118. “Se reconoce el derecho de los trabajadores y trabajadoras, así como de la comunidad para desarrollar asociaciones de carácter social y participativo, como las cooperativas, cajas de ahorro, mutuales y otras formas asociativas. Estas asociaciones podrán desarrollar cualquier tipo de actividad económica, de conformidad con la ley. La ley reconocerá las especificidades de estas organizaciones, en especial, las relativas al acto cooperativo, al trabajo asociado y su carácter generador de beneficios colectivos.

El Estado promoverá y protegerá estas asociaciones destinadas a mejorar la economía popular y alternativa”.

b) Decreto Ley N° 1.250 de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero (RBV, 2001a)

Este Decreto-Ley fue publicado en Gaceta Oficial N° 37-164 del 22/03/2001. Su objetivo, tal como su nombre lo expresa, era el de “crear, estimular, promover y desarrollar el sistema micro financiero orientado a facilitar el acceso a los servicios financieros y no financieros, rápida y oportunamente, con el fin de integrar en la dinámica del desarrollo económico y social del país, a comunidades populares y autogestionadoras,

empresas familiares, personas naturales autoempleadas o desempleadas, así como cualquier otra forma de asociación comunitaria para el trabajo que desarrolle o tenga iniciativa para llevar a cabo una actividad económica”.

c) *Ley para el Fomento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (RBV, 2001b)*

Este Decreto ley del 09/11/2001, publicado en Gaceta Oficial N° 5.552 extraordinaria de fecha 12/11/2001, tiene por objeto regular el apoyo, fomento, promoción, recuperación y el desarrollo de la pequeña y mediana industria, como factor fundamental de la dinámica productiva del país; mediante la reestructuración de sus deudas, la recuperación de sus capacidades instaladas, el financiamiento oportuno, la capacidad, asistencia técnica y las preferencias en las compras del sector público, así como cualesquiera otras formas de protección para la pequeña y mediana industria.

d) *Medidas temporales para la promoción de la mediana industria, cooperativas y cualquier otra forma asociativa, productoras de bienes, prestadoras de servicios y ejecutoras de obras ubicadas en el país (Gaceta Oficial N° 4.000 de fecha 17/10/2005; en Mora, 2003; SENIAT, 2005)*

Fueron promulgadas según la Gaceta Oficial N° 4.000 de fecha 17/10/2005. Su objetivo era promover y estimular el desarrollo de la pequeña y mediana industria (PyMI), las cooperativas y cualquier otra forma asociativa que tuviera su domicilio principal en Venezuela; que fueran productoras de bienes y servicios, ejecutoras de obras, prestadoras de servicio, mediante el establecimiento de márgenes de preferencia, contratos reservados y la utilización de esquemas de contratación que impliquen la incorporación de bienes con Valor Agregado Nacional (VAN), transferencia de tecnología y la incorporación de recurso humano en los procedimientos de selección de

contratistas regidos por el decreto con fuerza de ley de reforma parcial de la ley de licitaciones, así como en la contratación de servicios profesionales. Esto último tenía como el propósito facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas para los procesos de licitación con el Estado venezolano, siempre y cuando se encontraran en capacidad de atender las exigencias en cada caso.

e) Ley que regula el Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa (RBV, 1999)

Fue promulgada según Gaceta Oficial N° 5.372 extraordinaria, de fecha 11/08/1999. En ella se encuentran tres artículos, en particular, vinculados con la actividad de las PyMEs:

Artículo 1: El presente Decreto-Ley regula el Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa. El Sistema reposa en la cooperación de los integrantes básicos que lo constituyen pequeñas y medianas empresas, entidades financieras y entes públicos nacionales, regionales o municipales. Dicha cooperación constituye un valor esencial para desarrollar sistemas eficaces de garantías, permitiendo a la pequeña y mediana empresa facilitar el acceso al crédito del sistema financiero y entes crediticios, públicos y privados, mediante el otorgamiento de garantías que avalen los créditos que las pequeñas y medianas empresas requieran para financiar sus proyectos, mejorando de esta manera las condiciones de financiamiento para este sector y, a la vez, contribuyendo al desarrollo, estabilidad y seguridad del sistema financiero nacional.

Artículo 2: A los fines del presente Decreto-Ley, el término *empresa*, está referido tanto a unidades de producción de la industria manufacturera, como a las de apoyo o servicio a ésta y a la actividad comercial o turística, así

como a la producción agrícola, pecuaria, minera forestal o pesquera, sean dichas unidades de producción, propiedad de personas naturales o jurídicas.

Artículo 3: El Sistema Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa estará integrado por los fondos nacionales de garantías recíprocas y las sociedades de garantías recíprocas, nacionales o regionales; además, contará con la participación de los gremios y entes asociativos empresariales y las agrupaciones de trabajadores. Sólo las pequeñas y medianas empresas podrán ser socios beneficiarios; los restantes, serán socios de apoyo.

f) *Estatutos sociales del Fondo Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa, FONPYME (Mora, 2003)*

Aquí se establecen las disposiciones específicas en cuanto a la denominación, objeto, domicilio y duración de este Fondo, con disposiciones de fomento orientadas al desarrollo de PyMEs en Venezuela. En particular, atañen al interés de este estudio los artículos siguientes:

Artículo 1: la sociedad se denominará Fondo Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa, FONPYME, S.A.

Artículo 2: La Sociedad tendrá por objeto respaldar las operaciones que realicen las Sociedades de Garantías Recíprocas que beneficien a la pequeña y mediana empresa del sector industrial; mediante la suscripción de acciones representativas del capital de éstas; el otorgamiento de préstamos o apertura de líneas de crédito para programas y proyectos específicos adelantados por dichas sociedades y operaciones de segunda fianza, con base en la normativa y los Reglamentos que el Ejecutivo Nacional o la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, hubieren dictado al efecto, e inclusive realizar operaciones en moneda extranjera de

conformidad con los artículos 94 y 95 de la Ley del Banco Central de Venezuela.

g) Ley de Reforma parcial de la ley de impuesto sobre la renta (RBV, 2007)

En el capítulo correspondiente a las rebajas de impuestos y de los desgravameles, sección “De las Rebajas por razón de Actividades e Inversiones”, se señala:

Artículo 57. Se concede una rebaja de impuesto del diez por ciento (10%) del monto de las nuevas inversiones que se efectúen en los cinco (5) años siguientes la vigencia de la presente ley, a los titulares de enriquecimientos derivados de actividades industriales y agroindustriales, construcción, electricidad, telecomunicaciones, ciencia y tecnología, distintas de hidrocarburos y actividades conexas y, en general, a todas aquellas actividades que bajo la mención de industriales representen inversión para satisfacer los requerimientos de avanzada tecnología o de punta, representadas en nuevos activos fijos, distintos de terrenos, destinados al aumento efectivo de la capacidad productiva o a nuevas empresas, siempre y cuando no hayan sido utilizados en otras empresas.

Para el caso de las actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras o piscícolas, el citado artículo prevé una rebaja prevista del 80% calculada sobre el valor de las nuevas inversiones realizadas en el área de influencia de la unidad de producción, siempre que tengan por finalidad “el provecho mutuo, tanto para la unidad misma como para la comunidad donde se encuentra inserta”. También se señala que, para que ocurra reconocimiento fiscal, las inversiones comunales deberán ser calificadas previa su realización (y verificadas posteriormente) por el “organismo competente del Ejecutivo Nacional”. Así mismo se señala en el artículo en cuestión que la actividad turística realizada por pequeñas y medianas industrias podrá gozar de la misma rebaja por inversiones comunales.

También, como sucede en los casos de otras empresas, las PyME podrán gozar de una rebaja adicional de impuesto del 10%, del monto de las inversiones en activos, programas y actividades destinadas a la conservación, defensa y mejoramiento del ambiente, la recuperación de las áreas objeto de exploración y explotación de hidrocarburos y gas realizadas en las áreas de influencia de la unidad de producción.

A manera de epílogo de esta sección, para incluir otros instrumentos no mencionados arriba, habría que añadir que los microempresarios y los pequeños y medianos responsables de tales empresas en Venezuela tienen dos tipos de obligaciones legales: mercantiles y laborales (Mora, 2003). En cuanto a las primeras, deben asentar en el Registro de Comercio todos los documentos previstos en el artículo 19 del Código de Comercio, tales como: las firmas de comercio personales o sociales, los escritos donde se modifica el documento constitutivo estatutario, los escritos de disolución o liquidación de sociedad, poderes, etc. También deben llevar todos los libros contables de ley (Diario, de Inventario, Mayor); celebrar las asambleas ordinarias y extraordinarias e inscribir en el Registro Mercantil tales actuaciones. En cuanto a las segundas, deberían mantener una relación, no obstante el que algunos patronos utilizan otras figuras jurídicas para simular la relación de trabajo. Aquella existirá siempre que se dé la prestación del servicio, la dependencia técnica, económica o jurídica, así como la remuneración, en cuyo deben cumplir las obligaciones pautadas por la normativa laboral.

3.2) Decretos y leyes relacionados con el sector de PyMEs en Colombia

a) Constitución Política de la República de Colombia de 1991 (República de Colombia, 1991)

Entre los derechos fundamentales, esta constitución señala:

Artículo 25. El trabajo es un derecho y una obligación social y goza, en todas sus modalidades, de la especial protección del Estado. Toda persona tiene derecho a un trabajo en condiciones dignas y justas.

Artículo 26. Toda persona es libre de escoger profesión u oficio. La ley podrá exigir títulos de idoneidad. Las autoridades competentes inspeccionarán y vigilarán el ejercicio de las profesiones. Las ocupaciones, artes y oficios que no exijan formación académica son de libre ejercicio, salvo aquellas que impliquen un riesgo social.

Artículo 38. Se garantiza el derecho de libre asociación para el desarrollo de las distintas actividades que las personas realizan en sociedad.

b) Ley 590 del año 2000 (Congreso de Colombia, 2000)

En Colombia existe la Ley 590 del año 2000, específicamente orientada a promover el desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas. Entre los principales objetivos de esta ley están la promoción el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs), estimulando la formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de MIPyMEs; facilitando el acceso a mercados de bienes y servicios, tanto para la adquisición de materias primas, insumos, bienes de capital y equipos, como para la realización de sus productos y servicios a nivel nacional e internacional; señalando criterios que orienten la acción del Estado y fortalezcan la coordinación entre sus organismos, en la promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas; todo esto para asegurar la eficacia del derecho a la libre y leal competencia para las MIPyMEs.

c) Ley 191 de 1995 y Decreto 569, año 2001 (MRE, 2001; Congreso de Colombia, 1995)

En esta disposición se designa al CONPES 3155 (Consejo Nacional de Política Económica y Social) para desarrollar lineamientos orientados al desarrollo de la política de Integración y desarrollo fronterizo, con el propósito de garantizar la aplicación eficiente de las políticas nacionales, en condiciones especiales para las zonas fronterizas del país, de acuerdo con sus características y especificidades. Todo ello estará en concordancia con el desarrollo de la política exterior, de la política de profundización de la descentralización, de los objetivos planteados en el Plan Nacional de Desarrollo y de la voluntad expresada por el Constituyente en los artículos 289, 310 y 337 de la Carta Política.

Este documento contempla una de las solicitudes más apremiantes de las regiones fronterizas como es la profundización del proceso de descentralización de manera concertada y participativa con las entidades territoriales, el sector privado y la sociedad civil. En su desarrollo se consideraron los principios de reconocimiento de la heterogeneidad, flexibilización, gradualidad, desarrollo armónico de las regiones, participación de la sociedad civil y consolidación de la autonomía regional y local. En ella se mencionan los diferentes ámbitos de aplicación:

d) Decisión 459 de la Junta del Acuerdo de Cartagena³

Esta medida es una política comunitaria para la integración y el desarrollo fronterizo. El acuerdo de Cartagena buscaba el perfeccionamiento y el fortalecimiento del proceso de integración subregional, la consolidación de este proceso en la Comunidad Andina exigiendo el mejoramiento cualitativo de la calidad de vida de sus pobladores y la modernización de las instituciones allí localizadas, en concordancia con el avance hacia el

³ En tanto resultado de un proceso de negociaciones en integración regional entre los países andinos, este instrumento obviamente tiene un ámbito de aplicación multinacional, para el caso que aquí compete será considerado como de ámbito binacional.

Mercado Común, la puesta en marcha de una Agenda Social y la aplicación de la Política Exterior Común (SICE, 1997). Específicamente, en cuanto a los aspectos centrales de este estudio, se dispone que:

En el **Artículo N° 1** se detallan los fines que busca alcanzar la política comunitaria, a saber: “i) consolidar la confianza, la paz, la estabilidad y la seguridad subregional; ii) profundizar las relaciones de solidaridad y cooperación entre los Países Miembros sobre bases de mutuo beneficio; iii) desarrollar la complementariedad de las economías andinas en sus zonas de integración fronteriza a partir del aprovechamiento de las respectivas ventajas comparativas; iv) contribuir al desarrollo social y económico de las Zonas de Integración Fronteriza (ZIF); y iv) consolidar la integración subregional y coadyuvar a su proyección regional” (SICE, 1997).

En el **Artículo N° 2** se enumeran los lineamientos generales que orientarán la ejecución de dicha política, en los términos siguientes: “i) la política exterior común forma parte de la Agenda fundamental de la Integración Andina; ii) se fundamenta en las acciones bilaterales y en las políticas nacionales existentes y se complementa y amplía con la incorporación de la dimensión del desarrollo subregional; iii) propende a la incorporación de las zonas fronterizas como ámbitos territoriales dinámicos del proceso de integración, contribuyendo al desarrollo equilibrado y armónico de la Subregión; iv) respeta la identidad cultural de las poblaciones fronterizas y promueve su integración, contribuyendo al fortalecimiento de los vínculos de entendimiento y cooperación entre ellas; v) delimita, diseña e instrumenta las Zonas de Integración Fronteriza (ZIF), como los escenarios fundamentales donde se ejecutan los programas y proyectos acordados para responder a las necesidades específicas de cada ámbito territorial” (SICE, 1997).

Además, en relación con el desarrollo fronterizo se establece específicamente que:

Artículo 3. El objetivo fundamental de esta Política Comunitaria es elevar la calidad de vida de las poblaciones y el desarrollo de sus instituciones, dentro de los ámbitos territoriales fronterizos entre los Países Miembros de la Subregión.

En el **Artículo N° 4** se señalan como objetivos específicos de la Política Comunitaria de Integración y Desarrollo Fronterizo, los siguientes:” i) facilitar la libre circulación de personas, bienes, capitales y servicios, a través de los pasos de frontera, mediante el trabajo comunitario en materias de: la infraestructura física, las aduanas, las migraciones, y la armonización de las normativas y legislaciones de los Países Miembros; ii) impulsar el desarrollo económico de las Zonas de Integración Fronteriza (ZIF), considerando las particularidades de cada ZIF en las estrategias que aseguren la generación de empleo, mejoren los ingresos y eleven el nivel de vida, mediante la promoción de actividades productivas viables y el estímulo a las micro, pequeñas y medianas empresas; iii) asegurar la realización de acciones encaminadas a satisfacer las necesidades de infraestructura sanitaria, de educación, capacitación laboral y de preservación y conservación del medio ambiente, en las Zonas de Integración Fronteriza; iv) fortalecer el diálogo, la consulta y la cooperación entre las autoridades de las Zonas de Integración Fronteriza, a fin de definir acciones conjuntas para impulsar la integración y el desarrollo económico y social, así como para consolidar la paz, la estabilidad y la seguridad subregional” (SICE, 1997).

Adicionalmente está, en cuanto a las instituciones ejecutoras de la política, la disposición siguiente:

Artículo 5. La Política Comunitaria de Integración y Desarrollo Fronterizo será dirigida por el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores y, según corresponda, contará para ello con los aportes de la Comisión, del Consejo Asesor de Ministros de Economía y Finanzas y de los órganos comunitarios que corresponda.

Se crea el Grupo de Trabajo de Alto Nivel para la Integración y Desarrollo Fronterizo, que estará coordinado por los Ministerios de Relaciones Exteriores de los Países Miembros. La Secretaría General de la Comunidad Andina actuará como Secretaría Técnica. Los Países Miembros asegurarán la participación activa de los sectores nacionales competentes. El Grupo de Trabajo de Alto Nivel será responsable de coordinar y proponer el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores los programas y planes de acción que exija la ejecución de la Política Comunitaria de Integración y Desarrollo Fronterizo.

El Grupo de Trabajo de Alto Nivel contará con el apoyo de los mecanismos binacionales existentes en los Países Miembros, así como del Grupo Consultivo Regional Andino, coordinado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Corporación Andina de Fomento (CAF).

e) Decisión 501 Zonas de Integración Fronteriza (ZIF) en la Comunidad Andina (Rodríguez, 1997)

El Acuerdo de Cartagena establecía que los países miembros emprenderían acciones para impulsar el desarrollo integral de las regiones de frontera e incorporarlas efectivamente a las economías nacionales y andina. Así, en cuanto a las ZIF se dispuso que:

Artículo 1. A los efectos de esta Decisión, se entiende por "Zona de Integración Fronteriza" (ZIF) los ámbitos territoriales fronterizos adyacentes de Países Miembros de la Comunidad Andina para los que se adoptarán políticas y ejecutarán planes, programas y proyectos para impulsar el desarrollo sostenible y la integración fronteriza de manera conjunta, compartida, coordinada y orientada a obtener beneficios mutuos, en correspondencia con las características de cada uno de ellos.

Artículo 2. Los Países Miembros de la Comunidad Andina podrán establecer, mediante los mecanismos bilaterales que convengan, Zonas de Integración Fronteriza (ZIF) entre sí y, de considerarlo conveniente, con terceros países.

Artículo 3. Las Zonas de Integración Fronteriza, las Regiones Fronterizas de Integración y las Zonas Especiales ya existentes podrán adecuar sus disposiciones a lo establecido en la presente Decisión.

Artículo 4. Las Zonas de Integración Fronteriza (ZIF) se establecen con la finalidad de generar condiciones óptimas para el desarrollo fronterizo sostenible y para la integración fronteriza entre los Países Miembros de la Comunidad Andina, conforme a los siguientes criterios:

- a) En la dimensión del desarrollo social: estimular y promover acciones orientadas a la satisfacción de las necesidades básicas de los pobladores de las zonas fronterizas;
- b) En la dimensión del desarrollo económico: fomentar el crecimiento, modernización y diversificación de la base productiva de las zonas fronterizas, aprovechando las posibilidades que habilitan los mecanismos de la integración y las ventajas de la ubicación de dichas zonas respecto de los mercados subregional, regional e internacional;
- c) En la dimensión de la sostenibilidad ambiental: procurar que el desarrollo social y económico mejore la calidad de vida de la población, considerando las limitaciones del medio ambiente y potenciando sus ventajas;
- d) En la dimensión institucional: promover la participación activa de las instituciones públicas y privadas de las ZIF en los procesos de planificación, seguimiento y evaluación de los planes, programas y proyectos que permitan consolidar el desarrollo de esos ámbitos, buscando compartir obligaciones y responsabilidades; y,

e) En la dimensión de la integración: promover en las ZIF el libre tránsito de personas, vehículos, mercancías y servicios, así como armonizar y simplificar los procedimientos migratorios, aduaneros y fito/zoosanitarios.

Artículo 5. Son objetivos de las ZIF:

- a) Contribuir a diversificar, fortalecer y estabilizar los vínculos económicos, sociales, culturales, institucionales y políticos entre los países miembros;
- b) Contribuir a la creación y la puesta en vigencia, a través de las instancias nacionales o bilaterales pertinentes, de los mecanismos económicos e institucionales que doten a sus ámbitos territoriales de mayor fluidez comercial y la interconecten con el resto de las economías andinas y con el mercado mundial;
- c) Flexibilizar y dinamizar el intercambio económico y comercial, así como la circulación de personas, mercancías, servicios y vehículos en dichos ámbitos y entre éstos con terceros mercados;
- d) Establecer mecanismos eficaces para crear y manejar conjuntamente los mercados fronterizos de trabajo y para administrar los flujos migratorios, bilaterales e internacionales, que se desarrollen en las ZIF;
- e) Favorecer a las colectividades locales, eliminando los obstáculos que dificultan una potenciación de sus capacidades productivas, comerciales, culturales y de coexistencia pacífica;
- f) Contribuir a profundizar los procesos nacionales de descentralización administrativa y económica;
- g) Formalizar y estimular procesos y relaciones sociales, económicas, culturales y étnicas históricamente existentes en dichas zonas;
- h) Atender adecuadamente las demandas económicas, sociales y culturales de los pueblos en las ZIF;
- i) Incrementar y fortalecer la oferta y el abastecimiento de servicios básicos y/o sociales de utilidad común, tales como acueductos, electrificación,

comunicaciones, infraestructura vial, salud, educación y recreación deportiva y turística;

j) Investigar y usar sosteniblemente los recursos naturales renovables contiguos y promover mecanismos para su adecuada conservación;

k) Contribuir a la conservación y utilización sostenible de los recursos naturales, prestando particular interés a la diversidad biológica;

l) Desarrollar programas de cooperación horizontal que promuevan la transferencia de conocimientos técnicos entre Países Miembros o regiones fronterizas, encaminados a la adopción de paquetes tecnológicos conjuntos y al desarrollo de actividades productivas que conjuguen o complementen esfuerzos; m) Otros que se acuerden bilateralmente.

f) *Lineamientos de Política de Integración y Desarrollo Fronterizo*

La Política de Integración y Desarrollo Fronterizo en el caso de Colombia busca generar estrategias especiales para fomentar la integración y el desarrollo socioeconómico de las regiones fronterizas en el largo plazo y fortalecer la presencia del Estado en las ZIF y en las Unidades Económicas de Desarrollo Fronterizo (UEDF). Concretamente, las acciones deben estar orientadas en diversas áreas, mediante estrategias tales como: i) el estudio instrumentos y mecanismos para facilitar el acceso a líneas de crédito y fomento para el sector productivo, en especial la micro, pequeña y mediana empresa, el sector agropecuario y agroindustrial de las ZIF y UEDF; ii) consideraciones especiales por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), en el sentido de considerar las características y condiciones particulares del comercio interfronterizo cuando se trata de bienes que ingresan a las UEDF desde los países vecinos, cuyo abastecimiento se vea dificultado por carencia de capacidades logísticas, por sobrecostos derivados del transporte y por la inexistencia de producción local que hagan difícil su introducción desde el resto del país; impulso a la simplificación y flexibilización de trámites y documentos para facilitar el

comercio interfronterizo, cuando esté dirigido al abastecimiento de las ZIF y las UEDC; implementar alternativas que faciliten la introducción de bienes a las zonas fronterizas, procedentes de los países vecinos, así como la flexibilizar términos, condiciones y requisitos para hacer exportaciones desde las zonas fronterizas; iii) recomendar al Consejo Administrador del Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas (FOMIPYME) que adopte como una de sus áreas temáticas de trabajo el apoyo al desarrollo de proyectos para ZIF y las UEDC, dentro de sus políticas de fomento a las pequeñas y medianas empresas del Ministerio de Desarrollo Económico junto con el FOMIPYME, en coordinación con el Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

g) Ley de Impuesto Sobre la Renta vigente (Congreso de Colombia, 2006)

Específicamente, en cuanto a las PyMEs, se encontraron dos artículos relevantes:

Artículo 150. Pérdidas sufridas por personas naturales en actividades agropecuarias. Las pérdidas de personas naturales y sucesiones ilíquidas en empresas agropecuarias serán deducibles en los cinco años siguientes a su ocurrencia, siempre y cuando que se deduzcan exclusivamente de rentas de igual naturaleza y las operaciones de la empresa estén contabilizadas de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados. Esta deducción se aplicará sin perjuicio de la renta presuntiva.

Artículo 249. Por inversión en acciones de sociedades agropecuarias. Los contribuyentes que inviertan en acciones que se coticen en bolsa, en empresas exclusivamente agropecuarias, en las que la propiedad accionaria esté altamente democratizada según lo establezca el reglamento, tendrán derecho a descontar el valor de la inversión realizada, sin que exceda del

uno por ciento (1%) de la renta líquida gravable del año gravable en el cual se realice la inversión.

El descuento a que se refiere el presente artículo procederá siempre que el contribuyente mantenga la inversión por un término no inferior a dos (2) años".

h) Ley 818, del 08/07/2003

Mediante este instrumento se dictaron en Colombia algunas normas en materia tributaria y otras disposiciones que involucran el tema objeto de estudio, específicamente en los artículos siguientes:

Artículo 3°. Considérese exenta la renta líquida gravable generada por el aprovechamiento de nuevos cultivos de tardío rendimiento en cacao, caucho, palma de aceite, cítricos y demás frutales que tengan clara vocación exportadora, los cuales serán determinados por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

Artículo 4°. La exención descrita en el artículo anterior será para el caso del cacao, el caucho, los cítricos y demás frutales por un término de catorce (14) años a partir de su siembra y, en caso de la palma de aceite, por diez (10) años a partir del inicio de la producción. La vigencia de la exención se aplicará dentro de los diez (10) años siguientes a la entrada en vigencia de la presente ley.

Artículo 5°. Para tener acceso a la exención se requiere que las nuevas plantaciones sean registradas ante el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y se exigirá que los beneficiarios lleven estados financieros independientes con cuentas separadas, como base para determinar la renta sobre la que se otorgará la exención. Los Ministerios de Agricultura y Desarrollo Rural y de Protección Social evaluarán anualmente el impacto económico que generen las nuevas plantaciones. Las plantaciones que se

beneficien con esta exención no podrán ser beneficiadas con otros programas financiados por recursos públicos.

4) Instituciones que prestan apoyo y asesoría a las pequeñas y medianas empresas agroindustriales

Para dar cumplimiento a uno de los objetivos específicos propuestos en esta investigación, referido a las instituciones y entidades que apoyan la creación y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales tanto en Colombia como en Venezuela, se realizó un inventario exhaustivo con todas las instituciones de carácter público en ambos países que pudieran tener alguna relación con el sector de las pequeñas y medianas industrias en estos dos países. También se incluyen aquellas otras instituciones con un ámbito de actuación supranacional, pero que aún teniendo una competencia más amplia, puedan tener inherencia en el ámbito binacional. De todo el grupo así obtenido se seleccionaron aquellas instituciones y proyectos cuyas funciones, por su propia naturaleza o que por disposición legal, son las responsables de apoyar institucionalmente el sector objeto de estudio. Los nombres, características y funciones más importantes se resumen (y explican por sí mismas) en los recuadros que se presentan a continuación.

4.1) Instituciones que prestan apoyo y asesoría a las pequeñas y medianas empresas agroindustriales en Venezuela

En Venezuela son diversas las entidades creadas por el Estado para brindar asesoría en las diferentes áreas que las PyMEs necesitan para su fortalecimiento y desarrollo. Sucintamente son las siguientes (Cuadro N° 4):

Cuadro 4

Entidades brindan apoyo a las PyMEs en Venezuela

<p style="text-align: center;">Ministerio de Agricultura y Tierras, MAT</p> <p>Coordina y fomenta las cadenas productivas. Coordina la ejecución, hace seguimiento y evalúa las políticas dirigidas a promover la seguridad alimentaria. Impulsar el desarrollo de los circuitos agroproductivos y sistemas agroalimentarios.</p> <p>(Fuente: Ministerio para el poder popular de agricultura y tierra)</p>
<p style="text-align: center;">Fondo Nacional de Desarrollo para la Pequeña y Mediana empresa, FONAPYME</p> <p>Su objeto realizar aportes de capital y brindar financiamiento para inversiones productivas a las empresas y formas asociativas dentro del sector de PyMEs</p> <p>(Fuente: edupyme)</p>
<p style="text-align: center;">Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, FONPYME S.A.</p> <p>Respaldar las operaciones que realicen las Sociedades de Garantías Recíprocas para satisfacer las necesidades de financiamiento y contratación en procesos licitatorios a los Emprendedores, Cooperativas, Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Ha establecido distintos convenios con la banca para el acceso a créditos de una forma más eficiente; con gremios y cámaras empresariales de las PyMEs, con énfasis en el desarrollo y promoción de la asociatividad, capacitación empresarial, acceso y mejora de los canales de comercialización y desarrollo de sistemas de información adecuado</p> <p>(Fuente: FONPYME)</p>
<p style="text-align: center;">Corporación de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, CORPOINDUSTRIA</p> <p>Su cartera se concentra en microempresarios. Sus modalidades de financiamiento son: capital de trabajo, crédito rápido, empresas establecidas, empresas promocionales, posadas y paraderos turísticos, artesanal y microempresas y cooperativas. Para adquirir maquinaria y equipo, herramientas, materia prima, sueldos</p> <p>Fuente: http://www.sain.org.ve/corpoind/cedinco.htm)</p>
<p style="text-align: center;">Fondo de Crédito Industrial, FONCREI</p> <p>Persigue el desarrollo de la agroindustria propiciando la integración del productor agrícola con la empresa industrial.</p>

Promueve la creación de una industria manufacturera moderna y eficiente.
Otorga créditos a las empresas industriales a través de las instituciones financieras públicas y privadas, con las que tiene convenios.
Fuente: Fondo de crédito industrial, FONCREI

Confederación Venezolana de Industriales, CONINDUSTRIA

Es la máxima organización gremial del sector industrial venezolano. Brinda asistencia y apoyo a las pequeñas y medianas empresas en:

- Comercio exterior e integración
- Estudios económicos y legislativos
- Promoción a la competitividad y PyME
- Apoyo hacia el financiamiento
- Apoyo en la mejora tecnológica y calidad
- La competitividad de la PyME

Fuente: CONINDUSTRIA

CONINPYME

CONINPYME es un programa de CONINDUSTRIA y del BID para el fortalecimiento de la capacidad competitiva de las PyMEs venezolanas, mediante la prestación de servicios no financieros para empresas entre 5 y 99 trabajadores, así como para fomentar la demanda de servicios de consultoría por parte de los empresarios, en sectores industriales no tradicionales. Este programa ofrece a la pequeña y mediana empresa:

- Diagnóstico integral
- Plan de mejoras
- Capacitación gerencial y de consultoría especializada

Fuente: CONINPYME

Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria INAPYMI

Tiene por objeto ejecutar las políticas de fomento, recuperación, promoción y desarrollo que en materia de la pequeña y mediana industria dicte el Ejecutivo Nacional.

INAPYMI apoya a la pequeña y mediana industria a través de:

- Asistencia Financiera
- Asistencia Técnica
- Servicios Informativos

Fuente: Instituto Nacional de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria

Banco de Comercio Exterior de Venezuela, BANCOEX

BANCOEX y CONINDUSTRIA ofrecen programas y servicios para los empresarios a través de su portal y en el se pueden encontrar información

de programas de promoción de exportaciones para PyMEs con otras organizaciones. Ofrecen el otorgamiento de certificados de origen exigidos para gozar de los beneficios arancelarios en el mercado de destino de las mercancías y la tramitación directa de los bonos de compra venta de los bonos de exportación, especialmente para los productos agrícolas. Entre sus servicios/productos, están:

- Directorio de Exportadores: compendio de la información completa de los exportadores venezolanos y de sus principales productos de exportación
- Oferta y Demanda de Productos y Servicios: base de datos de oportunidades de negocio de todas las ofertas y demandas que llegan a BANCOEX a través del teléfono 800-EXPOR
- Centro de información y documentación para el exportador: catálogo de más de 1.500 publicaciones, documentos, libros, revistas, convenios y material de apoyo para el exportador
- Sección de documentos y ponencias: con información de documentos sobre PyMEs de Venezuela y otros socios comerciales como México y Colombia del G-3, países del MERCOSUR, productos de exportación venezolanos como el cacao y la sábila, etc.
- Sección especial de “Cómo Exportar”: glosario de términos, procedimientos, planillas, etc.
- Perfiles de países: información detallada de los principales países, socios comerciales ó destinos de exportación de Venezuela

Fuente: BANCOEX

Banco Industrial de Venezuela

Su objeto fundamental es contribuir al financiamiento a corto y mediano plazo de la producción, comercialización, transporte, almacenamiento y demás operaciones del sector industrial, particularmente prestando su asistencia financiera a empresas industriales establecidas o por establecer, a establecimientos comerciales, a almacenes generales de depósitos, así como apoyar la promoción y financiamiento de exportación de productos industriales y servicios producidos en el territorio nacional. Ofrece un Programa de formación de microempresarios para profesionales y técnicos emprendedores de las zonas de desarrollo económico. Lo llevan a cabo atendiendo a las exigencias del financiamiento para pequeños y medianos empresarios, profesionales y técnicos jóvenes; brindando financiamiento y asesoría especial y, en materia de gestión, organización y administración, para la conformación exitosa de sus pequeñas empresas.

Fuente: Banco Industrial de Venezuela

Banco del Pueblo Soberano

El Banco del Pueblo es una alternativa propuesta por el actual gobierno de Hugo Chávez, cuyo principal objetivo es la intermediación de crédito a microempresas con el propósito de estimular la economía doméstica.

Fuente: **Banco del Pueblo Soberano**

FINAMPYME

FINAMPYME es una entidad microfinanciera cooperativa de carácter privado, creada para atender con criterios de eficiencia y calidad de gestión a artesanos, microempresarios, pequeños y medianos empresarios asociados a la misma.

Esta Organización cumple el doble rol de cooperativa de ahorro y crédito y entidad de servicios financieros del sistema micro financiero venezolano, facilitando servicios financieros y no financieros a emprendedores asociados.

Fuente: **FINAMPYME**

Cámara de Comercio San Antonio del Táchira

Ofrece a las empresas e instituciones afiliadas:

- Bolsa de empleo
- Asesoría legal general y especializada, laboral, fiscal, y comercial.
- Asesoría en comercio exterior
- Certificación y cartas de presentación
- Asistencia técnica al sector industrial, a través del programa PAYPIME, en convenio con la Corporación del Suroeste Andino y CORPOINDUSTRIA
- Cursos de entrenamiento y capacitación, dictados en convenio con el INCE, según programación anual
- Información diaria de la tasa de cambio de todas las monedas, en especial el dólar
- Indicadores económicos
- Asistencia ante los organismos públicos para la obtención de créditos
- Capacitación empresarial a través de foros, conferencias y seminarios
- Bases de datos, en comercio exterior, ofreciendo la oferta exportable del G-3 (Venezuela, Colombia y México)
- Cartas de presentación ante embajadas en especial de EE.UU.
- Promoción de proyectos de inversión
- Listado de empresas debidamente clasificadas y sectorizadas
- Acercamiento a los organismos cúpulas empresariales del país, FEDECÁMARAS, CONINDUSTRIA y CONSECOMERCIO
- Orientación promoción e invitación a participar en ferias industriales,

nacionales e internacionales

- Promoción de exportaciones
- Exhibición de catálogos y promoción de productos
- Directorios industriales Venezuela, Colombia, EE.UU., México, España
- Correo electrónico
- Trámites para obtención de la visa estadounidense, exclusivo para sus afiliados

Fuente: Cámara de Comercio y Producción de San Antonio del Táchira

Fuente: elaboración propia con base en la información institucional

4.2) Proyectos e instituciones que prestan apoyo y asesoría a las pequeñas y medianas empresas agroindustriales en Colombia

Colombia posee una amplia experiencia en el diseño y aplicación de políticas de apoyo al desarrollo de las microempresas, particularmente en el esquema de apoyo conjunto entre el gobierno y entidades privadas. Las primeras políticas y programas nacionales de apoyo a la pequeña y mediana empresa fueron formuladas por el Ministerio de Desarrollo Económico en la década de 1970, cuyo énfasis estuvo en la creación de líneas especiales de crédito, incentivos a las exportaciones de pequeña escala y algunos servicios tecnológicos.

También a finales de la década de 1970 algunas organizaciones no gubernamentales nacionales como la Fundación Carvajal, así como agencias Internacionales para el desarrollo como el BID, iniciaron la ejecución de programas de apoyo a la microempresa, especialmente de programas de capacitación y asesoría empresarial. Actualmente son numerosos los proyectos e instituciones que brindan asesoría a la pequeña y mediana empresa colombiana, entre los que merecen mencionarse los siguientes (Cuadro N° 5):

Cuadro 5
Entidades brindan apoyo a las PyMEs en Colombia

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural
<p>Formula, coordina y evalúa las políticas que promuevan el desarrollo competitivo, equitativo y sostenible de los procesos agropecuarios forestales, pesqueros y de desarrollo rural.</p> <p>Crea, ajusta y promociona instrumentos, incentivos y estímulos para el financiamiento, la inversión, la capitalización, y el fomento a la producción, comercialización interna y externa en las áreas de su competencia, así como para promover la asociación gremial y campesina.</p> <p>Fuente: Ministerio de Agricultura y Desarrollo rural</p>

Instituto Colombiano de agricultura ICA
<p>Contribuye al desarrollo agropecuario sostenible, mediante la prevención, control y disminución de problemas y riesgos sanitarios, biológicos y químicos, que afecten la producción agropecuaria.</p> <p>Propicia y protege la producción agropecuaria, facilita el comercio de productos y minimiza los riegos sanitarios, biológicos y ambientales y promueve el autocontrol de los agentes económicos involucrados en la producción y comercialización.</p> <p>Fuente: Instituto Colombiano de agricultura ICA</p>

Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario, FINAGRO
<p>Formula las políticas de crédito para el sector agropecuario y la coordinación y racionalización del uso de sus recursos financieros.</p> <p>Fuente: FINAGRO</p>

Instituto Nacional de Aprendizaje, SENA
<p>Contribuye al desarrollo social, económico y tecnológico del país. Son sus funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Impulsar la formación profesional integral de los trabajadores en forma presencial o virtual. • Servicios tecnológicos: en función de la formación profesional, relacionados con aspectos como; información, asistencia y consultaría técnica, metrología, pruebas y ensayos de laboratorio • Fomenta el emprendimiento empresarial, hacia la creación de empresas y financiar iniciativas empresariales con recursos del FONDO EMPRENDER; e impulsa el fortalecimiento de las capacidades tecnológicas y asociativas de las MIPyMEs mediante orientación profesional y acciones de formación profesional. • Promueve y fomenta la Innovación y desarrollo tecnológico: Apoya a las empresas productoras de bienes y servicios, integrantes de grupos o

encadenamientos productivos, en el fortalecimiento de sus capacidades para el conocimiento y aprobación de tecnologías existentes en cada uno de los eslabones de la cadena de su valor: administración, producción, comercialización, distribución, con el fin de evaluar su productividad y por ende su competitividad, mediante el co-financiamiento de proyectos orientados al aprendizaje y la gestión tecnológica.

Fuente: Instituto Nacional de Aprendizaje SENA

Proyecto de Apoyo al Desarrollo de la Microempresa Rural, PADEMÉR

Tiene por funciones:

- Apoyar el desarrollo de las microempresas rurales como medio para el incremento de los ingresos de las familias rurales pobres, con énfasis en aquellas encabezadas por mujeres.
- Fortalecer institucionalmente a las entidades de transferencia de tecnología y capacitación y a las entidades financieras.
- Canalizar recursos de crédito a las microempresas rurales a través del Fondo de Crédito y del Fondo de Garantías.
- Articular y coordinar las actividades de provisión de servicios integrados de asistencia técnica, capacitación, crédito y garantías a los microempresarios rurales en forma oportuna y adecuada.

Fuente: El Proyecto de Apoyo al Desarrollo de la Microempresa Rural PADEMÉR

Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, FOMIPYME

- Su objeto es el co-financiamiento de proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico de las MIPyMEs y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción.
- Brinda a las pequeñas microempresas.
- Capacitación, asesoría y asistencia técnica.
- Expertos nacionales e internacionales.

Fuente: FOMIPYME

Fondo Nacional de Garantías, S.A.

Contribuye con el desarrollo sostenible de las PyMEs, otorgándole garantías para buscar financiamiento.

Fuente: Fondo Nacional de Garantías S.A.

Observatorio Agrocadenas

Responde a las necesidades de información y análisis de los agentes públicos y privados comprometidos con la meta de la competitividad a través de los acuerdos impulsados por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, para orientar sus decisiones institucionales y económicas, para el desarrollo de las cadenas productivas y el desarrollo agrario.

Fuente: Observatorio Agrocadenas

Banco Agrario de Colombia

Su objetivo principal, más no exclusivo, es de prestar servicios bancarios al sector rural, con autorización para financiar actividades rurales, agrícolas, pecuarias, pesqueras, forestales y agroindustriales, y en general atender las necesidades financieras en el sector rural y urbano.

Fuente: **Banco Agrario de Colombia**

Confederación Colombiana de las Cámaras de Comercio, CONFECÁMARAS

Diseña y promueve la adopción de un marco regulatorio del Sistema Nacional de Cámaras de Comercio.
Impulsa la formación permanente del talento humano que demande el sistema.

Fuente: **CONFECÁMARAS**

Cámara de Comercio de Cúcuta

Brinda servicio de asesoría en materia de comercio exterior Llamado Comité Asesor Regional De Comercio Exterior del Norte de Santander, CARCES.

Su objetivo es servir de interlocutor entre la región y el gobierno nacional, para promover la cultura exportadora, la competitividad y el crecimiento de las exportaciones regionales. También asesora, capacita en todas las áreas que las pequeñas y medianas empresas lo requieran.

Fuente: **Cámara de Comercio de Cúcuta**

Banco de Comercio Exterior (de Colombia), BANCOLDEX

En el cumplimiento de sus objetivos:

- Busca respaldar, como instrumento del gobierno nacional, el esfuerzo de las MIPyMEs para mejorar su productividad y competitividad. Además,
- Crea conciencia en los empresarios de la necesidad de ser más productivos y competitivos Facilita herramientas que permitan evaluar el nivel de productividad y competitividad de las empresas;

Financia la ejecución de planes de acción orientados a mejorar los niveles de productividad y competitividad empresarial; y

- Realiza programas de desarrollo empresarial en alianzas con entidades especializadas.

Fuente: **BANCOLDEX**

PROEXPORT

Se encarga de la promoción comercial de las exportaciones no tradicionales, el turismo internacional y la Inversión extranjera en Colombia.

Fuente: **PROEXPORT**

Programa EXPOPYME
<p>Las pequeñas y medianas empresas, de fundamental importancia para diversificación de las exportaciones y el desarrollo económico de Colombia, encuentran en PROEXPORT el Programa EXPOPYME, de asesoría y apoyo integral encaminado a posicionar exitosamente sus productos en los mercados internacionales.</p> <p>Dentro del programa, las empresas reciben capacitación para exportar y elaboran su Plan Exportador, carta de navegación que les permite definir hacia dónde exportar y acceder a los apoyos del Estado para hacerlo.</p> <p>Fuente: Programa EXPOPYME</p>

Fuente: elaboración propia con base en la información institucional

4.3) Instituciones que apoyan a las pequeñas y medianas empresas al nivel internacional y latinoamericano

Así mismo, al nivel internacional, existen instituciones internacionales que brindan apoyo a las pequeñas y medianas empresas agroindustriales como es el caso de Venezuela y Colombia en diferentes áreas, con el fin de fortalecerlas y hacer que sean más competitivas dentro de sus mercados y fuera de ellos. Sucintamente se compilan en el Cuadro N° 6:

Cuadro N° 6 Entidades que brindan apoyo a las PyMEs a nivel internacional

Programa Iberoamericano de Cooperación Interinstitucional para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana empresa, IBERPYME
<p>Impulsa la cooperación ínter empresarial y la asociatividad, que incluye la realización de seminarios y talleres de trabajo para el intercambio de experiencias sobre formas y estrategias de dicha cooperación.</p> <p>Contribuye al fortalecimiento de las instituciones intermedias, públicas y privadas, de apoyo a las PyMEs, a fin de que a través del diseño e instrumentación de programas y acciones, contribuya a elevar su productividad y competitividad.</p> <p>Fuente: iberpymeonline</p>

FUNDES
<p>Promueve la creación y desarrollo sostenible de las Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina.</p> <p>Está presente en diez países de la región y su objetivo es asesorar a las</p>

pequeñas y medianas empresas para fortalecerlas y hacerlas competitivas en el mercado.

Busca fomentar el espíritu emprendedor, identificar obstáculos y desarrollar propuestas, promocionar alianzas estratégicas y consolidación institucional. Al nivel micro busca proporcionar capacitación, asistencia técnica y facilitación del acceso al financiamiento, asociatividad y encadenamiento productivo.

Fuente: FUNDES

Banco Interamericano de Desarrollo, BID

El BID es la principal fuente de financiamiento multilateral para los proyectos de desarrollo económico, social e institucional, así como los programas de comercio e integración regional llevados a cabo en América Latina y El Caribe.

Fuente: Banco interamericano de desarrollo BID

Cámara de Comercio Colombo-Venezolana

Esta cámara busca promover y fortalecer las relaciones económicas, comerciales, turísticas y culturales entre Colombia y Venezuela. Tiene entre sus funciones:

- Fomentar el desarrollo del intercambio y la inversión binacional
- Apoyar la integración latinoamericana, en especial la andina
- Contribuir a la creación de empresas binacionales
- Impulsar iniciativas de todo tipo que contribuyan al desarrollo económico y comercial de los dos países
- Organiza misiones comerciales, de inversión y seminarios especializados orientados a ampliar el conocimiento de asuntos de interés binacional y subregional, generar oportunidades de negocios y fortalecer los nexos de los afiliados con los empresarios y las autoridades de los dos países
- Participa en negociaciones internacionales relevantes para la integración a fin de preservar y profundizar los logros obtenidos en la integración a nivel binacional y andino
- Atiende consultas por medio de bases de datos actualizadas, las Áreas de Servicios y Estudios Económicos permiten a la Cámara ofrecer información comercial y el soporte necesario en temas relacionados con integración, reformas económicas, políticas sectoriales, referencias de exportadores e importadores, trámites de importación y exportación, transporte internacional de mercancías, regímenes de inversión y tránsito aduanero
- Organiza de agendas de trabajo en Colombia y Venezuela

(Fuente: Cámara de Comercio Colombo-Venezolana)

Fuente: elaboración propia con base en la información institucional.

4.4) Tratados internacionales que sostienen Venezuela y Colombia, con implicaciones comerciales y sobre la actividad de las PyMEs

América del Sur es una región que está experimentando profundas transformaciones en los últimos años. El consenso en entorno a las políticas económicas de orientación de mercados que la caracterizó durante la década de 1990 es ahora apenas un recuerdo, en un escenario de cambios políticos y aparición de nuevos liderazgos que están estremeciendo las estructuras políticas y económicas de los diversos países sudamericanos (Briceño y Heinrich, 2006). Según estos autores, las relaciones internacionales se desarrollan en un escenario nuevo y en permanente evolución. De igual forma la regionalización e integración son procesos de vital importancia. Es por esta razón que tanto Venezuela como Colombia han visto la necesidad de buscar alternativas de asociación comercial que les permitan seguir creciendo en el mercado nacional e internacional y cerrar tratados comerciales que le permitan tener un fortalecimiento comercial, con sus países vecinos y con el resto de mundo.

a) Caso de Venezuela

Los tratados comerciales internacionales que Venezuela ha firmado con países vecinos le han permitido tener una alternativa comercial para las pequeñas y medianas empresas agroindustriales, que podrán llevar sus productos a estos mercados. Las empresas pueden ser competitivas en la medida en que sus productos y sus precios se adecúen a los requerimientos de los mercados relevantes y que puedan mantener su rentabilidad, lo que debía ser la preocupación de todas las empresas que van de la mano con el mercado (Briceño y Heinrich, 2006).

Venezuela ha firmado diversos acuerdos comerciales y de integración que implican, por una parte, oportunidades como Estado y para las empresas en ella radicadas; por la otra, enfrentarse a unas condiciones de competencia y de respeto a una serie de reglas, mecanismos de control y de solución de

diferencias, así como a una institucionalidad extranacional. Entre ellos destacan:

a.1) El Mercado Común del Sur, MERCOSUR

El MERCOSUR ha sido una de las iniciativas de integración regional que mas expectativa ha creado en América Latina. Nació inicialmente como una prolongación de la integración y cooperación bilateral de Argentina y Brasil en la década de 1980. Con la firma del Tratado de Asunción que suscribieron Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay el 26 de marzo de 1991 se creó oficialmente, como uno de los proyectos internacionales más relevante en que se encuentran comprometidos esos países.

Los cuatro Estados que conforman el MERCOSUR (más Venezuela, a falta de la ratificación como Miembro Pleno) comparten una comunión de valores que encuentra expresión en sus sociedades democráticas, pluralistas, defensoras de las libertades fundamentales, de los derechos humanos, de la protección del medio ambiente y del desarrollo sustentable, así como su compromiso con la consolidación de la democracia, la seguridad jurídica, el combate a la pobreza y el desarrollo económico y social en equidad (Briceño y Heinrich, 2006).

En este marco los gobiernos de los Estados socios del MERCOSUR reconocen el rol central que tienen la convergencia y la coordinación macroeconómica para avanzar profundamente en el proceso de integración. Con ello buscan adoptar políticas fiscales que aseguren la solvencia fiscal y de políticas monetarias que garanticen la estabilidad de precios. Los Estados socios, con el objetivo final de profundizar el camino hacia la conformación del MERCOSUR, decidieron priorizar el tratamiento de temas como acceso al mercado, agilización de los trámites en frontera (plena vigencia del programa de Asunción); los incentivos a las inversiones, a la producción, a la exportación, incluyendo las zonas francas, admisión temporaria y otros regímenes especiales; el arancel externo común; la defensa comercial y de

la competencia; la solución de controversias; la incorporación de la normativa MERCOSUR; el fortalecimiento institucional del bloque y las relaciones externas.

En fecha 04/07/2006, los presidentes de Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela suscribieron en Caracas el Protocolo de Adhesión de esta última al MERCOSUR. Esto constituye una nueva etapa, importante para la consolidación del proceso de integración, permitiendo la concreción de un hecho histórico a través de la primera ampliación del Mercado Común del Sur. La República Bolivariana de Venezuela desarrollará su integración en el MERCOSUR de conformidad con los compromisos derivados de este protocolo: gradualidad, flexibilidad y equilibrio, reconocimiento de las asimetrías y tratamiento diferencial, así como los principios de seguridad alimentaria, medios de subsistencia y desarrollo rural integral (Briceño y Heinrich, 2006).

a.2) La Alternativa Bolivariana para Las Américas, ALBA

La Alternativa Bolivariana para América Latina y El Caribe (ALBA) es una propuesta de integración que escapa a los sistemas convencionales. El ALBA enfatiza en la lucha contra la pobreza y la exclusión social y, por lo tanto según sus creadores, expresa los intereses de los pueblos latinoamericanos. El ALBA se fundamenta en la creación de mecanismos para crear ventajas cooperativas entre las naciones que permitan compensar las asimetrías existentes entre los países del hemisferio. Se basa en la cooperación de fondos compensatorios para corregir las disparidades que colocan en desventaja a los países débiles frente a las primeras potencias. Por esta razón la propuesta del ALBA le otorga prioridad a la integración latinoamericana y a la negociación en bloques sub-regionales, abriendo nuevo espacio de consulta para profundizar el conocimiento de posiciones e identificar espacios de interés común que permitan constituir alianzas estratégicas y presentar posiciones comunes en el proceso de negociación.

Sus principios rectores son: i) la oposición a las reformas de libre mercado, basado en el argumento que las medidas de libre mercado no han logrado irradiar bienestar colectivo a sus ciudadanos; y ii) no limitar la acción reguladora del Estado en beneficio de la liberación económica y armonizar la relación Estado-mercado, justificado en la idea que el libre mercado no ha garantizado el crecimiento económico y desarrollo. Según lo expone su máximo defensor, esta relación debe determinarse bajo condiciones muy particulares y contextos muy concretos (Chávez, 2003; en Linares, 2007).

Buena parte de los principios rectores del ALBA encajan en el modelo de desarrollo endógeno como una nueva visión para superar los obstáculos y debilidades de desarrollo endógeno como una nueva visión para superar los obstáculos y debilidades que, para algunos, representa el proyecto de negociación ALCA, al introducir un conjunto de estrategias orientadas a producir cambios en las condiciones negativas que imperan para el logro de una integración continental (Briceño y Linares, 2005). Por ahora, desde el punto de vista operativo, es un acuerdo en gestación sin mayores resultados concretos.

b) Caso de Colombia

Colombia ha firmado varios convenios de integración económica que han permitido el fortalecimiento del comercio Colombiano, especialmente con países vecinos como Venezuela, México, Estados Unidos, así como con el resto de Latinoamérica. Con ello busca el desarrollo de sus políticas comerciales y la ampliación de sus mercados. Con esta orientación ha firmado recientemente los siguientes acuerdos:

b.1) Tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos

Es un acuerdo mediante el cual Colombia busca reglamentar de manera comprehensiva sus relaciones comerciales con Estados Unidos, con

el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social. Este tratado contiene normas y procedimientos tendientes a garantizar que los flujos de bienes, servicios e inversiones entre estos dos países se realicen sin restricciones injustificadas y en condiciones transparentes y predecibles. Entre los objetivos perseguidos se encuentran: i) promover las condiciones para una competencia justa; ii) incrementar las oportunidades de inversión; iii) proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual; iv) establecer procedimientos eficaces para la aplicación del TLC y para la solución de controversias; v) fomentar la cooperación bilateral, regional y multilateral, entre otros; y vi) eliminar barreras al comercio entre Colombia y Estados Unidos, estimulando el desarrollo económico y dando a cada país signatario igual acceso a sus respectivos mercados.

Con este y otros acuerdos de libre comercio Colombia espera múltiples beneficios, no solamente de tipo comercial, sino con implicaciones positivas para la economía en su conjunto. Entre ellos deben mencionarse: i) el aumento de la tasa de crecimiento económico, del nivel de ingreso per cápita y del bienestar de la población; ii) la expansión significativa de las exportaciones, en particular de las no tradicionales; iii) el aumento de la competitividad de las empresas colombianas, gracias a la posibilidad de disponer de materias primas y bienes de capital (maquinaria) a menores costos; iv) la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora y del incremento de la competitividad; v) la mayor diversificación en la composición sectorial del comercio exterior colombiano; vi) un flujo significativo de nueva inversión extranjera, con repercusiones favorables en el volumen de exportaciones, la generación de empleo y la transferencia de tecnología; vii) aumentos en la productividad, gracias a la liberalización del comercio de servicios; ix) la nivelación de las condiciones de competencia frente a terceros países que han logrado ventajas de acceso a mercados importantes mediante la firma de acuerdos de libre comercio con Brasil,

Argentina, Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea; x) la modernización de las entidades vinculadas al comercio exterior y con ello disminución de los costos de transacción gracias a una mayor eficiencia en las operaciones y procedimientos; y xi) una mejor preparación del país, tanto en el ámbito institucional como en el productivo, para insertarse en la economía global y para profundizar las relaciones con otros socios comerciales en procesos y organizaciones como el ALCA y la OMC.

Entre los temas involucrados en el marco de esas negociaciones se encuentra la agricultura, un sector muy importante en la economía colombiana. Las negociaciones de la mesa de agricultura buscan que los productos agropecuarios se puedan vender en el exterior sin aranceles ni trabas administrativas, así corregir las medidas que generan “distorsiones” al comercio de estos productos, como ocurre el caso de los subsidios.

c) Caso de los tratados de integración que sostienen Venezuela y Colombia con otros países

En este apartado se listan los principales acuerdos de los que ambos países forman parte de manera conjunta:

c.1) La Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI

Es un organismo intergubernamental que asocia a doce países miembros de América Latina, a saber: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Se formó el 12/08/1980, con la firma del tratado de Montevideo por parte de los países de América del Sur y México. Posteriormente, en 1960, se firmó el primer tratado de Montevideo por el cual se establecía la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), en una época en la que los países latinoamericanos comerciaban principalmente con Europa y Estados Unidos. Luego, en 1980, los Gobiernos de los primeros países modificaron el viejo tratado y suscribieron el nuevo Tratado de Montevideo (TM-80).

Finalmente, el 12/08/1999, Cuba se incorporó como el 12º miembro de la asociación.

La ALADI se creó con el propósito de reducir y eliminar gradualmente las trabas al comercio recíproco de sus países miembros; para impulsar el desarrollo de vínculos de solidaridad y cooperación entre los pueblos latinoamericanos; para promover el desarrollo económico y social de la región en forma armónica y equilibrada a fin de asegurar un mejor nivel de vida para sus pueblos; para renovar el proceso de integración latinoamericano y establecer mecanismos aplicables a la realidad regional, mediante el otorgamiento de preferencias arancelarias regionales, acuerdos regionales y los llamados acuerdos de alcance.

En este escenario, para encontrar medidas de corrección e impulsados por las exigencias de crear fuentes alternativas de empleo para una población con una de las tasas más altas de crecimiento (estimadas en 2,6%), los Gobiernos latinoamericanos iniciaron planes de industrialización para atender las necesidades de abastecimiento en bienes duraderos de consumo y bienes de capital. Este objetivo, unido al interés de captar mayores inversiones destinadas al desarrollo del parque industrial, obligaba a que los pequeños mercados se ampliaran, de manera que se redujeran y se elevara el rendimiento costos con la producción masiva, permitiendo mejores posibilidades de competencia.

c.2) El Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA

El propósito de EE.UU. desde siempre fue el crear un área de libre comercio en toda América (con la excepción de Cuba, por razones obvias). A diferencia de sus predecesores, no se trataba de un proceso por etapas, progresivo, si no de una sola vez. Esto ocurriría a partir de su firma, prevista en diciembre de 2005, con lo cual a partir del 1º de enero de 2006 cada uno de los países firmantes debía abrir sus fronteras y sus respectivas aduanas, a los bienes y servicios producidos en los demás países del área y a los

flujos de inversiones y tecnologías de los demás países signatarios, en todas las actividades económicas, incluyendo la educación y los servicios públicos (Briceño y Linares, 2005). No obstante, esto no ha ocurrido. Más han sido las trabas encontradas, particularmente la resistencia de gobiernos como el de Venezuela, Bolivia y más recientemente Ecuador. Como consecuencia, el gobierno de EE.UU. ha abandonado progresivamente la idea de una ALCA global, centrando los esfuerzos en materializar ALC con países o grupos de países. Es el caso de los acuerdos de libre comercio con Colombia y con el Mercado Común Centroamericano (MCCA).

c.3) El Grupo de los Tres, G-3

Este acuerdo tiene características especiales dado que los países que lo conformaron forman parte, a su vez, de acuerdos comerciales con objetivos más amplios: hasta el 2006, Venezuela y Colombia de la CAN; y en vigencia, México del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, NAFTA por sus siglas en inglés).

El Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres fue suscrito por los gobiernos de estas tres naciones como un acuerdo de alcance parcial de complementación económica. Surgió en 1989 en San Pedro Sula, Honduras, en el marco de la quinta conferencia ministerial entre los países de Centroamérica, los Estados miembros de la entonces Comunidad Económica Europea y los países del Grupo de Contadora, cuya misión de pacificación para Centroamérica llegaba a su término. Luego de varios años de negociaciones, el acuerdo entre México, Colombia y Venezuela se firmó el 13 de junio de 1994 en Cartagena de Indias, Colombia y entró en vigor el 01/01/1995. Se basaba, de manera similar a los acuerdo de la OMC, en los principios de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia. Buscaba así estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes, eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios, promover las condiciones de competencia leal, aumentar las

oportunidades de inversión, proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual, así como crear procedimientos eficaces para la ampliación y cumplimiento del tratado y propiciar relaciones equitativas entre las partes, reconociendo los tratos diferenciales por categoría de país establecidos en la ALADI.

Como bloque, el G-3 representaba un mercado de más de 160 millones de compradores y establecía reglas claras y permanentes para el intercambio comercial, contribuyendo de esta forma al incremento del comercio y de la inversión. Constituyó en su momento un mercado importante para cada uno de sus miembros y una alternativa válida en sus respectivas políticas de inserción internacional. Recientemente (año 2007), de forma análoga a lo que sucedió en el caso de la CAN, el gobierno de Venezuela formalmente renunció a su membresía del G-3. Esto supuso una liquidación de facto de grupo integracionista.

c.4) La Organización Mundial del Comercio OMC

Venezuela y Colombia también son parte de la OMC, organismo que se encarga de brindar pautas para el comercio internacional entre sus países miembros (149 en septiembre del 2007). Es esencialmente un escenario al que acuden los gobiernos miembros para tratar de resolver las controversias comerciales que tienen entre sí. Es en buena medida resultado de las negociaciones celebradas en el período 1986-1994 del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), en el marco de la llamada Ronda Uruguay. La OMC es actualmente el foro de nuevas negociaciones en el marco del “Programa Doha para el Desarrollo” (o Ronda Doha, Qatar), iniciada en 2001.

Su núcleo está constituido por los acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que obligan a los

gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Aunque negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar a cabo sus actividades, permitiendo al mismo tiempo a los gobiernos lograr objetivos sociales y ambientales (FAO, 2007).

El propósito primordial del sistema es ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables. Esto significa en parte la eliminación de obstáculos. También significa asegurar que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en todo el mundo, dándoles la seguridad de que las políticas no sufrirán cambios abruptos. En otras palabras, las normas tienen que ser “transparentes” y previsibles (FAO, 2007).

Los Acuerdos de la OMC abarcan una gran variedad de actividades: agricultura, textiles y vestido, servicios bancarios, telecomunicaciones, contratación pública, normas industriales y seguridad de los productos, reglamentos sobre sanidad de los alimentos, propiedad intelectual y muchos temas más. Ahora bien, todos estos documentos están inspirados en varios principios simples y fundamentales que constituyen la base del sistema multilateral de comercio. En cuanto a la agricultura se trataba de alcanzar mercados más equitativos para los agricultores. Estos pueden resumirse, luego de la ronda Uruguay, en tres elementos clave: acceso a mercados, reducción de todas las formas de subvención a las exportaciones, reducción sustantiva de las ayudas internas para los agricultores y otras medidas (como las sanitarias y fitosanitarias) (FAO, 2007).

Aunque el GATT original se aplicaba al comercio de productos agropecuarios, tenía diversos resquicios. Por ejemplo, permitía que los países utilizaran algunas medidas no arancelarias, como los contingentes de importación, y que concedieran subvenciones. El comercio de productos agropecuarios acabó por estar muy distorsionado, especialmente por la

utilización de subvenciones a la exportación que normalmente no se hubieran autorizado para los productos industriales. La Ronda Uruguay produjo el primer acuerdo multilateral dedicado al sector. Fue un primer paso importante hacia el orden, una competencia leal y un sector con menos distorsiones. Su aplicación se extendía a lo largo de un período de seis años, a partir de 1995 (10 años para los países en desarrollo, que aún lo están aplicando). El Acuerdo de la Ronda Uruguay incluía un compromiso de proseguir la reforma por medio de nuevas negociaciones. Las mismas, según lo prescrito en el acuerdo sobre la Agricultura de 1995, se iniciaron en 2000 (como se ha mencionado, la actual Ronda de Doha).

c.5) La Comunidad Andina de Naciones, CAN⁴

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. Como acuerdo, la CAN ha llevado a cabo una integración comercial caracterizada por: zona de libre comercio, arancel externo común, normas de origen, competencia, normas técnicas, normas sanitarias, instrumentos aduaneros, franjas de precios, sector automotor y liberalización del comercio de servicios.

En el campo de las Relaciones Externas, la CAN mantiene: negociaciones con el MERCOSUR, con Panamá, con Centroamérica y con la CARICOM; Relaciones con la Unión Europea, Canadá y EE.UU.; participa en el ALCA y en la OMC y todos los países miembros tienen una Política Exterior Común. Así mismo ha realizado notorios esfuerzos para conseguir

⁴ Venezuela se separó de la CAN en el 2006, si bien todavía están vigentes algunas obligaciones (compromisos) que se derivan de la membresía de Venezuela en la CAN. De acuerdo con la normativa de la CAN, parte de las disposiciones del acuerdo -en particular en lo que a preferencias comerciales se refiere- se mantienen en vigencia durante cuatro años luego de la salida formal de un país socio.

una integración física y fronteriza en materia de transporte, infraestructura, desarrollo fronterizo y telecomunicaciones, y también una integración cultural, educativa y social. Como Mercado Común ejecuta tareas de coordinación de políticas macroeconómicas, propiedad intelectual, inversiones, compras del sector público y una política agropecuaria común (la PACA).

Como mecanismo de integración, la CAN tiene como propósitos: i) la promoción del desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros en condiciones de equidad; ii) la aceleración del crecimiento por medio de la integración y la cooperación económica y social; iii) el impulso de la participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano; iv) el mejoramiento persistente en el nivel de vida de sus habitantes.

En el caso particular de esta investigación debe mencionarse que la CAN, para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, creó un sistema de garantías. Éste tiene por objetivo estudiar las problemática de las PyMEs de los países miembros, para coadyuvar a su fortalecimiento. Se busca así busca promover, estimular y potenciar la innovación tecnológica y su incorporación a los procesos productivos, para coadyuvar en la elevación de las capacidades competitivas de las pequeñas y medianas empresas de diversos sectores, como vía para alcanzar los estándares exigidos por los mercados mundiales y contribuyendo así, a la superación de la inequidad social y a la creación de bienestar de la sociedad andina en general.

Para alcanzar dichos objetivos se plantea la necesidad de: i) promover una mayor integración e interrelación entre los agentes económicos y sociales participantes en los procesos de innovación tecnológica: centros académicos, centros de investigación y desarrollo, empresas, gobiernos nacionales y locales, entes financieros, usuarios y consumidores; ii) la consolidación de los Sistemas Nacionales de Innovación y conformación del Plan o Programa Andino de Innovación Tecnológica (PAITEC); iii) promover

el establecimiento de una visión compartida sobre conceptos y estrategias de estímulo a la innovación, que contribuya a la inserción de la sociedad andina en la “sociedad del conocimiento”; iv) realizar estudios que aporten nuevos elementos para la mejor comprensión de los procesos de innovación; v) determinar arreglos institucionales de coordinación de los diversos agentes económicos y sociales participantes en esfuerzos de Innovación sobre los estados miembros, su nivel de desarrollo, sus potencialidades y los proyectos científicos y tecnológicos en marcha, así como el desarrollo de programas de competitividad; vi) establecer un sistema de información y base de datos, que incluya estadísticas, datos macroeconómicos, información institucional e individuos, con el fin de que sirva como base para la investigación y desarrollo de nuevas políticas de innovación y competitividad y conduzca al establecimiento de una Red Institucional de Programas y Centros de Innovación; vii) organizar seminarios, talleres y teleconferencias que propendan a la discusión y profundización de aspectos conceptuales y estratégicos vinculados con la innovación; y viii) identificar oportunidades de cooperación sobre innovación tecnológica.

Así mismo, existe un Comité subregional de la pequeña y mediana empresa industria. El mismo está integrado por dos representantes de los organismos gubernamentales encargados de la planificación y la política industrial, de los gremios y entidades de promoción y desarrollo de las PyMEs en los países miembros. Es el responsable de establecer los mecanismos de coordinación y cooperación que sean necesarios para alcanzar los siguientes objetivos: i) promoción del desarrollo y fortalecimiento de la Pequeña y Mediana Industria; ii) propiciar la armonización de políticas de fomento y la cooperación horizontal en programas de apoyo a las PyMEs; iii) propender a una participación más activa de la Pequeña y Mediana Industria en el proceso de integración; y iv) establecer un mecanismo de coordinación para la ejecución del programa subregional de apoyo a la pequeña y mediana industria.

Es también responsable de la ejecución de políticas para facilitar el acceso al crédito, mediante el Sistema Andino de Garantías para las PyMEs. Éste, como se ha mencionado antes, es un mecanismo comunitario orientado a articular y fortalecer los esfuerzos que en materia de garantías vienen haciendo los países andinos. Mediante el establecimiento de un mecanismo andino de reafianzamiento de garantía podrán liberarse recursos de capital a nivel nacional con objeto de apalancar el otorgamiento de nuevas garantías, con los consiguientes beneficios para la PyME de la región.

Los objetivos que se perseguían originalmente con la constitución de este Sistema eran: i) apoyar, promover y asesorar el desarrollo de la PyME, facilitando el acceso a la financiación, mediante el otorgamiento de garantía a aquellas empresas que llenen los criterios de clasificación de la PyME en la Comunidad Andina; ii) promover la mayor participación de la PyME en el proceso de integración; iii) apoyar la creación de los Sistemas Nacionales de Garantía de Bolivia y Ecuador; iv) fortalecer los sistemas nacionales de garantía de los países de la Comunidad Andina, mediante la creación de un Mecanismo Andino de Reafianzamiento, sostenible y eficiente, con muy bajos costos operativos; v) diversificar el riesgo de los entes nacionales mediante el Mecanismo Andino de Reafianzamiento, dando mayor y mejor utilización a los recursos financieros de las entidades de garantía, dentro del marco de la integración comunitaria; vi) propiciar que los organismos de control financiero de los países miembros flexibilicen el nivel de provisiones requerido para los créditos a la PyME que se encuentren respaldados por garantías otorgadas por instituciones nacionales de garantía; vii) lograr que las instituciones nacionales de garantía se liberaran de la obligación de constituir provisiones específicas sobre la porción cedida del riesgo así como los requerimientos de patrimonio técnico, cuando exista cesión de riesgos mediante mecanismos de retrogarantía, reafianzamiento o reaseguro; viii) impulsar la cooperación técnica e intercambio de información entre los

Sistemas Nacionales de Garantía; y ix) coordinar el intercambio de experiencias entre las instituciones de garantía integrantes de los Sistemas Nacionales de Garantía de Colombia, Perú, Venezuela y los sistemas o entes que se crearan en Bolivia y Ecuador.

Finalmente es importante destacar que existe también un Estatuto Andino de la PyME, en el marco del cual expresamente se permite el desarrollo y promoción de la PyME, para proveer la adopción de instrumentos económicos y legales para un entorno favorable y que faciliten procesos de diálogo y consulta entre los sectores privado y público involucrados en su desempeño. Se supone que en él se establecerían los parámetros para la elaboración de políticas de fomento y desarrollo de la PyME en los países andinos, para alcanzar los siguientes: i) identificar los temas prioritarios a desarrollar para favorecer el crecimiento y mejorar los niveles de competitividad y complementariedad de la PyME andina; ii) articular propuestas de políticas, programas e instrumentos de promoción y desarrollo de la PyME, en áreas de interés común, que permitan el crecimiento sostenido y sostenible de los sectores productivos de bienes y servicios de los países miembros; iii) promover la participación de los actores públicos y privados involucrados en el tema de la PyME, de manera de articular esfuerzos y concretar iniciativas; y iv) promover la armonización de los criterios de clasificación de la PyME de los países miembros para facilitar la implementación de políticas comunitarias.

El último elemento a mencionar dentro de lo previsto en la CAN es la innovación tecnológica necesaria para fortalecimiento de las PyMEs. El proceso de globalización somete a las economías andinas a un conjunto de retos, situación que obliga a revisar las estrategias de desarrollo nacional orientadas a superar la dependencia y la consiguiente pérdida de mercados. Esta situación es producto de las diferencias en las capacidades de generación de conocimiento entre nuestros países y países desarrollados y su eventual transformación de innovaciones que contribuyan a elevar el valor

agregado de los bienes y servicios producidos por las empresas radicadas en estos países.

4.5) La institucionalidad binacional fronteriza

Tanto Colombia como Venezuela han creado para su frontera común una importante institucionalidad binacional. Uno de los organismos de esta índole es la Comisión Presidencial de Integración y Asuntos Fronterizos Colombo-Venezolanos, la COPIAF. Su origen se remonta al año 1989, cuando fue creada por los Presidentes Virgilio Barco y Carlos Andrés Pérez, encargo específico de estudiar y preparar los acuerdos específicos relativos al desarrollo económico y social de las áreas fronterizas.

Antes de ésta, en marzo de 1987 el Parlamento Andino creó, mediante la Decisión 184, la Asamblea Regional Fronteriza (ARF), integrando en torno a temas de interés fronterizo compartido a los órganos legislativos del departamento Norte de Santander, en Colombia, y el estado Táchira, en Venezuela. También constituyeron evidencia de la voluntad de avanzar hacia metas superiores en la integración fronteriza colombo-venezolana, las propuestas de la década de 1980 para aprobar un régimen de Empresas Multinacionales de Integración Fronteriza (EMIF) y para crear un Consejo de Planificación y Desarrollo de la Frontera Colombo-Venezolana.

No obstante lo señalado, es realista precisar que el tratamiento de la agenda de la integración fronteriza colombo-venezolana, en un entorno signado por la reciente crisis política que ha afectado algunos componentes de la relación bilateral, deberá retomar en los próximos meses un ritmo más dinámico.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Una vez realizada la revisión documental, aplicados los instrumentos de recolección de datos y procesados éstos mediante las técnicas descritas en el Capítulo III, los resultados y hallazgos obtenidos fueron analizados con el fin realizar una comparación sobre la situación actual y las perspectivas de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales venezolanas y colombianas en cuanto al apoyo que reciben por parte del Estado y a las estrategias utilizadas para mantenerse en un mercado cada vez más globalizado.

1) Resultados del estudio de campo

La investigación de campo sobre la que se centra fundamentalmente el presente capítulo sentó en la primera parte sus bases al identificar la situación actual de las agroindustrias en la frontera Colombo-Venezolana, así como el nivel de conocimiento acerca de las normativas de orden jurídico-legal e institucional que rigen su constitución y funcionamiento y de las entidades gubernamentales y privadas que brindan apoyo a las pequeñas y medianas empresas agroindustriales venezolanas y colombianas en la frontera, extensamente caracterizadas y presentadas a los largo del capítulo IV. Así mismo, en la segunda parte, se intentaron identificar los beneficios fiscales, el entorno económico en el que se desenvuelven y las estrategias adoptadas por las pequeñas y medianas empresas agroindustriales del área en cuestión para enfrentar las nuevas condiciones del mercado.

La presentación de estos resultados se realizó de acuerdo con los objetivos específicos de la investigación, en los que se muestra la opinión de expertos venezolanos y colombianos con el propósito de dar respuesta a

todos aquéllos (Anexo N° 1, especificados en el formato del instrumento utilizado en la recolección de información primaria).

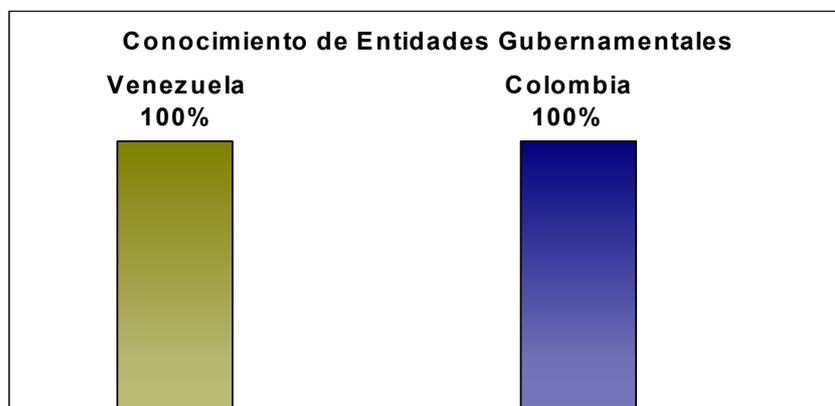


Gráfico 1

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

En el Gráfico N° 1 se presentan los resultados relacionados con el nivel de conocimiento de los actores en relación con la existencia de entidades públicas que apoyen a las pequeñas y medianas empresas agroindustriales tanto en Colombia como en Venezuela. De acuerdo con las respuestas obtenidas, en Venezuela 100% de los expertos conoce de la existencia de entidades gubernamentales que le brinden apoyo a las PyMEs agroindustriales. En esta nación los organismos oficiales creados para tal fin dan apoyo a iniciativas de carácter micro-empresarial, que se dedican al fortalecimiento de las cooperativas y las pequeñas y medianas empresas. Cuando se indagó sobre el por qué de estas respuestas, los entrevistados señalaron que estas empresas pueden tener acceso a los créditos bancarios a tasas preferenciales, pues a través de las oficinas regionales se les facilita el acceso a los créditos y asesoría técnica.

De manera análoga se identificó que en el caso de Colombia 100% de los entrevistados también conoce de la existencia de entidades gubernamentales que brindan apoyo a las PyMEs agroindustriales (Gráfico

Nº 1). Según manifestaron los entrevistados, la existencia de ese apoyo se percibe en señales tales como el hecho que se proporcionen incentivos para las pequeñas y medianas empresas agroindustriales a través de créditos con tasas de interés bajas y con periodos de gracia; igualmente a través de las incubadoras de empresas, ya que constituyen una fuente de generación de empleo pues utiliza insumos agrícolas de los cuales agregan valor por medio de procesos de transformación, simples o complejos, contribuyendo a satisfacer necesidades básicas alimentarias y poder utilizar a posteriori alimentos de cosechas estacionales. Esto se aprecia de manera especial en el entorno de cadenas productivas, ya que los sectores que se encuentran encadenados se ven favorecidos en aspectos como la disminución de aranceles, estímulos en el aumento de cultivos, entre otros. También los gobiernos nacionales y locales dan impulso al sector objeto de estudio, planificando y realizando eventos para comercialización de productos de este tipo de empresas, tanto al nivel nacional como internacional. De igual manera el gobierno nacional de Colombia ha creado fondos y programas para apoyo al micro, pequeño y mediano empresario.

Cuadro 7
Entidades gubernamentales que brindan apoyo a las PyMEs agroindustriales, por país, año 2007

Venezuela	Colombia
Ministerio de Ciencia y Tecnología FONDAFA FONPYME Fondo Nacional de Garantías INIA	Ministerio de Agricultura y Desarrollo Ministerio de Comercio Exterior Gobernaciones Alcaldías Proexport FONPYME Incubadoras de empresas Banco Agrario de Colombia Instituto Nacional de Aprendizaje, SENA

Fuente: elaboración propia, con base a datos obtenidos de la investigación

Las entidades gubernamentales más reconocidas por los entrevistados se mencionan en el Cuadro N° 7. Según los entrevistados, en Venezuela existen entidades como el Fondo Nacional de Garantías Recíprocas para la pequeña y mediana empresa, que les brindan a las PyMEs apoyo financiero. El Instituto Nacional de Investigaciones Agrícolas (INIA) brinda además apoyo y asesorías a quienes se lo soliciten, específicamente en aspectos relacionados con el ámbito agrícola. Por su parte, en Colombia, las incubadoras de empresas son un gran potencial que brinda oportunidades a jóvenes emprendedores con ganas de crear su propio negocio; a través de ellas tiene la oportunidad de mostrar su idea y, en caso de ser seleccionada, el gobierno le asigna los recursos para su creación o expansión.

Cuadro 8
Entidades privadas que brindan apoyo a las PyMEs agroindustriales,
por país, año 2007

Venezuela	Colombia
FEDECÁMARAS Bancaribe Empresas Polar Fundación de Ideas CAF	Banco de la Mujer Empresas Bavaria COOMEVA

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Por otro lado, cuando se indagó sobre el conocimiento acerca de la existencia de entidades del sector privado que apoyan al sector de la PyMEs en estos dos países, los encuestados nombraron algunas entidades que no se habían identificado en la primera fase de la investigación. La totalidad de organismos de carácter privado enumerados en ambos casos se recogen en el Cuadro N° 8, destacando la existencia de un mayor número de ellas en el caso venezolano. También llama la atención que en este último caso se mencione la Corporación Andina de Fomento (CAF) como una entidad

privada, por tratarse más de un organismo de carácter multilateral; además, no se menciona en el caso colombiano.

Debe añadirse en este punto que en Venezuela las instituciones bancarias están actualmente obligadas, por ley, a dedicar parte de su cartera de créditos a las PyMEs (a través de las denominadas “gavetas” o carteras, porcentaje exclusivamente destinados a sectores o actividades específicas como la agricultura, crédito hipotecario, PyMEs, entre otras). Otro organismo es FEDECAMARAS-Táchira, que desarrolla como parte de sus actividades una serie de cursos de capacitación para los microempresarios. Otra institución es la Fundación Banco Provincial (del grupo español BBVA), la que ofrece cursos de capacidad para la formación de microempresarios. También existe una iniciativa del Banco Caribe, organización que motorizó la creación de BANGENTE, en la búsqueda de contribuir al éxito económico de la gente emprendedora dedicada a la actividad productiva lícita de la micro y la pequeña empresa en Venezuela. Por su parte en Colombia, Empresas Bavaria realiza convocatorias y previo estudio del proyecto, asigna recursos (mediante la CBIA) para la creación de nuevas empresas (Cuadro N° 8).

En relación con la posición de los actores sobre si deben o no existir estímulos (incentivos) estatales para la creación y fortalecimiento de las PyMEs en ambos países, las respuestas de los entrevistados fueron disímiles en cada país (Gráfico N° 2). En el caso de Venezuela, 60% de los entrevistados considera que sí deben ser incentivadas las pequeñas y medianas empresas agroindustriales desde el Estado; sin embargo, el 40% sostiene exactamente lo contrario. Cuando las respuestas fueron afirmativas, las razones esgrimidas fueron principalmente las siguientes: i) porque las PyMEs representan un factor para potenciar el sector secundario y pueden hacer que la incorporación en este sector de mano de obra y producción en serie estimule el crecimiento de este sector y diversifique su economía; por ello se requiere mayor apoyo del Estado; ii) porque la empresa en sus inicios necesita incentivos para poder ser competitiva; los incentivos pueden ser de

tipo fiscal, como la reducción o eliminación del impuesto, o del tipo proteccionista, a través de la colocación de barreras arancelarias a los productos que compiten con las empresas agroindustriales nacionales.

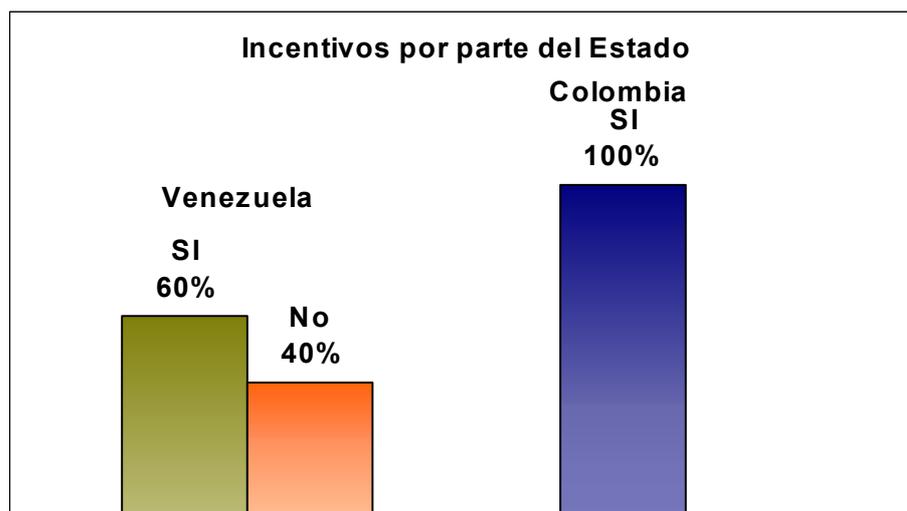


Gráfico 2

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Cuando las respuestas fueron negativas, se infirió que lo que se debe incentivar son los procesos que permitan formar nuevos empresarios, incentivar los procesos de emprendimiento y de aprovechamiento del *Know How*, es decir, de las potencialidades humanas y de recursos productivos (locales) de las zonas fronterizas. Los incentivos también deben estar orientados a través de los procesos educativos y formativos, pero no se deben basar en incentivos de tipo económico, porque en el largo plazo resultarían ineficientes.

En el caso Colombiano, 100% de los entrevistados estuvo de acuerdo con la necesidad de ofrecerse incentivos por parte del Estado hacia las PyMEs agroindustriales. Consideran que deben ser incentivadas a través de: i) capacitación técnica permanente; ii) créditos a muy bajas tasas y de un acompañamiento permanente e individualizado; iii) especialmente, a través

de la creación de incentivos tributarios, de incentivos para generación de empleo, de incentivos para lograr importación de maquinaria y tecnología, en condiciones más favorables y para alcanzar la reconversión industrial. En opinión de los actores existen en la actualidad un ambiente favorable al respecto, palpable en iniciativas a través de la cuales se busca construir cadenas productivas que fortalezcan su capacidad de gestión y negociación. También es especialmente visible en el área de transferencia de tecnología, créditos a bajos intereses para el establecimiento de alianzas productivas, entre otros (Gráfico N° 2).

En cuanto a los incentivos fiscales-tributarios que deberían implementarse a los efectos de potenciar las PyMEs, los expertos venezolanos y colombianos no evidenciaron claridad en sus respuestas, si bien en términos relativos las opiniones se orientaron más o menos en sentido contrario, si se comparan para los casos de un país con respecto al otro. Esto es particularmente evidente en el caso de la exoneración total del IVA (Gráfico N° 3).

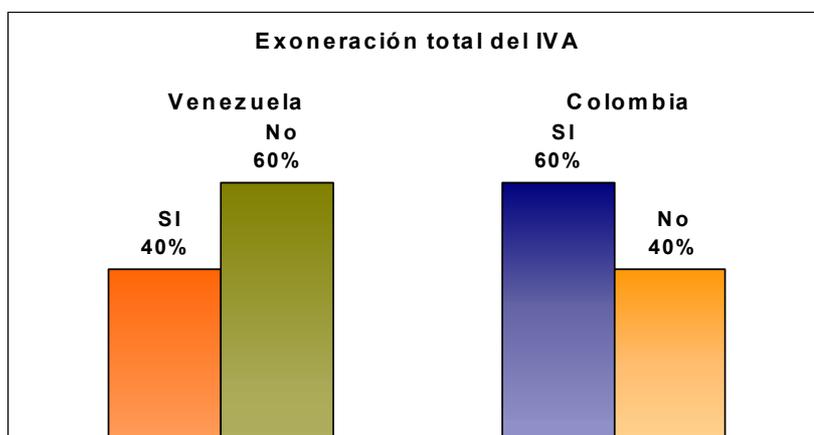


Gráfico 3

Fuente: elaboración propia con base en datos obtenidos de la investigación

Como puede observarse, 60% de los entrevistados señaló que en Venezuela no debía otorgarse a las PyMEs la exoneración total de la alícuota

del IVA, mientras que 40% considera que sí debería implementarse. En el caso Colombiano, 60% de los entrevistados consideró que debería implementarse la exoneración total del IVA, en tanto 40% restante señala que no debe implementarse la exoneración total de la alícuota del IVA (Gráfico N° 3).

Los entrevistados en Venezuela parecen compartir más la idea de adoptar una exoneración parcial de la alícuota del IVA, idea que apoya 80% de ellos como parte de un beneficio fiscal (*versus* el 20% que considera que no debería se implementado este beneficio en el caso de las PyMEs agroindustriales del país). En el caso Colombiano ocurre al contrario, pues 60% de los entrevistados considera que no debe implementarse la exoneración parcial de la alícuota del IVA (*versus* 40% considera que sí debe hacerse) (Gráfico N° 4).

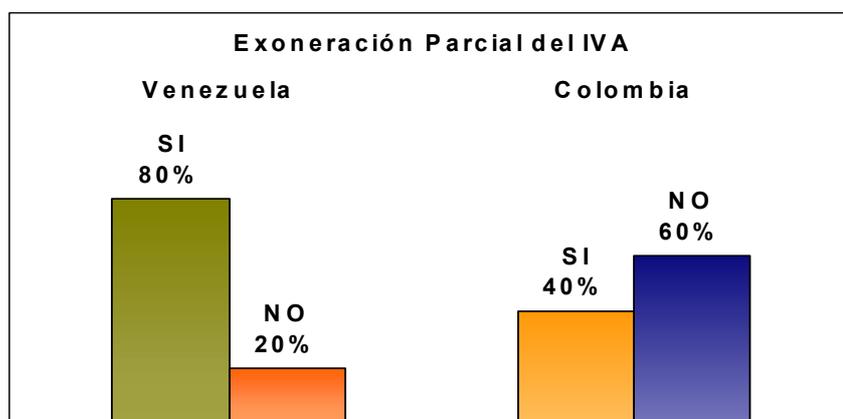


Gráfico 4

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

De las respuestas anteriores se puede inferir que en ambos países, aún cuando sus sistemas tributarios se hayan consolidado en espacios temporales distintos, los empresarios y los académicos perciben las exoneraciones de impuestos indirectos (la total del IVA en el caso de Venezuela y la parcial del IVA en el de Colombia) como una vía para

estimular a las PyMEs agroindustriales. Esto es particularmente llamativo si se consideran, por ejemplo, elementos como la elasticidad-precio de la demanda. En el caso de los productos alimentarios ésta suele ser generalmente muy inelástica, lo que se traduce en que los cambios en los impuestos afectarán negativa o positivamente en mayor grado a los consumidores que a los empresarios, al menos teóricamente, en el sentido de disminuir o aumentar el consumo de este tipo de bienes. Claro que si el caso es que lo cobraran pero que no deban enterarlo a la administración tributaria, en efecto la rebaja total sería un mecanismo de incentivo a las PyMEs, al contribuir a mejorar los resultados financieros en los ejercicios durante los cuales se adoptaran tales medidas.

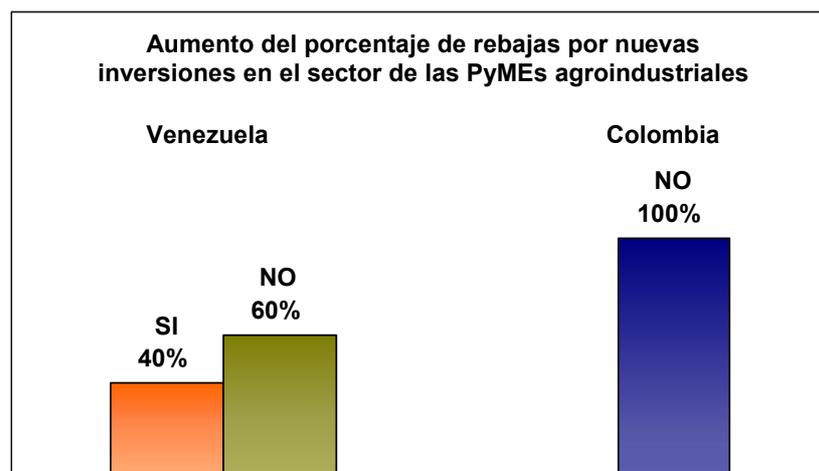


Gráfico 5

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

En cuanto a la adopción de otros tipos de beneficios fiscales, 40% de los venezolanos considera que podría acordarse un mayor porcentaje de rebaja o rebajas de la cuantía total de nuevas inversiones realizadas en el sector de la PyMEs agroindustriales, modificando lo previsto en la Ley de Impuesto Sobre la Renta vigente. En contraste, 60% considera que no debe implementarse. Como contrapartida es importante destacar lo ocurrido en el

caso Colombiano, en donde ninguno de los entrevistados estuvo de acuerdo con esta proposición de rebajas por nuevas inversiones como factor de estímulo al sector de las PyMEs agroindustriales (Gráfico N° 5).

Sobre otro aspecto relacionado con las rebajas sobre nuevas inversiones, en el caso de Venezuela 60% de los encuestados considera que no debe eliminarse el plazo establecido en la ley para hacer efectivas tales rebajas, en tanto que 40% considera que sí debe hacerse. En el caso colombiano las respuestas coinciden con la opinión de los expertos venezolanos (Gráfico 6).

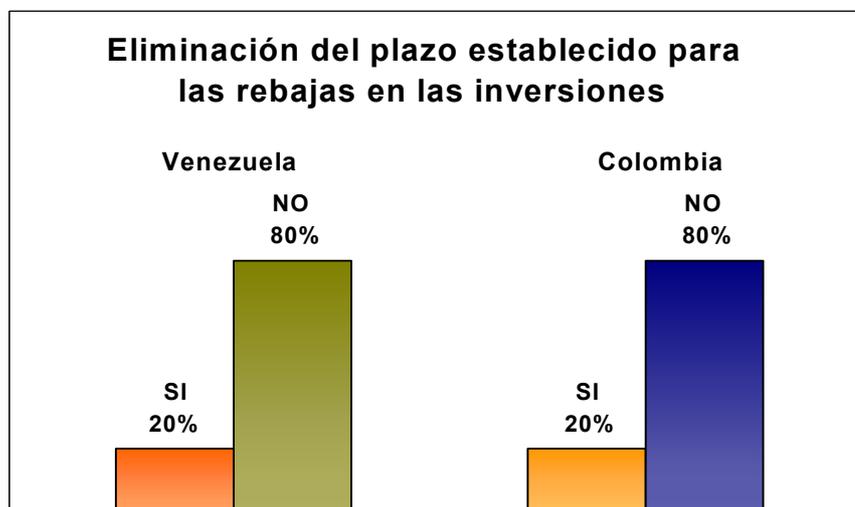


Gráfico 6

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Cuando se indagó sobre si estaban o no de acuerdo con implementar la exoneración del pago del impuesto sobre la renta (ISRL) como mecanismo de estímulo a la PyMEs agroindustriales, 100% de los entrevistados señaló que en Venezuela no es necesaria. Por su parte, en el caso colombiano, 60% considera que no es necesario implementar la exoneración total del pago de ISRL, mientras que 40% restante considera que sí puede constituirse en un mecanismo beneficioso para las pequeñas y medianas empresas agroindustriales (Gráfico N° 7).

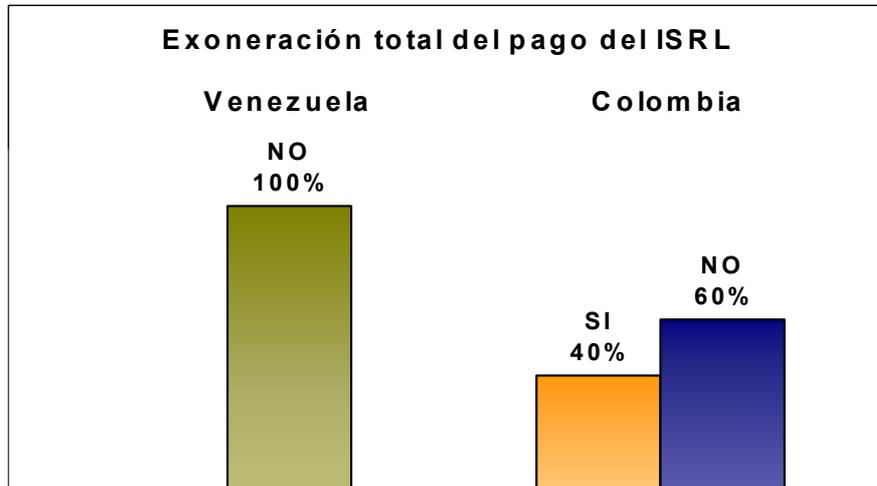


Gráfico 7

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Más adelante, cuando se indagó sobre el acuerdo o desacuerdo con el otorgamiento de años de gracia para que las pequeñas y medianas empresas agroindustriales comiencen a declarar y a pagar el ISLR, 60% de los expertos en Venezuela considera que sí debe implementarse como incentivo fiscal, mientras que 40% restante considera lo contrario. En el caso colombiano las opiniones coincidieron con las del caso venezolano (Gráfico N° 8).

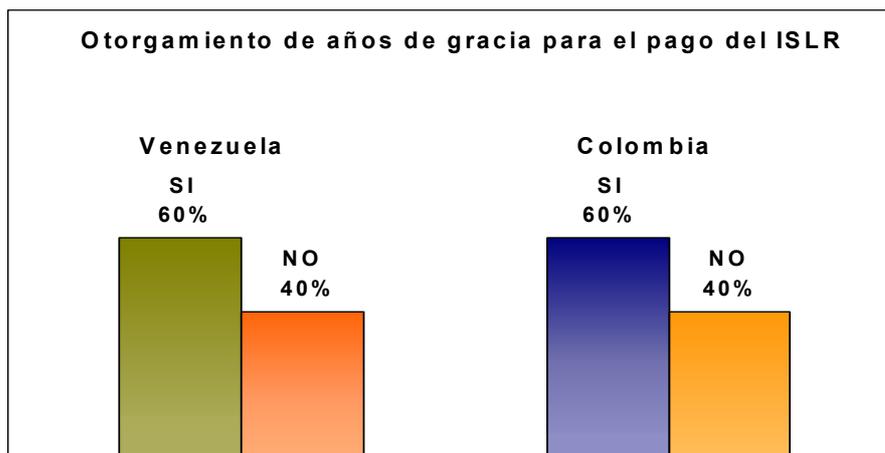


Gráfico 8

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Estos resultados pueden interpretarse como una falta de consenso en cuanto al efecto de empuje que podría tener esta medida, si bien existe una ligera inclinación a favorecer su implementación como mecanismo de estímulo a las PyMEs agroindustriales. Como argumento en favor juega el que los periodos de gracia para el pago de obligaciones fiscales podría provocar una especie de efecto de apalancamiento financiero: por un lado, libera recursos en los primeros años de funcionamiento de las empresas, cuando justamente -al menos en la mayoría de las empresas- los flujos negativos suelen tener el mayor peso en los estados de flujo de fondos; por el otro, desde el punto de vista gerencial, que el saberse potencial acreedor de obligaciones fiscales en el futuro inmediato obliga a las empresas a la búsqueda de resultados positivos desde sus inicios. Aunque obviamente resultados negativos se traduzcan en obligación cero de pago del ISLR (incluso deducible en ejercicios económicos posteriores, como en el caso de Venezuela), persistentes situaciones de insolvencia financiera pueden afectar su posición para el acceso al financiamiento proveniente de fuentes privadas (como instituciones financieras o a la disposición de sus propios accionistas para eventuales desembolsos de capital).

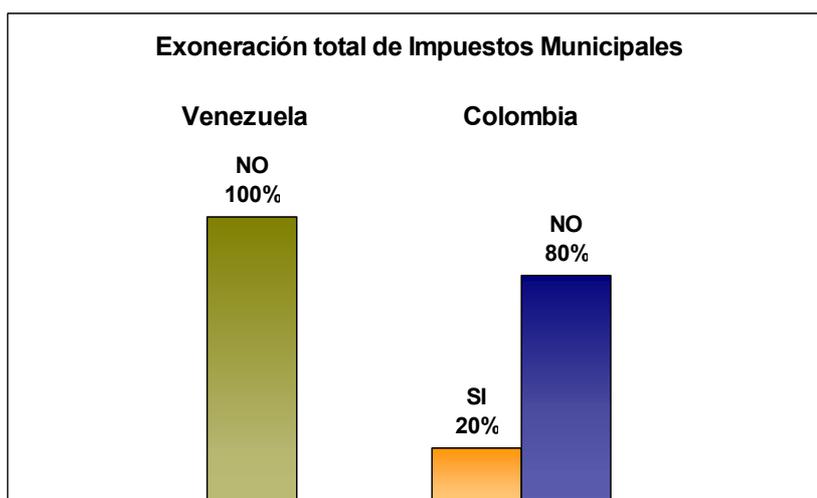


Gráfico 9

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

En Venezuela, en relación con la exoneración total del pago impuestos municipales, 100% de los entrevistados manifestó estar de acuerdo con su adopción como mecanismo de estímulo a las PyMEs agroindustriales. En el caso colombiano, ocurre exactamente lo contrario, dado que la mayoría (el 80%) no está de acuerdo con su implementación (Gráfico N° 9).

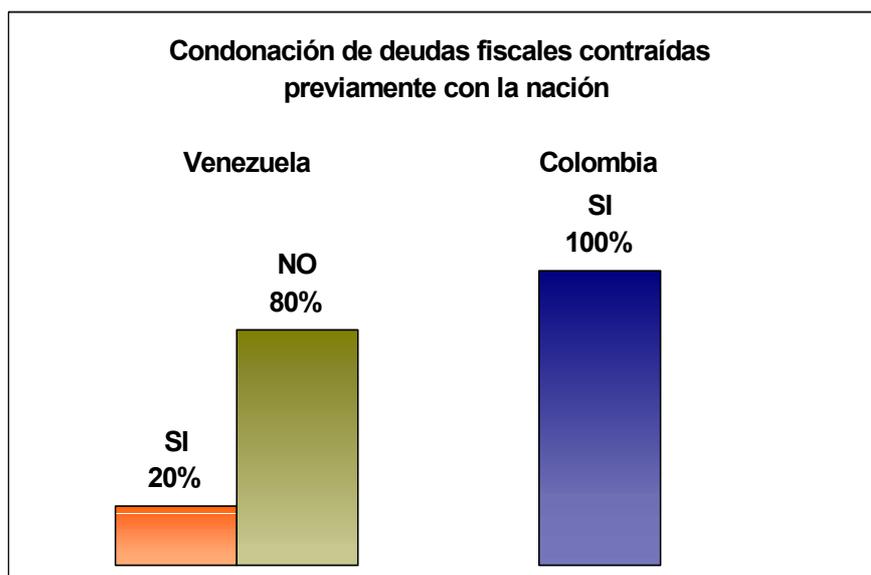


Gráfico 10.

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

En el caso de Venezuela, 80% no está de acuerdo con la condonación o extinción de deudas fiscales contraídas previamente por los pequeños y medianos empresarios con la nación, con el objetivo liberar recursos e incentivar así la creación y/o el fortalecimiento de sus negocios; en contraste, sólo 20% la considera una medida conveniente para estimular a este tipo de empresas. Esta posición contrasta con la registrada en el caso colombiano, en donde 100% está de acuerdo con la medida (Gráfico N° 10).

Cuando, para finalizar el análisis de los aspectos relacionados con incentivos del tipo fiscal/tributario, se indagó sobre otras posibilidades o mecanismos que pudieran implementarse para estimular las PyMEs agroindustriales, 80% de los expertos en Venezuela no dio ninguna

sugerencia. El 20% restante consideró que era importante implementar una exoneración parcial y en términos de años de gracia en el caso de los impuestos municipales, de manera que las PyMEs tengan más oportunidad de crecer y desarrollarse. En el caso colombiano, ninguno de los expertos dio alguna sugerencia sobre otros incentivos fiscales de apoyo a las pequeñas y medianas empresas agroindustriales (Gráfico N° 11).

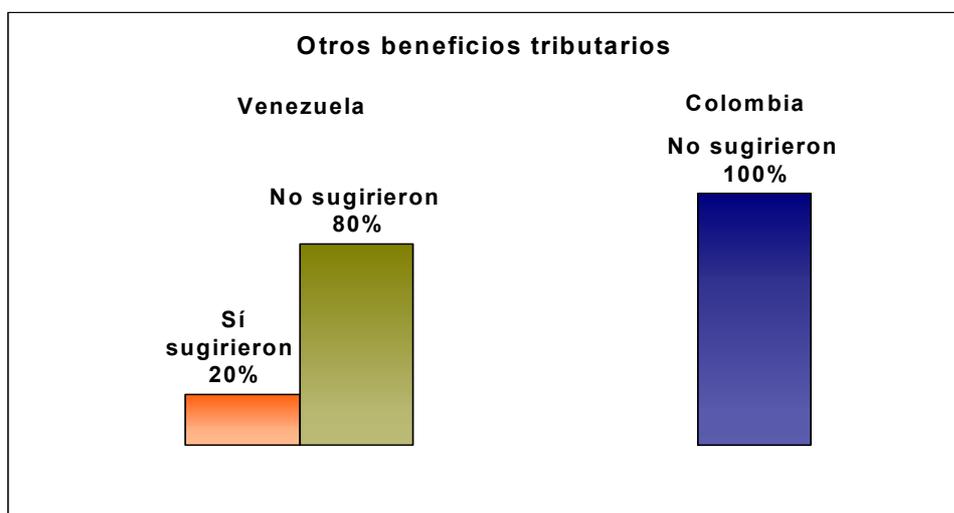


Gráfico 11

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

El siguiente punto abordado en la entrevista estuvo relacionado con la “cuantía”, en términos de que si el apoyo gubernamental es suficiente para que el sector de las PyMEs se desarrolle en cada uno de los dos países. La mayoría de los expertos venezolanos (80%) considera no es suficiente el apoyo que en la actualidad reciben las PyMEs agroindustriales, en tanto el resto no respondió a esta interrogante (Gráfico N° 12). De acuerdo con sus planteamientos, el apoyo se ha centrado en generar políticas de tipo proteccionista que les genera un ambiente “irreal” de funcionamiento, por ejemplo, al crear barreras que impidan el comercio libre de otros productos importados; por otro lado, el apoyo se ha fundamentado en controles de precio como mecanismo para frenar los índices de inflación. Los efectos que

buscan estas políticas son, por un lado, proteger la producción nacional; y, por el otro, desestimular la producción. En consecuencia se puede afirmar que no hay congruencia en las políticas adoptadas en Venezuela, porque a simple vista éstas se neutralizan, especialmente en las áreas de capacitación y educación. Esto se fundamenta en que brinda siempre el mayor apoyo en términos de créditos, condonación de deudas, asesorías científicas y de marketing, únicamente a empresas con miras a la internacionalización y a la entrada en otros mercados.

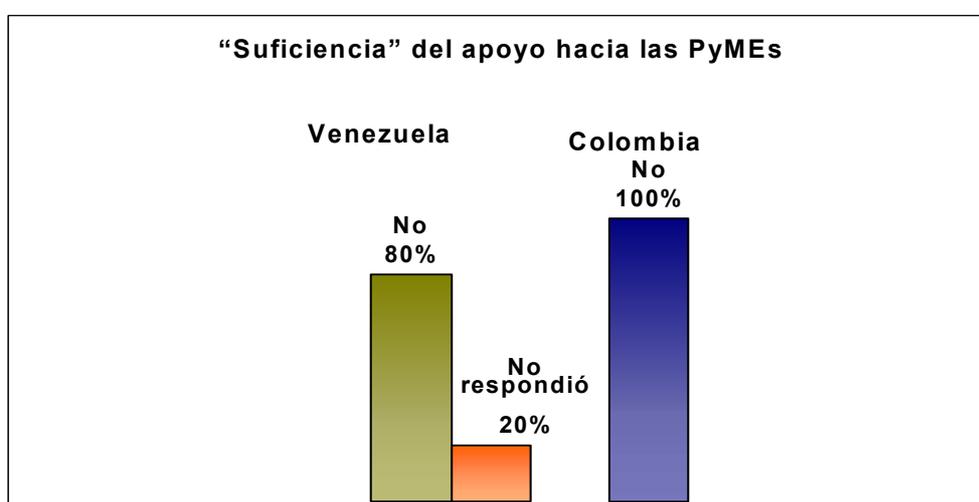


Gráfico 12

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

En el caso colombiano, el 100% de los expertos consideró que no es suficiente el apoyo que reciben las pequeñas y medianas empresas agroindustriales (Gráfico N° 12), señalando expresamente que falta más compromiso por parte del gobierno con el sector, aunado a la falta el liderazgo en éste. Señalan además que faltan incentivos económicos: en una economía en expansión nada es suficiente, por lo tanto se deben agotar esfuerzos y ser creativos en incrementar al máximo la agroindustria y otras acciones complementarias. Entre más alternativas se les brinde a las pequeñas y medianas empresas, se estará contribuyendo para disminuir los

índices de desempleo y, por ende, a mejorar el nivel vida de la población. Otra variable referida es la falta de créditos y, sobre todo, de financiamientos que incentiven al crecimiento del sector.

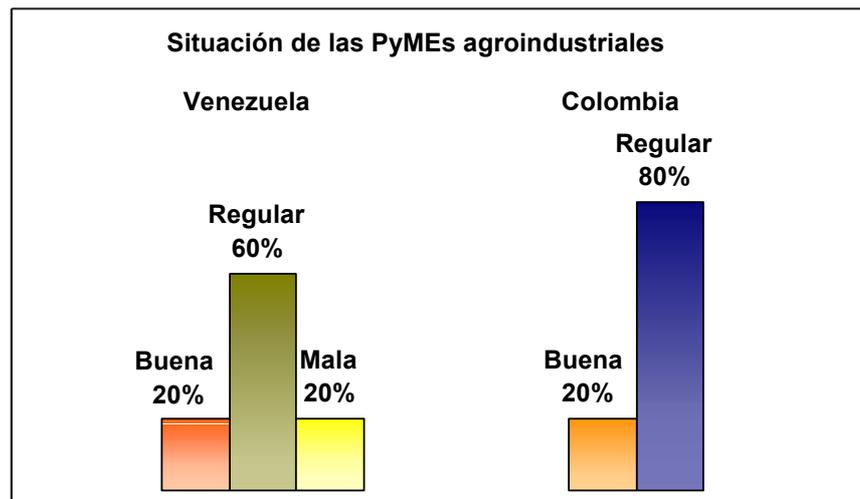


Gráfico 13

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

En relación con la situación de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales (Gráfico N° 13), en Venezuela 60% de los entrevistados la considera como regular. Aducen que esto se debe a que en el caso de las pequeñas y medianas empresas en la zona de frontera en efecto existen factores que favorecen y estimulan a las PyMEs. Sin embargo, una vez cristalizadas las ideas y que son puestas en marcha las iniciativas, no se llevan a cabo actividades de monitoreo, control, apoyo y supervisión para enfrentar los cuellos de botella y las dificultades que se les presentan. Tampoco existen mecanismos de orientación para producir reinversión, que es también una dificultad por la falta de experiencia y conocimientos de algunos de este tipo de empresarios. De los entrevistados, 20% considera que la situación de la PyMEs agroindustriales en Venezuela es buena, dada la facilidad de acceso a créditos y a asesorías, así como la construcción de

infraestructura adecuada para el funcionamiento de éstas; el 20% restante considera que la situación es mala, porque a pesar de la gran cuantía de recursos económicos que se les destinan y de las medidas adoptadas para estimularlas, la economía venezolana es básicamente importadora (salvo excepciones, como el petróleo).

En el caso colombiano, 80% de los entrevistados cataloga la situación de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales como regular (Gráfico N° 13), debido a factores como las situaciones de orden público que se están dando en el país, por la decisión de salir de la CAN adoptada por el presidente Chávez y por las amenazas al Tratado de Libre Comercio de Colombia (TLC) con EE.UU. No obstante señalan que hay una perspectiva favorable hacia mejorar en razón de la situación que se vive en ambos países, donde a pesar de ser diferentes los modelos económicos y de desarrollo tienen retos en común, especialmente en la parte agrícola. También el contrabando y el precio de bolívar (la sobrevaluación del tipo de cambio oficial que da origen a este contrabando), generan incertidumbre dentro de los pequeños y medianos empresarios. Además, señalan que las PyMEs tenderán a desaparecer si no se tecnifican, al estar en puertas la entrada en vigencia del TLC de Colombia con Estados Unidos. El restante 20% considera la situación de las PyMEs agroindustriales como buena, si bien señalan que este escenario seguirá siempre y cuando al pequeño empresario se le den las herramientas necesarias para garantizar su rentabilidad y que éste pueda lograr su crecimiento.

Más adelante, con el propósito de indagar acerca de la percepción y criterios de los expertos venezolanos y colombianos sobre los principales problemas que afectan el desempeño de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales, se consideraron siete ítems, que fueron puntuados por cada uno de los entrevistados según el grado de acuerdo o desacuerdo con la proposición planteada. Cada uno de ellos y su ponderación como potencial problema se presentan a continuación.

Cuadro 9

Acceso a recursos financieros por parte de la PyMEs como limitante para su creación y desarrollo

(Ítem 5.1)	Venezuela	Colombia
0 completamente en desacuerdo	40%	0%
1 medianamente desacuerdo	60%	20%
2 en desacuerdo	0%	40%
3 de acuerdo	0%	0%
4 medianamente de acuerdo	0%	40%
5 totalmente de acuerdo	0%	0%

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

De acuerdo con los entrevistados, en Venezuela el acceso a recursos financieros o al financiamiento ofrecido tanto por entes privados como públicos no parece ser un problema para las PyMEs agroindustriales. Como se desprende la Cuadro N° 9, 60% de los entrevistados está medianamente en desacuerdo en que el acceso al financiamiento sea un problema que afecta el desempeño de tales empresas, junto con 40% que está completamente en desacuerdo con el planteamiento. En contraste, en el caso colombiano los expertos tuvieron una inclinación distinta: 40% está medianamente de acuerdo en que el acceso al financiamiento es un problema que afecta su desempeño; 40% está medianamente en desacuerdo que las afecta, mientras que el 20% restante está en desacuerdo. De lo anterior se desprende el consenso que existe en el caso de Venezuela -contrario a lo esperado a priori, por cuanto es la variable comúnmente señalada como la clave para el desarrollo de cualquier iniciativa privada, incluso manifestada por los propios empresarios en las encuestas industriales-, frente a la opinión dividida que existe en Colombia en considerar el acceso al financiamiento como un factor que impida el desarrollo de este tipo de empresas.

En relación con la ausencia de incentivos y de apoyos por parte del Estado y de sus instituciones como uno de los grandes problemas de las PyMEs agroindustriales en Venezuela, 60% de los expertos manifestaron

estar completamente en desacuerdo con la proposición. Por su parte, 20% está de acuerdo, en tanto que 20% restante está totalmente de acuerdo. Este último 40% considera que el incentivo por parte de las instituciones gubernamentales es fundamental para el desarrollo de las PyMEs agroindustriales, al tiempo que señalan que faltan muchos más incentivos este tipo de empresas (Cuadro N° 10).

Cuadro 10
Ausencia de incentivos y apoyo a las PyMEs agroindustriales por parte del Estado y sus instituciones como limitante para su creación y desarrollo

(Ítem 5.2)	Venezuela	Colombia
0 completamente en desacuerdo	60%	0%
1 medianamente desacuerdo	0%	40%
2 en desacuerdo	0%	0%
3 de acuerdo	20%	20%
4 medianamente de acuerdo	0%	0%
5 totalmente de acuerdo	20%	40%

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

En el caso colombiano, 40% de los entrevistados está totalmente de acuerdo y 20% está de acuerdo en que la falta de apoyo por parte del Estado es uno de los problemas más importantes que afectan el desempeño de las pequeñas y medianas empresas. Por su parte 40% restante está medianamente en desacuerdo (Cuadro N° 10).

En Venezuela 80% de los expertos está completamente en desacuerdo con que la falta de capacitación se haya convertido en un problema fundamental que afecta el desarrollo de las PyMEs agroindustriales, en tanto el restante 20% está de acuerdo con la proposición (Cuadro N° 11). Por su parte, en el caso Colombiano, 60% de los expertos está totalmente de acuerdo que la falta de capacitación se ha convertido en un problema fundamental que afecta el desarrollo de las PyMEs, mientras que 40% restante está medianamente de acuerdo. Se observa una leve coincidencia en que en ambos países la capacidad de los empresarios

representa uno de los obstáculos más importantes que limitan el éxito de este tipo de empresas, si bien esta opinión es más acentuada en el caso colombiano. Como ya se ha indicado, este tipo de organizaciones se caracterizan por tratarse muchas veces de empresas familiares, que sumado al hecho que manejan bajos presupuestos se traduce en que tienen dificultades para soportar costos como los de una gerencia o simplemente no pueden dedicar tiempo y dinero para capacitar al personal que ya tienen, a pesar de que estas prácticas podrían traducirse en un mejor desempeño económico. Esto podría en cierta medida explicar por qué se perciba como un problema importante que afecta el actual desempeño en ambos países, en particular en el caso colombiano. La otra hipótesis es que eventualmente puede existir una percepción de que existe una clase empresarial más formada en el caso de Venezuela, en comparación con la de Colombia, en términos de la propia percepción de los actores en cada país (es decir, alta vs. baja “autoestima”, aunque esto no necesariamente sea un fiel reflejo de lo que ocurre en la realidad ni puede tampoco medirse en el presente estudio).

Cuadro 11
Escasa capacitación de los micro, pequeños y medianos empresarios como limitante para su creación y desarrollo

(Ítem 5.3)	Venezuela	Colombia
0 completamente en desacuerdo	80%	0%
1 medianamente desacuerdo	0%	0%
2 en desacuerdo	0%	0%
3 de acuerdo	20%	0%
4 medianamente de acuerdo	0%	40%
5 totalmente de acuerdo	0%	60%

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Cuando la interrogante era si la orientación de su producción hacia el mercado doméstico y no a la exportación representaba el principal problema que enfrentaban las PyMEs agroindustriales, 40% de los entrevistados en Venezuela señaló estar medianamente en desacuerdo. Por su parte, 20% de ellos manifestó estar medianamente de acuerdo, 20% estar de acuerdo y

el restante 20% estar totalmente de acuerdo. Si bien el porcentaje de quienes se manifestaron en contrario resultó importante, la mayoría manifiesta que los productos de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales sólo se han orientado al mercado doméstico, convirtiéndose en un problema que afecta la visión de la PyMEs hacia otros mercados internacionales (Cuadro N° 12). En el caso colombiano los expertos coinciden con la percepción descrita para el caso venezolano. La diferencia estriba en que 40% de los entrevistados manifestó estar medianamente en desacuerdo (en vez de totalmente de acuerdo, como ocurrió en Venezuela).

Cuadro 12
Orientación doméstica de su producción, en vez de visión exportadora como limitante para su creación y desarrollo

(Ítem 5.4)	Venezuela	Colombia
0 completamente en desacuerdo	0%	0%
1 medianamente desacuerdo	40%	0%
2 en desacuerdo	0%	40%
3 de acuerdo	20%	20%
4 medianamente de acuerdo	20%	20%
5 totalmente de acuerdo	20%	20%

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Por otro lado, en Venezuela 60% de los expertos considera que los productos obtenidos por las pequeñas y medianas empresas agroindustriales tienen escaso valor agregado, que sería uno de los problemas adicionales que enfrentan. 40% restante manifestó estar medianamente en desacuerdo (Cuadro N° 13). En el caso Colombiano, 80% está de acuerdo y el restante 20% está totalmente de acuerdo con la proposición (Cuadro 14). Se pueden inferir de esta respuesta dos elementos importantes: el primero, que en Colombia existe consenso en cuanto a que una de las alternativas para el desarrollo del sector estaría en la reconversión a otros productos o actividades con mayor agregado por parte de este tipo de empresas, lo que supondría para ellas mejores resultados económicos-financieros; el segundo

es que, comparativamente, en Venezuela -pese a la proporción mayor de quienes coinciden con la postura colombiana- no hay una visión clara de esta variable como problema al que deba prestarse especial atención. Esto explicaría por qué a pesar de su importancia económica, sea un sector que todavía no se haya consolidado en Venezuela.

Cuadro 13
Productos con Escaso Valor Agregado como limitante para su creación y desarrollo

(Ítem 5.5)	Venezuela	Colombia
0 completamente en desacuerdo	0%	0%
1 medianamente desacuerdo	40%	0%
2 en desacuerdo	0%	0%
3 de acuerdo	60%	80%
4 medianamente de acuerdo	0%	0%
5 totalmente de acuerdo	0%	20%

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Cuadro 14
Ausencia de atributos de calidad en sus productos como limitante para su creación y desarrollo

(Ítem 5.6)	Venezuela	Colombia
0 completamente en desacuerdo	0%	0%
1 medianamente desacuerdo	0%	0%
2 en desacuerdo	0%	0%
3 de acuerdo	0%	20%
4 medianamente de acuerdo	40%	80%
5 totalmente de acuerdo	60%	0%

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Adicionalmente, 60% de los expertos está de acuerdo con señalar que en Venezuela la ausencia de atributos de calidad en los productos de las PyMEs agroindustriales sea uno de los factores limitantes de su creación y desarrollo, mientras que el restante 40% de ellos está medianamente de acuerdo con esta afirmación (Cuadro N° 14). En el caso de Colombia, 80% los expertos está de acuerdo en considerar la ausencia de atributos de calidad en sus productos como uno de los problemas más importantes que

enfrentan las PyMEs agroindustriales de este país, mientras que 20% de ellos está medianamente en desacuerdo. De acá se interpreta que, independientemente de las ponderaciones en las respuestas entre un país y otros, se está en conocimiento de las tendencias mundiales del consumo, en cuanto a que los consumidores se preocupan cada vez más por productos de calidad, particularmente si se trata de países con medianos y altos ingresos. Si la premisa es orientar productos a la exportación, es necesario entonces considerar que este problema podrá limitar en el futuro la consolidación de este tipo de empresas, al limitar o desdeñar la demanda de sus productos si éstos no cuentan con los atributos que demandan los consumidores (en lenguaje del marketing, si sus productos no tienen “orientación al mercado”).

Cuadro 15
Ausencia de integración con otras industrias como limitante para su creación y desarrollo

(Ítem 5.7)	Venezuela	Colombia
0 completamente en desacuerdo	0%	0%
1 medianamente desacuerdo	0%	0%
2 en desacuerdo	0%	0%
3 de acuerdo	0%	20%
4 medianamente de acuerdo	20%	40%
5 totalmente de acuerdo	80%	40%

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Siguiendo con los problemas que pueden estar condicionando el desempeño de las PyMEs agroindustriales, en el caso de Venezuela 80% de los entrevistados está totalmente de acuerdo con afirmar que la ausencia de integración con otras instituciones conexas con su actividad constituye uno de los mayores problemas que enfrenta el sector. Por su parte, 20% está medianamente de acuerdo. Se evidencia claramente en este caso la dificultad y/o escasa oportunidad que tienen las PyMEs agroindustriales para asociarse y para fortalecerse dentro de su determinado sector. En el caso de Colombia, 60% está de acuerdo con que la ausencia de integración con otras instituciones conexas con su actividad limita el desarrollo del sector. En su

opinión, este rasgo es una importante limitación para el desarrollo de las cadenas productivas. Por su parte, 20% señala que está de acuerdo con el planteamiento, en tanto el restante 20% afirma estar medianamente en desacuerdo (Cuadro 15).

Como se ha señalado en el capítulo III, la integración de actividades a lo largo de una cadena productiva ha demostrado ser uno de los factores de éxito de los grandes conglomerados alimentarios en los últimos tiempos. Guardando las diferencias de escala, está claro que son más los beneficios que los perjuicios que trae a las empresas (las PyMEs, entre ellas) el integrarse con otras empresas (ya sea vertical u horizontalmente), por lo que esta estrategia podría convertirse en la punta de lanza de la política estatal si el objetivo de los gobiernos es fortalecer este sector en uno, en otro o en ambos países.

Cuadro 16
Costos elevados y economías de escala como factor limitante de su desempeño

(Ítem 5.8)	Venezuela	Colombia
0 completamente en desacuerdo	0%	0%
1 medianamente desacuerdo	40%	0%
2 en desacuerdo	0%	0%
3 de acuerdo	40%	20%
4 medianamente de acuerdo	20%	40%
5 totalmente de acuerdo	0%	40%

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

De manera análoga a lo registrado en el Cuadro N° 13, no existe un consenso en cuanto a considerar si los elevados costos que tienen que enfrentar las pequeñas y medianas empresas agroindustriales sea un factor que dificulte su rentabilidad en el caso de Venezuela. De hecho, 40% de los expertos manifestó estar totalmente en desacuerdo, si bien 40% dijo estar de acuerdo y 20% de ellos, medianamente de acuerdo. En el caso colombiano la variable altos costos es sin duda una de las que mayor incidencia tiene en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales de

este país, no obstante el hecho que la ponderación es variable: de los expertos consultados, 20% está de acuerdo con el planteamiento, 40% está medianamente de acuerdo y 40% está totalmente de acuerdo (Cuadro 16). De lo anterior puede afirmarse que, aunque las opiniones están divididas en el caso de Venezuela, en ambos países los expertos consideran los costos limitan la rentabilidad de las empresas que fueron objeto de estudio en cada uno de estos países.

Cuadro 17
Entorno económico en que se desenvuelven como factor limitante de su desempeño

(Ítem 5.9)	Venezuela	Colombia
0 completamente en desacuerdo	20%	0%
1 medianamente desacuerdo	0%	0%
2 en desacuerdo	0%	0%
3 de acuerdo	0%	40%
4 medianamente de acuerdo	60%	60%
5 totalmente de acuerdo	20%	0%

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

En cuanto al entorno económico en el que se desenvuelven las PyMEs agroindustriales, 60% de los entrevistados está medianamente de acuerdo con considerar que es uno de los problemas que afecta su desempeño, junto con 20% de ellos que está totalmente de acuerdo (Cuadro 17). Por su parte, el 20% restante manifestó estar completamente en desacuerdo, posición que llama poderosamente la atención porque es casi una negación de la teoría de las organizaciones y de los sistemas. Si bien el entorno puede tener una influencia escasa sobre una empresa o sector específico, no existen dudas -al menos al nivel teórico y sobre la base de algunos estudios empíricos- en que algún efecto tienen que tener sobre el funcionamiento de una organización industrial.

En el caso colombiano los expertos mayoritariamente consideran que, en efecto, el entorno económico en el que se desenvuelven las pequeñas y medianas empresas agroindustriales constituye un factor fundamental que

incide en el desarrollo de las mismas: 60% manifestó estar medianamente de acuerdo, mientras que 40% dijo estar de acuerdo (Cuadro 17). En estos casos se señala que numerosos factores tales como la situación de orden público, la falta de capacitación o financiamiento, entre otros, pueden impedir su libre funcionamiento.

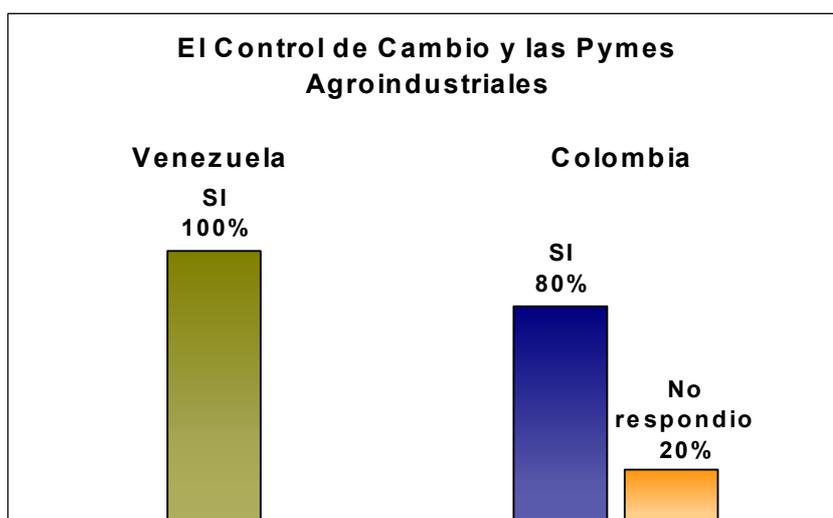


Gráfico 14

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Posteriormente se quiso recoger la opinión en cuanto al efecto que el control de cambio instrumentado desde el 2003 en Venezuela podría haber tenido sobre las PyMEs situadas en uno y otro lado de la frontera, dada la condición particular de interdependencia de las zonas que se ha explicado en detalle en el Capítulo III. En Venezuela todos los expertos entrevistados consideraron que el referido control es efectivamente un problema que está afectando el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, especialmente en el momento de realizar las compras de materia prima e insumos que se hacen en el exterior y que son fundamentales para su producción y para mantener la calidad de sus productos. En el caso colombiano, 80% de los expertos también consideran que es un problema

afecta el desarrollo de las PyMEs agroindustriales colombianas (Gráfico N° 14); el 20% restante no respondió a esta interrogante.

Cuadro 18
Estrategias para las PyMEs agroindustriales frente a la globalización, según país, año 2007

Venezuela	Colombia
<ul style="list-style-type: none"> • Uso de nuevas tecnologías • Adoptar y adaptarse a nuevas tecnologías • Mercadeo vía <i>on-line</i> • Administración y control contable de las pequeñas y medianas empresas • Realizar seguimiento de las oportunidades y características de los mercados internacionales • Realizar alianzas estratégicas con empresas del sector 	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar reingeniería en sus procesos • Utilizar el sistema <i>outsourcing</i> • Optimizar sus costos • Buscar mas capacitación • Organizar, fortalecer su administración • Asociatividad para ganar competitividad y reconocimiento internacional • Creación de cadenas productivas

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

El siguiente paso, para dar cumplimiento a uno de los objetivos específicos del estudio, fue indagar sobre las estrategias empresariales adoptadas por las PyMEs agroindustriales frente a la globalización. De acuerdo con la opinión de los expertos las estrategias que se están implementando en cada uno de sus países han sido enfocadas según el entorno en el que se están desarrollando este tipo de empresas. En el caso de Venezuela, las mismas están orientadas a buscar capacitación y financiamiento en el marco de un Estado proteccionista, para el que la prioridad son las cooperativas. Por su parte, en el caso colombiano, las estrategias están enfocadas hacia la búsqueda de la competitividad y el logro de cadenas productivas, con la finalidad de prepararse para enfrentar lo nuevos tratados que están por aprobarse y que exigen estar capacitados para poder mantenerse en el mercado para evolucionar. Según la percepción generalizada, de su preparación depende que estos acuerdos

“globalizadores” se conviertan en una gran oportunidad para este tipo de empresas (Cuadro N° 18).

Las perspectivas de las pequeñas y medianas empresas para ambos países están centradas hacia la consolidación de las mismas expectativas. Algunas de las estrategias consisten en buscar mayor capacitación, conseguir facilidades de financiamiento, intentar ser competitivos y realizar alianzas convenientes para permanecer y crecer dentro de cada uno de sus mercados (Cuadro N° 19).

Cuadro 19
Perspectivas para las PyMEs agroindustriales, según país, año 2007

Venezuela	Colombia
<ul style="list-style-type: none"> • Las empresas que no sean competitivas desde el punto económico desaparecerán. • La integración económica y el libre comercio más que un obstáculo puede convertirse en una oportunidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hay que prepararse con estrategias e iniciativas creativas. • Competir con calidad, tecnología adecuada y precios adecuados • Deben asociarse y tecnificarse. • Con la entrada en vigencia del TLC las PyMEs estarán en desventaja.

Fuente: Elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

Finalmente se quiso conocer la percepción por parte de los expertos sobre si la localización en uno u otro lado de la frontera beneficiaba a alguno de los dos países en particular, en el escenario de la globalización. En el caso de Venezuela, 60% considera que se benefician más las pequeñas y medianas empresas de Venezuela, en tanto 20% las grandes empresas venezolanas y el restante 20% considera que se benefician las empresas de los dos países localizadas en la zona de frontera. De acuerdo con lo expresado por los expertos en el caso de Colombia, igualmente 60% considera que se benefician más las pequeñas y medianas empresas de Colombia, mientras que 40% considera que se benefician los dos países de la zona de frontera (Gráfico N° 15).

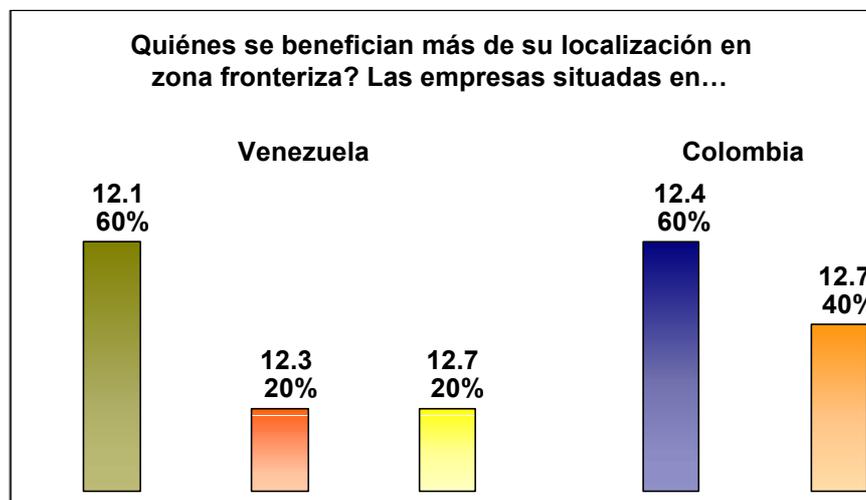


Gráfico 15

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de la investigación

De acuerdo con estos resultados se puede inferir que las opiniones mayoritariamente apuntan a que las empresas localizadas en el país de origen del experto se benefician más que las del vecino por su ubicación fronteriza. No obstante existe una proporción que, si bien es relativamente menor, reconoce que la localización fronteriza puede beneficiar a cualquiera de los dos países, que en última instancia coincide con el objetivo de las ZIF descritas en capítulos anteriores.

A manera de síntesis puede señalarse que tanto en Venezuela como en Colombia hay conocimiento de la existencia de instituciones tanto públicas como privadas que tienen por objetivo apoyar a las PyMEs (especialmente las agroindustriales). En el caso de Colombia se percibe que el sector público debe apoyar el desarrollo y consolidación de este tipo de empresas; sin embargo en Venezuela existe una opinión dividida al respecto. Cuando se comparte la idea del apoyo gubernamental necesario se señala que el mismo debe dirigirse hacia iniciativas como el acceso al crédito, acceso a nuevas tecnologías, a la capacitación técnica, al desarrollo y aprovechamiento del saber-hacer, entre otros. En cuanto al empleo de las

rebajas fiscales como mecanismo de incentivo a las PyMEs agroindustriales, existe una leve inclinación en considerar que puede instrumentarse a través de la exoneración parcial o total del IVA (y no del ISLR ni mediante las rebajas por nuevas inversiones). No obstante hay coincidencia en señalar que deben mantenerse los plazos previstos en la ley para las rebajas por nuevas inversiones en el sector (sin eliminarlos), así como también en aumentar los periodos de gracia para el pago del ISLR en el caso de las nuevas PyMEs agroindustriales en ambos países. En los dos casos se ha calificado el apoyo recibido por el sector como insuficiente.

En relación con los principales problemas que enfrentan los empresarios de las PyMEs agroindustriales, en ambos países los expertos coinciden en afirmar que la ausencia de calidad en sus productos, el que se trate de productos con escaso valor agregado y la falta de integración con otras empresas o industrias son las razones que puedan estar afectando más seriamente su desempeño. Hay divergencias en cuanto a la percepción de otros problemas: es el caso de la escasa capacitación de los empresarios, los elevados costos de producción, la falta de apoyo gubernamental y problemas de acceso al financiamiento, aspectos que son considerados como problemas más importantes en Colombia que en Venezuela. Sucede lo contrario cuando se trata de la orientación de la producción hacia mercados domésticos en lugar de exportarlos, problema que es considerado más importante en Venezuela que en Colombia. Esto último, en concordancia con otras observaciones de los propios expertos y de otras discutidas a lo largo del trabajo, puede explicarse tanto por la vigencia del control de cambio vigente en Venezuela como en la escasa calidad del producto. Aún bajo el supuesto de ofrecer mejores precios que la competencia, el control de cambio ha favorecido la sobrevaluación del bolívar y por tanto estimulado la importación (en detrimento de la producción nacional y, eventualmente, de una producción agroindustrial orientada a la exportación, con sus excepciones). Si a esto se suman la falta de calidad o que se trate de

productos de escaso valor agregado o los diferenciales de costos, estos productos sin duda tendrán que enfrentar mayor competencia en el futuro.

En donde sí hay una clara coincidencia de opiniones es la consideración del control de cambio por parte de Venezuela como un problema que afecta el desempeño de las PyMEs agroindustriales de ambas naciones, así como en considerar que la ubicación fronteriza representa un factor que incide favorablemente en su desempeño. También la hay en cuanto a considerar al entorno económico en el que se desenvuelven este tipo de empresas como limitante para su desarrollo, así como en considerar como regular la situación actual de las PyMEs agroindustriales localizadas en zona antes referida.

Por último, en cuanto a las perspectivas de las PyMEs, se observaron coincidencias en que ante un escenario más globalizado es necesario prepararse para enfrentar la mayor competencia. Esto podría materializarse mediante una mayor tecnificación, con más integración de procesos y con el establecimiento de alianzas estratégicas con otras empresas e industrias, con productos de mayor calidad y a mejores precios, pues las empresas que sobrevivan serán aquellas que puedan ser más competitivas. Esto se traduce en que más apertura ciertamente puede significar mayor competencia para este tipo de empresas, como en efecto está ocurriendo, pero la globalización puede ser también una oportunidad más que una desventaja.

2) Análisis situacional y del entorno económico de las PyMEs agroindustriales de la frontera Colombo-Venezolana y sus retos en el marco de la globalización

En esta sección se expone con más de profundidad, con base en la observación directa de las localidades de San Antonio y Norte de Santander (*in situ*) por parte de la autora y en una serie de opiniones de empresarios y expertos en el tema (agregadas como anexos a las interrogantes planteadas a través del instrumento), el entorno actual en el que se desenvuelven las

PyMEs agroindustriales. A partir de esta información se exponen los rasgos más importantes que caracterizan a las PyMEs agroindustriales localizadas en la frontera Colombo-Venezolana entre aquéllas dos localidades, sus fortalezas y debilidades, así como las estrategias que podrían adoptar para ser exitosas ante el escenario globalizado en el que ahora deberán desenvolverse.

a) Análisis situacional de las PyMEs en el marco de la globalización

Como se ha señalado en los capítulos precedentes, las PyMEs constituyen un importante actor en la economía de cualquier país dado que permiten mejorar la calidad de vida de una región. Pero a su vez, de la misma manera que las grandes empresas, las pequeñas empresas agroindustriales enfrentan el desafío de crear fuentes de trabajo y de promover desarrollo dentro de su región; sumado a retos como es el mercado globalizado que le exige mucho más, para seguir en su marcha. Así mismo debe afrontar falencias como la falta de financiación, capacitación y tecnología que le permitan ser más competitiva. Por otro lado las PyMEs agroindustriales presentan cierta informalidad en el aspecto legal, porque generalmente su sistema administrativo se basa en el propietario, carecen de delegación y de procesos administrativos formales, sus métodos de producción suelen ser artesanales, pocos flexibles y sin tecnología de punta.

Como consecuencia, las PyMEs no cuentan con muchas herramientas gerenciales necesarias para enfrentar los retos de un mercado globalizado. Además, las PyMEs se sienten cada día más amenazadas por mayores exigencias para su acceso a los mercados externos y a mayores pérdidas del mercado interno, que las obliga a asumir el desafío de convertirse en empresarios de un mercado internacional.

Los cambios producidos en el contexto macroeconómico y en el modo de funcionamiento de las economías latinoamericanas y al nivel mundial durante los últimos años imponen nuevos desafíos. Entre ellos merecen

destacarse: mejorar la introducción comercial en nuevos mercados; la promoción de las PyMEs agroindustriales en ferias y formación de consorcios exportadores y filiales en el exterior por parte del Estado o de las empresas encargadas de brindar asesoría y apoyo a estas empresas para que puedan tener una oportunidad en otros mercados; la facilitación de mecanismos para que las pequeñas y medianas empresas puedan realizar inversiones en el extranjero, entre otros.

Pero poder exportar es muy complejo y lo es aún más para las micros y las pequeñas empresas agroindustriales. De allí que sea fundamental primero contar con la ayuda del Estado y luego preparar a aquéllas para afrontar estos retos, con el fin de incursionar en nuevos mercados con calidad, con precios, tecnología y llegar luego a ser competitivas dentro y fuera de sus respectivos países. Las PyMEs agroindustriales no deben preocuparse sólo en cubrir ciertas necesidades de una parte de su región o su país, sino pensar en nuevos mercados, dado que en el mundo globalizado podrían llegar a desaparecer. La competitividad debe ser resultado de un esfuerzo conjunto entre el sector público y el sector privado; entre la manufactura y los servicios y entre las grandes y medianas empresas, para así plantear una estrategia que permita preparar a las pequeñas y medianas empresas ante el fenómeno de la globalización.

La liberalización comercial en todas sus formas se ha convertido en una opción privilegiada para los países en desarrollo. El argumento más utilizado en su favor es que produce efectos positivos sobre los países en desarrollo dado que aumenta el crecimiento económico de éstos. Es así como países como Venezuela y Colombia cambiaron en las últimas décadas su visión proteccionista, pasando a un modelo abierto a los cambios y a una estrategia de industrialización. No obstante, en estos momentos en Venezuela las políticas económicas están encaminadas de nuevo a proteger el mercado nacional y se observa un claro aumento nuevamente de sus importaciones. En Colombia ocurre lo contrario con la apertura económica las

microempresas agroindustriales han tenido que luchar para mantenerse el mercado nacional, debido a la llegada de productos que competían con menores precios, así como los desafíos que plantea el tratado de libre comercio con Estados Unidos. En este caso, si no se preparan para enfrentar este nuevo escenario muchas de las PyMEs colombianas podrían quebrar.

En el caso de las microempresas agroindustriales que son aquí objeto de estudio, la debilidad es mayor por estar ubicadas en la zona de frontera de cada país, donde muchas veces se encuentran marginadas de los centros de poder político y económico. Para estas empresas es más difícil tener acceso créditos, a la capacitación y a nuevas tecnologías debido a que su comercio se limita sólo al intercambio comercial entre las dos fronteras. Raras veces trasciende mas allá; son muy pocas las microempresas que se abren a otros mercados (y en estos casos lo hacen por iniciativa propia).

Como elemento a favor debe insistirse en que los procesos de apertura impactan las políticas industriales y plantean las continuas revisiones a los modelos gerenciales de las pequeñas y medianas empresas. De modo que las PyMEs pueden aprovechar la flexibilidad de su estructura y obtener beneficios gracias a estos procesos. Ejemplo de ello puede ser el pensar en suplir a las grandes empresas, piezas de calidad a precios competitivos en lugar de productos terminados.

Sin embargo Venezuela y Colombia no se han abierto del todo voluntariamente al comercio exterior; en buena medida esa apertura ha sido impulsada por la globalización, muchas veces sin dar el tiempo y sin contar con los recursos necesarios para preparar a sus empresas para la competencia internacional. Con la apertura de estos mercados las PyMEs tienen escaso margen de maniobra, lo que hace necesario desarrollar acuerdos en el sector público y el privado, así como recurrir a la ayuda de las grandes empresas para contribuir al desarrollo de aquéllas para enfrentar estos retos que trae consigo la globalización. La existencia de mercados internacionales fuertemente segmentados, la viabilidad tecnológica de

implementar procesos productivos de alta flexibilidad, la accesibilidad a un mayor abanico tecnológico, así como la posibilidad estructural de operar en mercados amplios constituyen incentivos para la modernización y desarrollo dentro de cada país. No obstante puede también convertirse en arma de doble filo si no se preparan internamente para enfrentar estos desafíos comerciales.

La apertura de la economía al mercado internacional ha incrementado el nivel de competencia para las empresas, escenario en el que el mejoramiento permanente de sus capacidades técnicas y habilidades empresariales será el requisito fundamental para su sobrevivencia y desarrollo. El que las PyMEs consigan realzar sus potencialidades en sus diferentes áreas dependerá en gran medida del acceso a los servicios de desarrollo empresarial. Entre otros elementos se hace necesaria la utilización de servicios tales como asesorías, asistencia técnica y capacitación, como parte de sus estrategias para acelerar los procesos de aprendizaje y alcanzar los niveles de competitividad requeridos en el contexto de un mundo más global.

b) Los incentivos fiscales y las PyMEs

Los beneficios fiscales para las pequeñas y medianas empresas agroindustriales en Venezuela y Colombia, al menos en cuanto a la forma cómo se perciben por parte de los propios empresarios, son casi nulos. En general esta situación desmotiva a estos empresarios a trabajar en una forma legal, de tal manera que les permita gozar de asesoría, capacitación y financiamiento adecuado y oportuno por parte del Estado. Al trabajar informalmente pierden la oportunidad de acceso a aquéllos, pero esto obedece a que para ellos generalmente resulte más barato y fácil trabajar por su cuenta que con ayuda del Estado.

De aquí se desprende que los gobiernos deben buscar la forma de incentivar fiscalmente a los pequeños microempresarios, otorgando

beneficios de fondo que incentiven realmente al micro y pequeño-mediano empresario y les permitan desarrollar ventajas competitivas significativas tanto en el mercado nacional como el internacional, así como en su condición de pequeño o mediano empresario. En el caso particular de Venezuela es necesario que el Estado no sólo busque el beneficio para las cooperativas, organizaciones que han sido objeto de una especial atención y de políticas orientadas a su desarrollo en el marco del desarrollo endógeno del actual gobierno, si no que existan incentivos similares para las PyMEs.

c) Las PyMEs colombianas y su entorno económico

Colombia en los últimos años ha mostrado un gran interés por el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, entendiendo su gran potencial como generadoras de empleo y su flexibilidad para convertirse en un importante complemento del trabajo de las grandes empresas, entre otras razones por su facilidad para adaptarse a los cambios. Han sido las pequeñas y medianas empresas agroindustriales las que han logrado sostenerse y generar empleo, si bien a su vez enfrentan entre sus mayores dificultades la falta de capital y financiamiento, la poca o escasa tecnología de punta, la mínima capacitación y pocas oportunidades para sacar sus productos a otros mercados. A estos problemas habría que añadir la falta de información sobre oportunidades de exportación, como resultado de la mínima gestión gerencial internacional que tienen este tipo de organizaciones.

Gracias a los acuerdos comerciales regionales (ya firmados y por firmar) celebrados por Colombia con otros países, la creciente desgravación arancelaria y los programas gubernamentales de promoción a las exportaciones, numerosas PyMEs se han aventurado a llevar sus productos y servicios a los mercados internacionales de países vecinos especialmente como Venezuela, aunque sin lograr la alta participación que se esperaba por parte de las PyMEs. Así mismo los tratados en los que Colombia ha colocado

sus mayores apuestas, como el caso TLC con Estados Unidos, si bien significan una gran oportunidad para superar los problemas de crecimiento de su economía y por ende para desarrollar la productividad y competitividad de las pequeñas y medianas empresas, representan un gran riesgo para la permanencia de muchas de ellas; especialmente latente es para las PyMEs, que no se encuentran preparadas para asumir estos nuevos retos.

Ante esta nueva realidad es por tanto necesario que este tipo de empresarios se preparen para enfrentar esos nuevos retos, a través de capacitación que le permita manejar una cultura exportadora, mejorar su situación financiera, aumentar su productividad y competitividad. También es necesario considerar estrategias que permitan ser evaluadas por el Gobierno y los microempresarios para que este sector empresarial llegue a ser uno de los que soporten la política exportadora del país y alcance las metas, llegando así a posicionarse en el mercado globalizado.

d) Las PyMEs venezolanas y su entorno económico

Esta investigación ha permitido identificar el panorama de las PyMEs agroindustriales fronterizas, en el que es particularmente notorio que carecen de ventajas competitivas y que ni siquiera su estructura organizacional está preparada para ser competitiva. Muchas de las causas por las cuales las PyMEs no son competitivas responden al hecho que surgieran a partir de empresas familiares, por lo que simplemente se limitaban a satisfacer las necesidades de un pequeño número de clientes; también están asociadas a la improvisación gerencial, a la carencia de recursos en todos sus aspectos, a la poca visión de la gerencia y a no saber aprovechar las oportunidades, de vincularse más con el Estado y solicitar de éste no sólo apoyo a través de mecanismos como los subsidios. Para salir adelante y permanecer en los nuevos mercados, más globalizados, se les hace necesario ser competitivas. Pero para que las PyMEs sean competitivas deben contar a su vez con

recursos económicos, capacitación oportuna, obtener tecnología de punta y estar abiertas a los cambios.

En esta investigación se encontró que la gran mayoría de las PyMEs del país, específicamente las ubicadas en la frontera con Colombia, no han establecido una gerencia ni han desarrollado políticas y estrategias competitivas. Además, como se mencionaba anteriormente, generalmente no tienen la tecnología apropiada, la capacitación y el financiamiento necesario que les permitan ser competitivas, impidiendo adaptarse a las nuevas exigencias del mercado globalizado, especialmente en esta zona de frontera donde es más notoria la competencia y estar a la vanguardia del mercado.

e) Estrategias de las PyMEs venezolanas

Las pequeñas y medianas empresas agroindustriales venezolanas presentan grandes debilidades, como por ejemplo su incapacidad para aprovechar sus propios recursos, puesto que es muy poca la atención que se presta al cómo deben manejarlos, el escaso aprovechamiento del recurso humano; además, de no contar con la tecnología adecuada para ser competitivos. Uno de los elementos mayormente señalados como debilidad es el que se han descuidado en el área de capacitación y desarrollo del factor humano. A ello se agrega además sus pocos recursos financieros, que se ven fuertemente afectados por las políticas tributarias impuestas por el Estado venezolano, haciendo que las empresas inviertan poco en el mejoramiento de su tecnología. También es cierto que la gran mayoría de las PyMEs se han concentrado solamente en participar en el mercado nacional y muchas de ellas solamente en el entorno donde operan, como es el caso de las empresas fronterizas. Esto ha limitado su desarrollo, su crecimiento e incluso ha significado que no hayan sabido aprovechar las oportunidades que el mercado les presenta (como, por ejemplo, con la participación de Venezuela como miembro asociado del MERCOSUR, el ALBA y a través de los convenios fronterizos que Colombia sostiene con Venezuela).

Otro elemento a destacar es la necesidad de que las PyMEs agroindustriales se identifiquen más con el papel de la competitividad, obtener ventajas de ello y obtener así un beneficio sostenible para su negocio, así como mejoras en la calidad de vida de sus trabajadores y en innovación, que les permitan permanecer en el nuevo mercado globalizado que cada día es mas devastador. Deben por tanto estar conscientes de adoptar estrategias que les permitan entrar en nuevos mercados, buscar otras alternativas comerciales, estar a la par con la tecnología y aprovechar los beneficios que el gobierno actualmente está ofreciendo para hacerse más productivas.

f) Estrategias de las PyMEs Colombianas

Una de las barreras que ha obstaculizado el crecimiento y mayor desarrollo del sector empresarial de las PyMEs agroindustriales colombianas es la dificultad para acceder a un adecuado financiamiento a sus necesidades, principalmente de capital de trabajo. Además, el país ha carecido tradicionalmente de una cultura de capital de riesgo, debido sobre todo a las dificultades para financiar negocios en vías de mejoramiento y crecimiento, al tiempo que no existen organismos que se concentren en el desarrollo de proyectos innovadores que, al tiempo que doten a las PyMEs del capital de riesgo, presten la asistencia técnica que requieren para su crecimiento.

Ante estas difíciles circunstancias a las que se enfrenta este sector empresarial y que impiden por una parte la creación de nuevos negocios y por la otra el mayor desarrollo y mejoramiento de las pequeñas y medianas empresas existentes, es necesaria la creación de un organismo especializado, que le permita a la pequeña y mediana empresa prepararse para enfrentar las nuevas condiciones del mercado.

g) Las PyMEs, su competitividad y productividad

El sector empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas Venezolanas y Colombianas ha carecido tradicionalmente de acceso al financiamiento otorgado por el sector financiero. Esto suele aducirse como una de las principales causas que les ha impedido alcanzar mejoras en su productividad, competitividad, innovación y desarrollo tecnológico, así como también el que no hayan fortalecido su capacidad de gestión para adaptarse a las nuevas condiciones del mercado.

A una estructura financiera inadecuada, a la falta de las garantías exigidas, a elevados costos de los recursos ajenos y a la inadecuada formación financiera y contable de sus dueños, se añaden otras barreras que dificultan su crecimiento e inserción en los mercados mundiales (que también les impiden mejorar su productividad y competitividad): la falta de una cultura exportadora y de profesionalización de la administración, que sólo se lograría a través de una capacitación constante en gestión empresarial y alta gerencia de su propietario. Éste debería, en opinión de algunos de los entrevistados, ser reemplazado por el gerente con visión del negocio a mediano y largo plazo.

Como consecuencia de lo anterior y de no superarse estas carencias, podría afirmarse que resulta poco probable que el sector empresarial venezolano y colombiano de las PyMEs agroindustriales pueda aprovechar en su amplitud (y que ni siquiera considere) las grandes oportunidades que ofrece el mercado mundial; particularmente las que se presentan como resultado de los acuerdos de integración y de los acuerdos comerciales preferenciales (CAN, ALCA, los TLC, MERCOSUR y otros suscritos entre Venezuela y Colombia), para contrarrestar la debilidad de las demandas nacionales o locales. Es por tanto necesario impulsar la internacionalización de las PyMEs, mediante incentivos fiscales, capacitación y asesoría (para exportar); así mismo se debe buscar un mayor posicionamiento en el

mercado, reconocimiento de su marca -si la tienen-, de manera que su inserción en el exterior sea sostenible en el mediano y largo plazo.

Así mismo es importante impulsar a la PyMEs para el desarrollo de las ventajas dinámicas a partir de los nuevos avances tecnológicos, para facilitarle integrar las aplicaciones de Internet y comercio electrónico dentro de sus funciones de negocios. Con esta orientación deberían tener en cuenta en sus negocios las siguientes estrategias: i) reforzar los estándares y políticas de trabajo; ii) automatizar sus actividades; iii) automatizar los procesos para facilitar su operación y los cambios; iv) aumentar su productividad; v) reaccionar con precisión a los cambios del mercado; vi) plantearse objetivos estratégicos y proponerse alcanzarlos; vii) mantener flexibilidad en el proceso, para amortiguar los cambios de la demanda y los requisitos del cliente; viii) intentar mantener un liderazgo en tecnología de procesos; y ix) colocarse a la par de las políticas del gobierno y reaccionar de acuerdo con los cambios que ocurren en éstas.

El reto para las pequeñas y medianas empresas es la competitividad. La aceleración de la globalización supone que todas las empresas deban revisar sus estrategias para iniciar un mejoramiento continuo. La competitividad es la que determina si las PyMEs serán capaces de aprovechar las oportunidades (y protegerse contra las amenazas) de un mercado más internacionalizado y de los procesos de integración económica. Pero si no implementan las estrategias adecuadas para su negocio, las PyMEs corren el riesgo de desaparecer.

h) Financiamiento

Como ya se ha indicado, uno de los principales problemas que enfrentan las PyMEs es el de financiamiento suficiente y oportuno. En muchos casos se atribuye a que no cumplen con los requisitos para que le sean otorgados los fondos, o bien porque no cuentan con garantías suficientes, las tasas de interés son altas, los plazos de pago son muy cortos,

entre otras razones. A pesar de estas limitaciones, para que este sector pueda subsistir y crecer es necesario que puedan acceder al financiamiento, para lo cual es importante que este tipo de empresarios tenga conocimiento de la diversidad de instituciones públicas y privadas que le pueden otorgar un crédito, así como los requisitos mínimos que debe cumplir para acceder a sus instrumentos.

Deben también instrumentarse políticas de financiamiento flexibles para las pequeñas y medianas empresas agroindustriales. Esto puede traducirse en el diseño e implementación de un plan para aliviar las dificultades financieras por las que atraviesan las PyMEs que incluya créditos nuevos, reprogramación de deuda bancaria y pactar convenios de pago de la deuda tributaria y parafiscal. Por otro lado, la utilización de los recursos de líneas de crédito permitirá a las PyMEs exportadoras o potencialmente exportadoras competir y prepararse para los nuevos cambios que requiera en el momento de ser partícipe de un mercado globalizado. Esto supone ofrecer créditos con bajas tasas de interés, con plazos muertos y con facilidades de pago, que le faciliten al empresario de las PyMEs optar por un crédito en una entidad financiera (tanto en el caso de Venezuela como en el de Colombia).

i) Capacitación

Para las PyMEs es fundamental diseñar programas de capacitación que le permitan estar a la vanguardia con las últimas tendencias en cuanto a su producto, para así conocer sus fortalezas y/o debilidades de su negocio. Esto implica, entre otras acciones: i) instaurar en los institutos de educación, especialmente en los últimos grados y de acuerdo con su especialidad, cátedras de liderazgo y creación de empresas con el objeto de inculcar una cultura exportadora y despertar en la juventud el desarrollo de su creatividad e iniciativa y empezar a sembrar semilla de futuros empresarios; ii) incluir en los programas de

financiamiento la obligación de asistir y participar en cursos, seminarios y/o talleres sobre PyMEs, para hacer de éstas empresas sólidas, competitivas y con proyección internacional. Estos cursos y talleres de capacitación dictados por entidades especializadas en las necesidades de las PyMEs deben ser asequibles para este sector empresarial, a través por ejemplo de líneas de crédito o financiación especial (en la actualidad suelen tener costos que las PyMEs no están en condiciones de pagar o estar afiliadas a cierta entidad u organismo para tener acceso a esta capacitación); iii) otra forma de capacitación es mostrar ejemplos de micro y PyMEs empresas productivas, entrar en contacto con sus precursores y que les permitan a los nuevos PyME-empresarios conocer cómo fue el proceso de su negocio, cómo empezaron y cómo se convirtieron en empresa productivas. De esta manera podrán tener una visión realista para hacer productivos los nuevos emprendimientos.

j) Asistencia técnica

En este aspecto se podría, entre otras acciones, implementar las siguientes: i) incentivar a través de las universidades, ONG's y otras entidades especializadas en micro, pequeñas y medianas empresas y de recursos financieros la creación de asesores, que actúen como tutores de las PyMEs, aportando toda su experiencia en el campo que ellas lo requieran; y ii) crear programas de iniciativa exportadora que permitan, con el auxilio de profesionales especializados en cada ramo, prestar sus servicios a las PyMEs, proporcionándoles sus conocimientos, habilidades y destrezas en el área que soliciten, de forma que consigan penetrar exitosamente en los mercados internacionales.

k) Asesoría en servicios de comercialización

La comercialización es una fase importante para el desarrollo de un negocio. En esta etapa se puede medir qué tan competitiva es una empresa

en el momento de entregar sus productos en el mercado. Por esta razón es conveniente crear centros de asesoría para enseñarle al micro y PyME-empresario cómo debe mostrar su producto final, cómo debe llevar a cabo el proceso de comercialización, acciones que más adelante le puedan servir para entrar en otros mercados. Con frecuencia las PyMEs agroindustriales sólo se preocupan por la venta del producto, sin tener en cuenta otros factores como la calidad, la presentación del producto, las etiquetas, la publicidad, los envases y otros atributos. De manera que, a través de estas asesorías, podrían tener un conocimiento más completo de sus clientes y un contacto más cercano con ellos, para conocer sus expectativas y exigencias con respecto al producto.

I) Creación de cadenas productivas

En los sistemas agroindustriales al nivel mundial se vienen desarrollando diversas formas de cooperación y coordinación para competir en los mercados, al tiempo que es notorio que la organización intra e inter-empresarial constituye uno de los ejes para lograr mayores niveles de competitividad en todos los tamaños de las empresas en general (y de la agroindustrial, en particular). En las PyMEs, donde son comunes los altos costos de producción y la desigualdad en los mercados, la cooperación y organización desempeñarían un papel importante para lograr una mayor eficacia económica. Las actitudes y comportamientos propensos a la cooperación y los enlaces en las empresas agroindustriales podrían constituirse en agentes de transmisión de modernidad, induciendo economías de escala en los pequeños productores de materias primas o servicios.

En el caso particular de Colombia, con el inicio de las negociaciones del TLC con Estados Unidos, los micro-PyME-empresarios se han visto en la necesidad de asociarse para enfrentar los retos que este nuevo mercado trae consigo y que exige estar preparados adecuadamente para poder

proseguir con sus negocios y seguir siendo competitivos. Es así que últimamente se habla en este país de las cadenas productivas. Una cadena productiva es definida como un conjunto de agentes económicos que participan directamente en la producción, transformación y en el traslado de un producto hasta su realización final en el mercado (especialmente aplicable al caso de los productos agroindustriales). Ninguna actividad productiva puede desenvolverse de manera aislada, pues existen relaciones de interdependencia entre los agentes económicos que demuestran una participación en conjunto y articulada, lo que les permite su participación en los riesgos y beneficios en la producción.

En el actual escenario globalizado los niveles de competencia se hacen cada vez más exigentes, por lo que es fundamental empezar a trabajar a nivel de la competencia entre cadenas productivas, para lograr el desarrollo del sector agroindustrial. Para la formación de una cadena se tienen en consideración etapas como el análisis de la cadena. Para alcanzar la integración de los agentes que en ella intervienen y hacer frente a los problemas de interés común, es necesario: i) definir la estructura de la cadena productiva (por ejemplo: productor, acopiador rural, mayorista, hasta el consumidor); ii) definir el funcionamiento y los roles de los actores; y iii) identificar los principales problemas y cuellos de botella (como por Ej., relaciones entre los productores y los compradores. Las principales ventajas de la integración en una cadena productiva son: i) el fortalecimiento de las instituciones participantes en los acuerdos; ii) la mayor rentabilidad en la producción, al obtener mejores precios y reducir sus costos; iii) la disminución del riesgo; iv) la facilidad en el acceso a los insumos; v) el acceso a fuentes de financiamiento, créditos y aprovechamiento de las economías de escala; vi) el acceso a información de mercados; vii) el mayor acceso a tecnologías de punta; y ix) el mejor aprovechamiento de la mano de obra familiar.

m) Ventajas y desventajas de las PyMEs agroindustriales de cara a los mercados globalizados

Para que las PyMEs sean exitosas en el entorno en el que laboran es necesario conocer tanto las ventajas como las desventajas que tienen, para poder hacerse competitivas y adoptar las estrategias necesarias para lograr su crecimiento económico. En el cuadro N° 20 se resumen, a partir de la revisión bibliográfica y de las opiniones de los expertos, las principales fortalezas y debilidades que tienen este tipo de empresas frente a la globalización.

Cuadro 20
Debilidades y Fortalezas para la PyMEs agroindustriales en el mundo global

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Flexibilidad para adaptarse a los cambiantes escenarios de la economía. • Aporte al empleo y al consumo • Potencial de aporte al crecimiento de la economía. • Aumento en la confianza de los productos. • Ampliación de sus mercados, y nuevas de oportunidades de negocios. • Tendencia a una mayor participación de los agroindustriales en las diferentes etapas de generación de tecnología. • Resistentes al cambio 	<ul style="list-style-type: none"> • Sistemas de gestión tradicional, Conservadores • Demandantes de políticas asistencialistas • Poca propensión a la asociatividad • Necesidad de políticas de Estado de largo plazo, no susceptibles a cambios según el gobierno de turno. • Excesiva burocracia y poca transparencia en los incentivos estatales. • Alta automatización productiva del sector, que impide alcanzar niveles de escala y calidad uniforme. • Poco desarrollo del proceso y contacto entre los actores de los distintos ámbitos de las cadenas. • Deficiencias en difusión tecnológica. • Lentitud en los procesos de formas asociativas de las pequeñas empresas (formación de “clusters”) • Escasa disponibilidad de recursos financieros para la ejecución de programas, proyectos y de recurso humano calificado, para el desarrollo agropecuario y agroindustrial en forma integral. • Son poco competitivas ante el mercado internacional

Fuente: elaboración propia, con base en la información obtenida de la investigación

Las fortalezas con las que cuentan las pequeñas y medianas empresas agroindustriales, si bien podrían ser consideradas como escasas, pueden explotarse como punto de partida para incentivar a la consolidación del sector, que tiene una importancia relativa en las economías de Venezuela y Colombia en términos de la cantidad de actores que involucra. Por otra parte, sus debilidades están en buena medida ligadas a la ineficiencia del sector público y a las dificultades que tienen las PyMEs para suplir sus carencias en cuanto a tecnología, financiamiento y a la vez encontrar procedimientos que faciliten los procesos de integración, les que permitan fortalecerse y hacerse más competitivas ante los nuevos requerimientos del mercado.

Cuadro 21
Diferencias entre PyMEs tradicionales y emprendedoras

Tradicionales	Emprendedoras
<ul style="list-style-type: none"> • Orientados a la subsistencia • Son autodidactas • Son prudentes • Son conservadores • Sus negocios en muchas ocasiones lo hacen guiado por sus instintos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Orientados al crecimiento • Buscan capacitación y actualización • Más arriesgados • Son innovadores • Cuentan con una cultura organizacional que les permite crear metas y estrategias acerca de su negocio.

Fuente: elaboración propia, basado en la información obtenida de la investigación

Esto podría suponer un cambio de paradigma, en el sentido que pueda ser necesario migrar hacia una nueva forma de concebir a la PyME. Ello supone conocer las diferencias entre la vieja empresa (la tradicional), en contraste con el cómo debería ser la nueva empresa (la emprendedora), dispuesta a afrontar los nuevos retos que la globalización (Cuadro 21). Sólo las PyMEs que estén dispuestas a replantear sus sistemas de producción, de organización y, en general, la forma de realizar sus actividades con miras a prepararse al nuevo entorno que habrá en cada una de sus economías, podrán sobrevivir exitosamente.

n) Los retos de las PyMEs agroindustriales frente a la globalización

Como reiteradamente se ha afirmado en la literatura e incluso asomado en este estudio, la globalización como fenómeno se palpó entre otras evidencias, en liberación del comercio mundial, la apertura de mercados. Supuso que muchos países buscaran la forma de materializar convenios, acuerdos o tratados que les permitieran realizar intercambios comerciales, buscando la integración económica, concertando concesiones arancelarias que les permitieran la salida y entrada de productos de un país a otro. Pero para que estos convenios se cumplan a cabalidad son muchas las condiciones que, especialmente en los países menos desarrollados o en vía de desarrollo, son imperativas para poder colocar sus productos en el mercado global (como ocurre en los casos de Venezuela y Colombia). Además deben preparar sus mercados nacionales para recibir productos con precios más bajos y en general de mayor calidad, con los que en adelante tendrán que competir.

Venezuela y Colombia han celebrado entre ellas diversos acuerdos bilaterales. Algunos de estos convenios contemplan compromisos relacionados con manufacturas, materias primas, entre otros, que incentivan el intercambio comercial y el desarrollo de sus economías especialmente en la zona de frontera. Al nivel global y como se ha señalado, ambos países suscribieron su adhesión a la Organización Mundial de Comercio (OMC), con el propósito de participar en igualdad de condiciones en el mercado internacional. También al nivel regional son miembros activos de la Comunidad Andina de Naciones (si bien Venezuela recientemente ha firmado su desvinculación), siendo este último en el marco del cual se han producido los mayores beneficios para ambos países. Igualmente fueron parte del Grupo de los Tres G-3 (Colombia, México y Venezuela, de reciente desaparición), así como también son miembros de Asociación la ALADI, al tiempo que Venezuela está a punto de convertirse en miembro activo del MERCOSUR y Colombia de que sea ratificado en instancias legislativas el

TLC con EE.UU. Todos estos acuerdos pueden resultar muy favorables tanto para Venezuela como para Colombia. Sin embargo el sector de las PyMEs agroindustriales deberá diversificar y generar mayor valor en su producción si desea integrarse exitosamente en esta nueva estructura mundial.

Entre otros desafíos las PyMEs deberán ser capaces de responder a las nuevas demandas. Los consumidores globales han modificado sus hábitos de consumo y exigen cada vez más productos de calidad, sanos, versátiles, que implican que el pequeño y mediano empresario deberá mejorar los suyos para adaptarlos a estas nuevas condiciones del mercado. Y deberá hacerlo sin incurrir en mayores costos, compitiendo con empresas con menores costos y con economías de escala, que supondrán una fuerte competencia. Sólo la creatividad y la posibilidad de diferenciarlos frente a las marcas tradicionales y el poder de mercado (y de penetración) podrán garantizar su permanencia en el largo plazo.

o) Las PyMEs en la frontera Colombo-Venezolana

Como se ha señalado previamente, la frontera Colombo-Venezolana en el límite Táchira-Norte de Santander representa el paso fronterizo más activo entre los dos países, donde el intercambio comercial muestra una gran interacción y complejidad. De la organización y rasgos característicos de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales allí localizadas merecen ser destacados los siguientes (Cuadros N° 22 y 23): i) hay un alto grado de los microempresarios Colombianos que optó por instalar sus micro y PyMEs en Venezuela, específicamente San Antonio del Táchira o Ureña; esto obedeció a que la relocalización les permitía penetrar fácilmente al mercado Venezolano, así como a que estos empresarios obtenían precios más baratos de energía, materia prima, mano de obra y otros insumos productivos; ii) en cuanto al nivel instrucción, predomina en los empresarios el nivel secundario, en tanto su conocimiento del negocio ha sido empírico, aprendiendo del “día a día”; iii) el sector predominante es el de la industria

del calzado, ropa y pieles, alimentos, cerámica y tabacos; iv) la mayoría de estas microempresas llegan a manejar más de 10 empleados en temporada alta y cerca de 5 en temporada baja, por lo general obreros; v) la presencia de administradores, contadores e ingenieros dentro de estas empresas es escasa; v) siendo la mayoría de ellas de capital colombiano, tienen mano de obra predominantemente venezolana, por lo general, con un solo turno de jornada laboral (depende sobre todo de la demanda); vi) la mayoría no ha recibido ayudas por parte del Estado en cuanto a financiación, capacitación, ni asistencia técnica para la creación de sus negocios; vi) el mercado se limita en la mayoría de ellas sólo a la región; son muy pocas las que realizan negociaciones hacia el interior de Venezuela y Colombia, siendo escasas las que realizan exportaciones; a este respecto señalan que son demasiados los requisitos para exportar, que es costoso y que no existen los recursos ni la capacitación adecuada para hacerlo, además que señalan la falta de apoyo por parte de ambos gobiernos; vii) a pesar de la vigencia de los acuerdos binacionales e integración son pocas las empresas que gozan de estos beneficios o son escasas las que conocen de ellos; y viii) no tienen alianzas con otras microempresas venezolanas o colombianas.

Cuadro 22
Aspectos relevantes de las PyMEs de la frontera Colombo-Venezolana

Migración del micro y pequeño empresario colombiano hacia Ureña y San Antonio.
Nivel de instrucción predominantemente secundario; conocimiento empírico
El sector predominante es el del calzado, ropa y pieles, alimentos, cerámica y tabacos
Manejan un total de 13 empleados en temporada alta
Su mercado está concentrado en la región donde se encuentran ubicadas
No poseen alianzas estratégicas con microempresas ni colombianas ni venezolanas
Escaso apoyo para financiación, capacitación y asesoría técnica
No poseen alianzas estratégicas con microempresas ni colombianas ni venezolanas

Fuente: elaboración propia, basado en la información obtenida a partir del estudio de campo

Otro aspecto importante de destacar es que los propios empresarios localizados en la zona reconocen que tanto Venezuela como Colombia necesitan del intercambio comercial de la frontera. Aunque algunos acuerdos

de integración que existen entre el estado Táchira y el Departamento Norte de Santander pueda que no sean conocidos por los gobiernos nacionales, hay muchas tareas por ejecutar para mejorar la integración binacional, para que estos microempresarios puedan posteriormente incursionar en otros mercados.

Cuadro 23
Semejanzas y diferencias de las PyMEs agroindustriales venezolanas y colombianas

Aspectos relevantes	Venezuela	Colombia
Normativa	Tiende a ser proteccionista. El gobierno estas mas inclinado hacia las cooperativas	El gobierno esta abierto a los mercados internacionales. Busca el fortalecimiento de las PyMEs.
Estructura	Está conformada por: Pequeña, entre 5 y 50 Mediana, entre 1 y 100	Micro: hasta 10 Pequeña: entre 11 y 50 Mediana: entre 50 y 200
Beneficios fiscales	Ley de Impuesto Sobre la Renta: se concede 10% de descuento dentro de 5 años siguientes derivadas de actividades industriales y agroindustriales	Ley de Impuesto Sobre la Renta: podrá descontar el 1% de la renta líquida gravable del año al que realice la inversión en el área agroindustrial
Financiamiento	Existen entidades públicas como: FONPYME FONAPYME FINAMPYME CORPOINDUSTRIA FONCREI BANCOEX Banco Industrial de Venezuela Banco soberano del Pueblo	Existen entidades públicas como: FOMIPYME Fondo Nacional de Garantías BANCOLDEX Banco Agrario de Colombia
Capacitación	INCE CONINDUSTRIA CININPYME Cámara de Comercio	SENA Proyecto PADEMÉR CONFECÁMARAS Cámara de Comercio
Tecnología	Falta tecnología de punta	Falta tecnología de punta
Estrategias	ZIF	Las cadenas productivas ZIF

Fuente: elaboración propia, basado en la información obtenida a partir del estudio

Cuadro 24
Obstáculos que enfrentan las PyMEs agroindustriales en Venezuela y Colombia

Aspectos Relevantes	Venezuela	Colombia
Acceso al financiamiento	Regular	Regular
Mercados internos (competencia)	Baja	Media
Costos de cumplimiento de la ley	Alto	Alto
Situación macroeconómica	Alta	Alta
Inseguridad jurídica	Alta	Baja
Recursos humanos	Bueno	Bueno
Tecnología	Baja	Baja
Mercados externos	Baja	Baja
Servicios de consultoría / capacitación inadecuados	Baja	Baja
Infraestructura / servicios públicos	Buenos	Bajos

Fuente: elaboración propia, basado en la información obtenida a partir del estudio de campo

En cada uno de sus países las PyMEs teóricamente cuentan con entidades para financiamiento, para capacitación y asesoría técnica. No obstante la mayoría de ellas, en el caso de la frontera, desconocen su labor o bien tienen dificultades en cumplir con los requisitos para tener acceso a estos servicios. Otras limitaciones, calificadas según su ponderación como elemento de alta, regular o baja incidencia en las PyMEs agroindustriales se muestran en el Cuadro N° 24. El Cuadro N° 25 se muestran las percepciones de los empresarios en cuanto la situación de sus empresas en relación con los factores empresariales clave, lo que a su vez podría explicar el por qué no sean tan competitivas como la nueva situación se los exige.

Cuadro 25
Percepción propia de las PyMEs localizadas en la frontera
Colombo-Venezolana

MODERNIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Baja productividad • Obsolescencia de tecnología y sistemas de información • Falta de conocimiento para gestionar recursos. • Poca competitividad • Baja calidad en los productos
RECURSOS HUMANOS	<ul style="list-style-type: none"> • Mano de obra no capacitada • Escasa cultura laboral, falta de compromiso • Fuga de personal calificado
GESTIÓN COMERCIAL	<ul style="list-style-type: none"> • Fuga de clientes • Desconocimiento de mercados • Problemas de ventas • Desconocimientos de clientes potenciales • Miedo a los cambios en el mercado
CULTURA EMPRESARIAL	<ul style="list-style-type: none"> • Confían en su experiencia • Desconfianza general en las políticas de sus gobiernos • Incapacidad de delegar y administrar
GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de liderazgo
GESTIÓN ADMINISTRATIVA	<ul style="list-style-type: none"> • Ausencia de visión estratégica del negocio • Desactualización de conocimientos • Falta de información en las nuevas tendencias del mercado

Fuente: elaboración propia, basado en la información obtenida a partir del estudio de campo

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

1. La globalización se refiere a un conjunto de ideas centradas en la intensificación de la integración de mercados, inserta en el marco de políticas de desregulación, liberalización y privatización. Es un proceso integración económica internacional creciente, basado en gran medida en las actividades de las firmas multinacionales, así como en la reducción de los obstáculos al movimiento de bienes y factores de producción entre países. Aunque como proceso no es estrictamente algo nuevo, sino más una nueva etapa en la evolución de las economías, se ha traducido en el incremento del comercio internacional y de la inversión, mayormente visible en las economías industrializadas. Como contraparte, muchas economías en desarrollo se han integrado a la economía global, si bien en ocasiones este proceso se mantiene en etapas iniciales para muchas de ellas.

2. La agroindustria, como parte del conglomerado de la organización industrial a nivel internacional, no ha escapado de esta realidad “globalizadora”. Cada vez es más pequeño el número de corporaciones o conglomerados que controla la industria global de alimentos, es decir, que el número de empresas que ofrecen los distintos productos se ha reducido, su tamaño se ha incrementado y su poder de mercado se ha concentrado en pocas manos. Esto se ha debido en buena medida al desarrollo de la agricultura industrial, así como al hecho de que paralelamente la agricultura ha perdido importancia al nivel global de como negocio. Como resultado los

alimentos consumidos en casi cualquier país son ahora parte de un sistema global.

3. América Latina tampoco ha escapado al proceso de la globalización. En mayor o menor medida las naciones se han ido integrando a la aldea global, eso sí, con diferentes grados y en condiciones de asimetría muy particulares. Como parte del proceso globalizador de los mercados y de la liberalización comercial, Venezuela y Colombia se han integrado en años recientes: al Acuerdo de Cartagena, que más tarde diera origen a la Comunidad Andina de Naciones, al G-3 junto con México, a las Zonas de Integración Fronterizas para el desarrollo, así como los distintos compromisos firmados por ambos con terceros países en el marco del Acuerdo General de Aranceles y Comercio y de la resultante Organización Mundial del Comercio. Ha sido un proceso que ha devenido cada vez más en mayor integración económica y comercial, si bien en los últimos meses eventos puntuales como la salida de Venezuela de la CAN o la disolución del G-3 han trastocado los cimientos de este proceso histórico.

4. Aquéllos dos países comparten una extensa zona fronteriza, que tiene sus particularidades en cada extensión y localidad a lo largo de la vasta frontera que comparten, pero que desde el punto de vista de la actividad comercial e industrial, así como del tránsito poblacional que existen en los límites entre el Departamento Norte de Santander y el estado Táchira, hacen de ella una de las fronteras más “vivas” de Latinoamérica. En parte por la propia dinámica económica y en parte como resultado de este proceso de liberalización comercial, cada vez más empresas diversas (agroindustriales, algunas de ellas, fundamentalmente dedicadas a sectores de calzado, pieles y alimentos) se han radicado en esta zona, con el propósito de explotar las ventajas naturales que puede proporcionarle un nicho de mercado de tales características. No obstante muchas de ellas no nacieron con una visión

global, sino más bien local, que ante un escenario de mayor competencia podrían ver seriamente comprometida su existencia en el tiempo. Si bien se trata en gran medida de micro, pequeñas y medianas empresas que, al menos teóricamente contarían con mayores ventajas para afrontar este escenario globalizado (sobre todo por su flexibilidad de actuación al tratarse de pequeñas organizaciones), la realidad parece apuntar en dirección contraria.

5. Un estudio bibliográfico, hemerográfico y de campo basado en las opiniones de investigadores, expertos y de empresarios ligados al sector de las PyMEs agroindustriales realizado en esta zona ha revelado que la localización de micro y PyMEs agroindustriales en uno u otro lado de la frontera representa una oportunidad de beneficio para ellas, en concordancia con el objetivo principal que tiene el desarrollo de las zonas de integración fronteriza. Sin embargo, la mayoría de estas organizaciones no parece haberse desarrollado y estar preparadas para afrontar la mayor competencia que ha venido creciendo como parte de mercados más globalizados, aduciendo como razones fundamentales el escaso apoyo gubernamental que han recibido, al que los expertos han calificado como insuficiente en ambos países.

6. Aunque desde el punto de vista formal existen instituciones gubernamentales que apoyan las PyMEs agroindustriales y existen también ingentes lineamientos y programas dirigidos al fortalecimiento de este sector tanto en Venezuela como en Colombia, la percepción de la efectividad de los mismos se ha visto cuestionada. En ambos países se conoce la existencia de este tipo instituciones, tanto públicas como privadas, al tiempo que se considera que el sector público debe apoyar el desarrollo y consolidación de aquél tipo de empresas, si bien no es un criterio tan extendido en los expertos consultados para el caso de Venezuela. Esto podría atribuirse al

hecho de que en las últimas décadas haya predominado una orientación en extremo proteccionista para los sectores domésticos, que ha creado condiciones artificiales que comprometen la viabilidad del sector de las micro y PyMEs en el largo plazo (como ha ocurrido en periodos de reformas comerciales o de crisis fiscales que obligan a adoptar medidas de ajuste macroeconómico y por tanto a cambiar las condiciones del entorno económico).

7. Existe cierto consenso en cuanto a considerar que el apoyo gubernamental debe orientarse al desarrollo de iniciativas que permitan mejorar el acceso al crédito, el acceso a nuevas tecnologías, la capacitación técnica de los empresarios y de los empleados en estas organizaciones, el desarrollo y aprovechamiento del saber-hacer, entre otros aspectos. En el caso de las iniciativas de índole privada que apoyen las PyMEs agroindustriales, existe consenso en señalar la necesidad de crear campañas más agresivas para aumentar su presencia y la utilización de sus servicios por parte que aquéllas, de manera que sean más preactivas y se difundan las experiencias y aprendizajes de empresas que han sido exitosas en su incursión en mercados internacionales.

8. Los beneficios fiscales que tienen las pequeñas y medianas empresas agroindustriales de esta zona son escasos, a pesar de la importancia del sector dentro de la economía de cada país y de que se conoce que tales incentivos resultan fundamentales para el desarrollo y crecimiento de la iniciativa privada e incluso social en las economías. Se ha planteado entonces la necesidad de utilizar las rebajas fiscales como mecanismo para impulsar la creación y consolidación de las PyMEs agroindustriales en ambos países, si bien existe cierta preferencia porque estas rebajas puedan instrumentarse a través de la exoneración parcial o total del IVA (y no del ISLR ni mediante las rebajas por nuevas inversiones). Se ha manifestado la

necesidad de mantener los plazos previstos en los distintos dispositivos legales para el caso de las nuevas inversiones que se realizan en el sector, así como también en aumentar los periodos de gracia para comenzar a pagar el ISLR en el caso de las nuevas PyMEs agroindustriales en ambos países. En ambos países se ha calificado el apoyo recibido por el sector público como insuficiente, lo que reafirma la necesidad PyMEs agroindustriales reciban un apoyo más tangible desde los Estados, que les permita realizar una planificación fiscal de largo plazo, con el objeto de hacer que su negocio crezca pero que al mismo tiempo les permita hacer frente a posteriori de sus obligaciones fiscales.

9. En relación con los principales problemas que enfrentan los empresarios de las PyMEs agroindustriales localizados en la zona fronteriza objeto de estudio, en ambos países los expertos coinciden en afirmar que la escasa o inexistente calidad en sus productos, el que se trate de productos con escaso valor agregado y la falta de integración con otras empresas o industrias son las razones que pueden estar afectando más seriamente su desempeño. Hay divergencias en cuanto a la percepción de otros problemas, como en el caso de la escasa capacitación de los empresarios, los elevados costos de producción, el acceso al financiamiento, considerados como problemas más importantes en Colombia que en Venezuela. Lo contrario sucede cuando se trata de la orientación de la producción hacia mercados domésticos en lugar de exportarlos, problema que es considerado más importante en Venezuela que en Colombia.

10. Esto último puede explicarse tanto por la vigencia del control de cambio que existe en Venezuela como por la escasa calidad del producto que ofrecen las PyMEs agroindustriales de la zona. El control de cambio instrumentado por parte del gobierno de Venezuela desde el año 2003 constituye un elemento exógeno que, aún bajo el supuesto de que éstas

puedan ofrecer mejores precios que los de la competencia transfronteriza, ha mantenido una fuerte sobrevaluación del bolívar. Esto a su vez ha estimulado las importaciones venezolanas, en detrimento de la producción nacional y, eventualmente, de una producción agroindustrial orientada a la exportación, con sus excepciones. Además, paradójicamente, al aumentar las exigencias para el otorgamiento de divisas a los empresarios en Venezuela (mayores costos e incluso la necesidad de obtenerlas en el mercado negro), se han afectado seriamente los términos de intercambio entre ambos países. Si a ello se añaden la falta de calidad o el que se trate de productos de escaso valor agregado, o bien los diferenciales de costos entre las PyMEs y las grandes industrias, no cabe duda que se trata de organizaciones que enfrentan cada vez mayor competencia y condiciones más exigentes para poder colocar su producción en el mercado.

11. En cuanto a las perspectivas de las PyMEs agroindustriales los expertos coinciden en afirmar que ante un escenario más globalizado es necesario prepararse para enfrentar una mayor competencia. Esto debe alcanzarse a través de la creación de una cultura organizacional, de una mayor tecnificación en sus procesos productivos, de una mayor integración de estos procesos y mediante el establecimiento de alianzas estratégicas con otras empresas e industrias; produciendo bienes y servicios de mayor calidad y a mejores precios, orientados cada vez más a nuevos mercados. Más apertura ciertamente puede significar mayor competencia para este tipo de empresas, como en efecto está ocurriendo, pero la globalización puede ser también una oportunidad más que una desventaja; una ocasión para que este tipo de organizaciones industriales se conviertan en las puntas de lanza de la estrategia de desarrollo tanto de la zona de su localización como de las economías de estos dos países.

Recomendaciones

1. En los planes, proyectos y programas dirigidos hacia la PyMEs deben también considerarse otras formas de financiamiento, para que este tipo de organizaciones puedan tener acceso oportuno, suficiente y adaptado a sus particularidades. No obstante, esto no significa que deban recibirlo de manera gratuita o permanentemente subsidiado por parte de los gobiernos.
2. Otra forma de incentivar al pequeño y mediano agroindustrial puede ser a través de descuentos tributarios o fiscales, que le permitan iniciar operaciones pero con menos presión fiscal por parte del Estado que les impida crecer. Muchas veces los altos costos no le permiten desarrollar proyectos tales como nuevas inversiones, actividades de capacitación o adquisiciones de nuevas tecnologías, lo que limita su capacidad natural expansiva.
3. Todos los proyectos y entidades que le brindan apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas agroindustriales deben concentrar más sus esfuerzos en llegar efectivamente a cada una de ellas, para que al menos éstas conozcan que existen estos mecanismos de soporte institucional y en caso de llegar a necesitarlo puedan acudir a estas entidades, bien sean públicas o privadas. En muchos casos son muy pocas las micros y PyMEs que conocen de su existencia y sobre los beneficios que ofrecen para las PyMEs.
4. También es necesario que las entidades gubernamentales encargadas de impartir capacitación y asesoría técnica realicen campañas dirigidas a los micros, pequeños y medianos empresarios, para instruirles sobre tópicos relacionados con la cultura organizacional, con conocimientos de tipo contable y fiscal, con la integración de aplicaciones de Internet y del

comercio electrónico, entre otras, para que a lo largo del tiempo puedan configurar un negocio exitoso.

5. Es necesario incentivar a través de las universidades, ONG's, entidades especializadas en las micros, pequeñas y medianas empresas y de recursos financieros, la creación de asesores que actúen como tutores de las PyMEs, aportando toda su experiencia en el campo que ellas lo requieran.

6. También se pueden adoptar programas de iniciativa exportadora que permitan, con el auxilio de profesionales especializados en cada ramo, prestar sus servicios a las PyMEs; proporcionar a los empresarios de las PyMEs conocimientos, habilidades y destrezas en el área que éstos requieran, de forma que consigan penetrar exitosamente en los mercados internacionales.

7. Así mismo, con una orientación similar, resulta pertinente crear (desde el sector público) o promover (desde el sector privado) centros de asesoría al micro-PyME-empresario, con la finalidad de enseñarle cómo tener en cuenta factores como la calidad, la presentación del producto, las etiquetas, la publicidad, los envases y otros atributos en los productos que elabora. Así podrían tener un conocimiento más completo de sus clientes y un contacto más cercano con ellos, conocer sus expectativas y exigencias con respecto al producto, lo que les convertiría en verdaderos empresarios con orientación al mercado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANTÓN, Jesús; COMPÉS, Raúl; GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE, J. M. (2001). "La multifuncionalidad agraria en el marco del comercio internacional". En: MAPA (Ed.), *Agricultura, Comercio y Alimentación*, Madrid, Ediciones MAPA, Capítulo 5.

AMIN, Ash. (2004). "Regulating economic globalization". En: **Transactions of the Institute of British Geographers**, Vol. 29 (2): 217-233.

ARIAS, Fidias G. (2004), **El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica**. 4ta edición. Caracas: Episteme.

BARREDO, I.; LLORENS, J. (1993). Diferencias y similitudes entre las PyME españolas y las europeas. En: **Economía Industrial**, N° 291: 119-129.

BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE VENEZUELA, BANCOEX. (2007) (documento en línea). Disponible en: <http://www.bancoex.gov.ve/>. (Consulta, 2007, marzo 7).

BANCO INDUSTRIAL DE VENEZUELA. (2007) (documento en línea) Disponible en: <http://www.biv.com.ve/>. (Consulta 2007, marzo 7).

BANCO DEL PUEBLO SOBERANO. (2007). Disponible en: <http://www.bancodelpueblo.gob.ve/>. (Consulta, 2007, marzo 7).

BANCO AGRARIO DE COLOMBIA (2007) (documento en línea). Disponible en: <http://www.bancoagrario.gov.co> (Consulta, 2007, marzo 7).

BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA, BANCOLEX. (2007) (documento en línea). Disponible en: <http://www.bancoldex.com>. (Consulta, 2007, marzo 7).

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, BID. (2007) (documento en línea). Disponible en: <http://www.iadb.org/idbamerica/indexspanish.cfm>. (Consulta 2007, marzo 7).

BARREDO, I.; LLORENS, J. (1993). "Diferencias y similitudes entre las PyME españolas y las europeas". En: **Economía Industrial**, N° 291: 119-129.

BARRIENTOS, J. A.; ROMERO V. E. (2005). **Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) en Colombia** (documento en línea). Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos16/proyectoPyMEs/proyectoPyMEs.shtml>. (Consulta, 2007, marzo 6).

BARRÓN, María Antonieta; RELLO, Fernando (1999). "La agroindustria del tomate y las regiones pobres en México". En: **Comercio Exterior**, Vol. 49 (3): 239-250.

BENAVENTE, José Miguel; GALETOVIC, Alexander; SANHUEZA, Ricardo. (2005). "La dinámica industrial y la financiación de las PYME". En: **El Trimestre Económico**, Vol. 72 (2, abril-junio): 217-54.

BIRKINSHAW, Julian; MORRINSON, Allen; HULLAND, John. (1995). "Structural and competitive determinants of globalization". En: **Strategic Management Journal**, Vol. 16 (8, November): 637-655.

BRICEÑO RUIZ, José; HEINRICH, (2006). **El ALCA frente al regionalismo sudamericano, las opciones para Venezuela**. Caracas: Editorial Futuro C.A.

BRICEÑO RUIZ, José; LINARES, Rosalba. (2004). "Más allá del Chavismo y la oposición: Venezuela en el proceso del ALCA y la propuesta ALBA". En: **Revista Geoenseñanza**, Vol. 9-2004: 19-47.

BRICEÑO RUIZ, José. 2004. "El Área de Libre Comercio de las Américas. Perspectivas desde Venezuela". En: Marleny Bustamante (Comp.), **Las Teorías de la Integración Regional**, Mérida, Venezuela, Universidad de los Andes, CEF -Vicerrectorado Académico.

CÁMARA DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN DE SAN ANTONIO DEL TÁCHIRA. (2007) (documento en línea). Disponible en: http://www.ccipsa.org.ve/reconoci_part.asp?ID=14. (Consulta, 2007, marzo 7)

CÁMARA DE COMERCIO DE CÚCUTA. (2007). (documento en línea) Disponible en: <http://www.camaracomerciocucuta.org.co/>. (Consulta, 2007, marzo 7)

CÁMARA DE COMERCIO COLOMBO VENEZOLANA. (2007) (documento en línea) Disponible en: <http://www.comvenezuela.com/>. (Consulta, 2007, marzo 7)

CAMISÓN, César. (2000). "Reflexiones sobre la investigación científica de la PyME". En: **Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa**, Vol. 6 (2): 13-30.

CARDONA ACEVEDO, Marleny; Cano Gamboa, Carlos. (2005). "Dinámica industrial, crecimiento económico y PyMEs". En: **Observatorio de la Economía Latinoamericana**, N° 50 (octubre); (documento en línea) disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/co>. (Consulta 2007, junio 16).

COAKLEY, Anne. (2003). "Food or 'virtual' food? The construction of children's food in a global economy". En: **International Journal of Consumer Studies**, Vol. 27 (4, September): 335-340.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, CEPAL. (1998). **Las tareas de la pequeña y mediana empresa en América Latina**. En: Revista de la CEPAL, Número Extraordinario Octubre 1998 (documento en línea). Disponible en: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/2/19392/berry.htm> (Consulta, 2006, marzo 6).

COMPÉS, Raúl. (2001). "La multifuncionalidad de la agricultura. ¿Estrategia negociadora o nuevo fundamento de la política agraria? En: **Revista Tierras**, N° 8 (otoño): 5-9.

CONFEDERACIÓN COLOMBIANA DE CÁMARAS DE COMERCIO, CONFECÁMARAS. (2007). **Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio** (documento en línea). Disponible en: <http://www.confecamaras.org.co>. (Consulta 2007, marzo 23).

CONGRESO DE COLOMBIA. (2006). **Ley 1111 Impuesto sobre la renta**. Bogotá: Diario Oficial N° 46.494, del 27/12/2006.

CONGRESO DE COLOMBIA. (2003). **Ley 818 Cultivos tardíos**. Bogotá: Diario Oficial N° 45.242, del 08/07/2003.

CONGRESO DE COLOMBIA. (2000). **Ley 590 MIPyMEs**. Bogotá: Diario Oficial N° 44.078, del 12/07/2000.

CONGRESO DE COLOMBIA. (1995). **Ley 191 Disposiciones sobre zonas de frontera**. Bogotá: Diario Oficial 41.903, del 23/06/1995.

CONSEJO EUROPEO DE INFORMACIÓN SOBRE LA ALIMENTACIÓN, EUFIC. (2007). **Agricultura** (documento en línea). Disponible en: <http://www.eufic.org/article/es/page/BARCHIVE/expid/basics-agricultura>. (Consulta, 2007, junio 12).

CORPOINDUSTRIA (1993). **El papel de la micro, pequeña y mediana empresa en el proceso de globalización de la economía mundial**. Memorias del Seminario Internacional "Globalización y regionalización de la economía mundial". México: 11, 16.

CONFEDERACIÓN COLOMBIANA DE CÁMARAS DE COMERCIO, CONFECÁMARAS. 2007. **Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio**. Disponible en: <http://www.confecamaras.org.co>. (Consulta 2007, marzo 23).

CONFEDERACIÓN VENEZOLANA DE INDUSTRIALES, CONINPYME. (2007). **¿Qué es CONINPYME?** (documento en línea). Disponible en: <http://www.coninpyme.org/>. (Consulta 2007, marzo 20).

CONINDUSTRIA-FOMIN/BID. 2007. **Programa de CONINDUSTRIA y el BID para el fortalecimiento de la PyME** (documento en línea). Disponible en: <http://www.coninpyme.org/>. (Consulta, 2006, marzo 27).

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, DANE. 2007. Estimaciones de población 2006-2007. Disponible en: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/poblacion/inf_geo/pob20062007.xls. (Consulta 2007, septiembre 3).

DÍAZ-BONILLA, Eugenio; ROBINSON, Sherman. (1999). "Globalización, Reforma de Comercio y los Países en Desarrollo". En: IFPRI (Ed.), **IFPRI 2020 Book: La Agenda Inconclusa: Perspectivas para Superar**, parte 9, capítulo 35. Washington: IFPRI, pp. 225-232.

FRANK, G. (1968). **América Latina: Subdesarrollo y Revolución**. En: New Cork Review Press (documento en línea). Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/textos/Frank/index.htm>. (Consulta 2007, marzo 6).

FINAMPYME, COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO. (2007). **FINAMPYME** (documento en línea). Disponible en: <http://www.apalancar.org/detalle.asp?sec=1101000103&id=408&plantilla8>. (Consulta, 2007, marzo 7).

FONDO NACIONAL DE DESARROLLO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA FONAPYME (2007) (documento en línea). Disponible en: <http://lanic.utexas.edu/pyme/esp/infopyme/archive/febrero02/febrero02.pdf>. (Consulta 2007, marzo 7).

FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS RECÍPROCAS PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA FONPYME S.A. (2007). **Fondo Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa** (documento en línea). Disponible en: <http://www.fonpyme.gob.ve/home/index.php>. Consulta, 2007, marzo 7).

FONDO COLOMBIANO DE MODERNIZACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, FOMIPYME. (2007). (documento en línea). Disponible en: <http://www.secretariasenado.gov.co/leyes/L0590000.HTM>) (Consulta, 2007, marzo 7).

FONDO DE CRÉDITO INDUSTRIAL FONCREI. (2007) (documento en línea) Disponible en: <http://www.foncrei.gob.ve>. (Consulta, 2007, marzo 7).

FONDO PARA EL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR AGROPECUARIO FINAGRO (2007) (documento en línea). Disponible en: <http://www.finagro.com.co/>. (Consulta 2007, marzo 7).

FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS, FNG. (2007). **Fondo Nacional de Garantías S.A.** (documento en línea). Disponible en: <http://www.fng.gov.co/fng.nsf>. (Consulta 2007, marzo 7).

FUNDES, LA RED DE SOLUCIONES EMPRESARIALES. (2007). **FUNDES** (documento en línea). Disponible en: <http://www.fundes.org/Paginas/default.aspx>. (Consulta 2007, marzo 7).

FRENKEL, Stephen; KURUVILLA, Sarosh. (2003). "Logics of action, globalization and changing employment relation in China, India, Malaysia, and the Philippines". En: **Industrial and Labor Relations Review**, Vol. 55: 387-405.

GIACALONE, Rita (1999). **Los empresarios frente al Grupo de Los Tres: Integración, intereses e ideas**. Caracas: Nueva Sociedad-GRUDIR.

GIDDENS, Anthony. (1994). **Beyond left and right: the future of radical politics**. Cambridge: Politic Press.

GÓMEZ, Arnulfo R. (2006). "Globalización, competitividad y comercio exterior". En: **Análisis Económico** (2 cuatrimestre), Vol. 21 (47): 131-78.

HEDERICH, C. (2005). "Situación y necesidades de la pequeña y mediana empresa". Disponible en: **Revista electrónica de difusión científica**. Universidad Sergio Arboleda, Bogotá (documento en línea). Disponible en: <http://www.usergioarboleda.edu.co/civiliza>. (Consulta 2006, abril 27).

HURTADO DE BARRERA, J. (2000). **Metodología de la investigación holística**. Tercera edición. Caracas: Fundación SYPAL.

HURTADO, I.; Toro, J. (1997). **Paradigmas y métodos de investigación en tiempos de cambio**. Valencia (Venezuela): Episteme Consultores Asociados.

IBERPyme (2005). **Programa iberoamericano de cooperación interinstitucional para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa**. (documento en línea). Disponible en: <http://www.cumbresiberoamericanas.com/principal.php?p=32>. (Consulta 2006, marzo 14).

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS, INE. (2007). **Población total, según entidad federal, 2000-2015 (base censo 2001)** (documento en línea). (Disponible en: <http://www.ine.gob.ve/poblacion/distribucion.asp>; consulta 2007, septiembre 3).

INSTITUTO NACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA, INAPYMI, (1998). **Políticas de fomento, recuperación, promoción y desarrollo que en materia de la Pequeña y Mediana Industria dicte el Ejecutivo Nacional.** Disponible en: [http://www.inapymi.gov.ve/http://www.usergioarboleda.edu.co/](http://www.inapymi.gov.ve/http://www.usergioarboleda.edu.co;); (consulta, 2006, marzo 27).

INSTITUTO COLOMBIANO DE AGRICULTURA ICA (2007) (documento en línea) Disponible en: <http://www.ica.gov.co/>. (Consulta 2006, marzo 27).

JARA, S. (2005). **Una introducción al concepto de Pequeña y Mediana Empresa PYME.** (Documento en línea) Disponible en: <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/pyme1/INICIO.HTML> (Consulta, 2006, marzo 19).

KOBRIN Stephen J. (1991). "An Empirical Analysis of the Determinants of Global Integration". En: **Strategic Management Journal**, Vol. 12, Special Issue: Global Strategy (Summer): 17-31.

LINARES, Alba. (2007). **ALBA: integración y desarrollo endógeno.** San Cristóbal (Venezuela): Centro de Estudios en Integración y Fronteras-Universidad de Los Andes. Mimeografiado.

LÓPEZ C., Carlos Eduardo; OCHOA HENRÍQUEZ, Haydée. (2004). **Las microempresas venezolanas en los noventa.** Disponible en: Problemas del Desarrollo, Vol. 35 (138): 177-193.

MACHADO, Absalón (2002). **De la estructura agraria al Sistema Agroindustrial.** Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

MARTEAU, S. A. (2002). **La actuación estratégica de las pequeñas y medianas empresas** (documento en línea). Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/ger/PyMEsilvia.t>. (Consulta 2006, marzo 6).

MERCADO, Alexis; CÓRDOVA, Karenia; TESTA, Pablo. (2007). "Tendencias organizativas y tecnológicas de la industria agroalimentaria global y su manifestación en Venezuela". En: **Agroalimentaria**, 24 (enero-junio): 85-103.

MEJÍA CHÁVEZ, R. (1983). **Las PyMEs en Perú** (documento en línea). Disponible en:

<http://www.ilustrados.com/publicaciones/EpZpZkFuZkuPxKImTs.php>.
(Consulta 2006, marzo 6).

MELLOR, John. (1975). **Economía del Desarrollo Agrícola**. México: Fondo de Cultura Económica.

MENÉNDEZ, C. (1982). **Problemática y tratamiento de la pequeña y mediana empresa**. Zaragoza: Asociación para el Progreso de la Dirección.

MERCHAND, Marco Antonio. (2005). "La dinámica transnacional de la agroindustria del limón y su hinterland agrícola en el Valle de Tecomán". En: **Análisis Económico** (2º Cuatrimestre), Vol. 20 (44): 215-48.

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE COLOMBIA, MRE. 2001. **Decreto 569, Comisión Intersectorial de Integración y Desarrollo Fronterizo**. Bogotá: Diario Oficial No 44.380, del 05/04/2001.

MITTELMAN, James. (2002). "Globalization: an ascendant paradigm?". En: **International Studies Perspectives**, 3: 1-14.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL DE COLOMBIA. (2007) (documento en línea). Disponible en: <http://www.minagricultura.gov.co/>. (Consulta 2007, marzo 20).

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE COLOMBIA, MRE. 2001. **Decreto 569 Comisión Intersectorial de Integración y Desarrollo Fronterizo**. Bogotá: Diario Oficial No 44.380, del 05/04/2001.

MINISTERIO PARA EL PODER POPULAR DE AGRICULTURA Y TIERRAS DE VENEZUELA. (2007). (documento en línea). Disponible en: <http://www.mat.gob.ve/>. (Consulta, 2007, marzo 20).

MORA VANEGAS, C. (2005). **PyME en Venezuela** (documento en línea) Disponible en: <http://www.degerencia.com/cmvanegas/Contactarmailto:cmora@postgrado.c.edu.ve>. (Consulta, 2006, marzo 27).

MORA BASTIDAS, Freddy. (2003). "El marco jurídico regulatorio de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) en Venezuela. En: **Visión Gerencial**, año 2, Vol 1 (enero-junio): 3-10.

OBSERVATORIO AGROCADENAS. (2007). (documento en línea). Disponible en: <http://www.agrocadenas.gov.co/>.(consulta, 2007, marzo 20).

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN, FAO (1997). **El estado mundial de la agricultura y la**

alimentación (documento en línea). Disponible en: <http://www.fao.org>. (Consulta 2006, Abril 27).

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN, FAO. (2007). **El Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay: Repercusiones en los países en desarrollo: Manual de capacitación** (documento en línea). Disponible en: <http://www.fao.org/DOCREP/004/W7814S/W7814S04.htm#blair>. (Consulta, 2007, junio 21).

O'ROURKE, K.; WILLIAMSON, J. (2000). "Globalization-Then and now". En: **Globalization and History Review of Income and Wealth**, Vol. 47, (4): 549-559.

PROEXPORT COLOMBIA. 2007. **Programa EXPOPYME** (documento en línea). Disponible en: <http://www.proexport.com.co/VBeContent/expopyme/ExpoPyme.asp>. (Consulta 2007, marzo 20).

PUYANA SILVA, G. (2005a). **La problemática de las PyMEs en Colombia: internacionalizarse o morir** (documento en línea). Disponible en: **Revista electrónica de difusión científica**, Universidad Sergio Arboleda, Bogotá, <http://www.usergioarboleda.edu.co/civilizar>. (Consulta 2006, marzo 30).

PUYANA SILVA, G. (2005b). **Expansión e internacionalización de las PyMEs agroindustriales colombianas** (documento en línea). Disponible en: **Revista electrónica de difusión científica**, Universidad Sergio Arboleda, Bogotá, <http://www.usergioarboleda.edu.co/civilizar>. (Consulta 2006, marzo 30).

PUYANA SILVA, G. (2005c). **La PyME y su situación en Colombia** (documento en línea). Disponible en: **Revista electrónica de difusión científica**, Universidad Sergio Arboleda, Bogotá, <http://www.usergioarboleda.edu.co/civilizar>. (Consulta, 2006, marzo 27).

PROGRAMA EXPOPYME (2007). (documento en línea) Disponible en: <http://www.proexport.com.co/VBeContent/expopyme/ExpoPyme.asp>. (Consulta 2007, marzo 20).

PROYECTO DE APOYO AL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA RURAL, PADEMER (2007). (documento en línea). Disponible en: http://www.minagricultura.gov.co/pademer_home.html. (Consulta 2007, marzo 20).

REARDON, T.; CODRON, J.; BUSCH, L.; BINGEN, J.; HARRIS, G. (2001). "Global change in agrifood grades and standards: agribusiness strategic responses in developing countries". En: **International Food and Agribusiness Management Review**, Vol. 2 (3-4): 421-435.

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA, RBV. (2007). **Ley Reforma Parcial de la Ley de Impuesto sobre la Renta**. Caracas: Gaceta oficial N° 38.628, del 16/02/2007.

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA, RBV. (2001a). **Decreto ley N° 1.250 de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero**. Caracas: Gaceta Oficial N° 37.164, Decreto N° 1.250, de fecha 22/03/2001.

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA, RBV. (2001b). **Ley para el Fomento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria**. Caracas: Gaceta oficial N° 5.552 Extraordinaria, de fecha 12/11/2001.

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA, RBV. (2000). **Constitución Nacional**. Caracas: Imprenta Nacional.

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA, RBV. (1999). **Ley que regula el sistema nacional de garantías recíprocas para la pequeña y mediana empresa**. Caracas: Gaceta Oficial N° 5.372 extraordinaria, del 11/08/1999.

REPÚBLICA DE COLOMBIA. (1991). **Constitución Política de Colombia**. Bogotá: Gaceta Constitucional N° 116, del 20/07/1991.

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA, RBV. (2001). "Ley para el Fomento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria". Gaceta oficial N° 5.552 Extraordinaria, de fecha 12/11/2001. En: **Guía práctica para gerenciar la mediana y pequeña empresa**, p. 252. Editorial Legis.

RODRÍGUEZ, Juan. 1997. "Integración binacional Colombo-Venezolana y desarrollo regional fronterizo". Disponible en: **Aldea Mundo**, 4 (noviembre 1997-abril 1998), p. 42-50.

ROMERO LUNA, Isidoro. (2006). "Las PyME en la economía global. Hacia una estrategia de fomento empresarial". En: **Problemas del Desarrollo** (julio-septiembre), Vol. 37 (146): 31-50.

SHACHMUROVE, Yochanan. (2007). **Geography and Industry Meets Venture Capital**. Pennsylvania: Penn Institute for Economic Research, PIER Working Paper N° 07-015.

SERVICIO NACIONAL INTEGRADO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA Y ADUANERA, SENIAT. (2007). **Valor de la Unidad Tributaria (U.T.)** (documento en línea). Disponible en: http://www.seniat.gov.ve/portal/page?_pageid=62,64462&_dad=portal&_schema=PORTAL; (consulta 2007, junio 20).

SERVICIO NACIONAL INTEGRADO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA Y ADUANERA, SENIAT. (2005). **Medidas temporales para la promoción de la mediana industria, cooperativas y cualquier otra forma asociativa, productora de bienes prestadoras de servicios y ejecutoras de obras ubicadas en el país.** Gaceta oficial N° 4000 de fecha 17/10/2005 (documento en línea) Disponible en: <http://www.seniat.gov.ve>. (Consulta, 2007, marzo 20).

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE, SENA. (2007) (documento en línea). Disponible en: <http://www.sena.edu.co/>. (Consulta, 2007, marzo 20).

SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR. SICE. 1997. DECISIÓN 459. **Política comunitaria para la integración y el desarrollo fronterizo** (documento en línea). Disponible en: <http://www.sice.oas.org/trade/JUNAC/decisiones/DEC459S.asp>. Leído el 24 de enero de 2007.

SPINETTI, Patrizia; VARELA; Helio. (1992). **Desarrollo Industrial de la Región de Los Andes 1979-1985.** Mimeografiado. Mérida (Venezuela): Universidad de los Andes (Venezuela). Talleres Gráficos FACES.

TODEROIU, Filon. (2003). "The agrifood sector: linkages and driving effects in the national economy". En: **Journal for Economic Forecasting**, 3: 72-92.

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE STATISTICS ADMINISTRATION (1997). **U.S. Census Bureau, 1997.** EC97CS-4, tabla 2, p. 19.

VÁSQUEZ H., J. A. (2004). **La brecha trascendente. Normas Internacionales de contabilidad para pequeñas y medianas empresas.** Ponencia en el Seminario Regional Interamericano, Ciudad de México, 6 y 7 de octubre.

VILORIA, E. (2004). **Antiglobalización, Riesgos y realidades.** (Documento en línea). Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos15/antiglobalizacion/antiglobalizacion.shtml>; (consulta, 2006, marzo 6).

WILDING, Paul. (2004). "Globalization, regionalism and social policy". En: **Social Policy and Administration**, Vol. 31 (4): 410-428.

WILKINSON, John. (2002). "The final food industry and the changing face of the global agro-food system". En: **Sociologia Ruralis**, Vol. 42 (4, October): 329-346.

ANEXO 1
ENTREVISTA ESTRUCTURADA DIRIGIDA A
EXPERTOS

REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
MAESTRÍA EN CIENCIAS CONTABLES

**Entrevista estructurada para el estudio “Análisis comparativo de las
pequeñas y medianas empresas en Venezuela y Colombia:
Perspectivas frente a la globalización”**
(Trabajo para optar al grado de M. Sc. en Ciencias Contables)

Autor: Lic. **Ruth Mayerly Guerrero Jaimes**

Tutor: Lic. **José Daniel Anido R.**

Mérida, Marzo de 2007

Instrucciones:

Este documento es un instrumento de recolección de datos que se denomina entrevista estructurada y cuya finalidad es obtener, a partir de su valiosa opinión, información primaria relacionada con diversos aspectos que serán objeto de estudio y análisis en el desarrollo de la investigación: **“Análisis comparativo de las pequeñas y medianas empresas en Venezuela y Colombia: perspectivas frente a la globalización”**.

A continuación se presenta una serie de preguntas de carácter abierto, que le permitirán aportar su opinión de acuerdo con el tema abordado en cada una de ellas.

La información que usted proporcionará será de gran apoyo y tendrá carácter confidencial: se utilizará únicamente para el desarrollo de la investigación, además de que en ningún caso se revelará información personal de los encuestados.

De antemano le agradecemos su valiosa colaboración. Si Ud. desea recibir copia electrónica del trabajo final elaborado a partir de este instrumento, por favor coloque en la línea siguiente su dirección de correo electrónico:

e-mail: _____

Entrevista estructurada dirigida a expertos Venezolanos

Fecha: _____

Nombre del Entrevistado: _____

Institución a la que pertenece: _____

Cargo o Profesión: _____

Lugar _____

Número de Entrevista _____

1. Según su conocimiento, ¿las entidades gubernamentales brindan apoyo en (Venezuela) a las pequeñas y medianas empresas agroindustriales? (Si, No). Explique el por qué de su respuesta.

2. Si su respuesta anterior es afirmativa, enumere cuáles son esas entidades de apoyo a las pequeñas y medianas empresas

3. ¿Conoce Ud. entes privados que apoyen la creación y fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales en el país (Venezuela)? Si / No (Si su respuesta es afirmativa, menciónelos).

4. ¿Cómo califica usted la situación actual de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales en (Venezuela)? (muy mala, mala, regular, buena, excelente) ¿Por qué?

5. De acuerdo con su percepción y criterios, los principales problemas que afectan actualmente el desempeño las pequeñas y medianas empresas en Venezuela son (colocar puntuación entre 0 y 5; 0 = Completamente en desacuerdo y 5 = completamente de acuerdo)

- 5.1. Acceso a recursos financieros/financiamiento (privado, público, ambos) ____
- 5.2. Ausencia de incentivos y apoyos por parte del Estado y sus instituciones ____
- 5.3. Escasa capacitación de los micro y los medianos empresarios (conocimientos relacionados con nuevas tecnologías, técnicas de mercadeo, administración de recursos humanos, planeación estratégica, mejoramiento continuo, entre otros) ____
- 5.4. Orientación de su producción hacia el mercado doméstico y no a la exportación (ausencia de una cultura “exportadora”) ____
- 5.5. Productos con escaso valor agregado ____
- 5.6. Ausencia de atributos de calidad en sus productos ____
- 5.7. Ausencia de integración con otras industrias/sectores conexos a su actividad (coordinación vertical/horizontal) ____
- 5.8. Elevados costos, debido principalmente a la ausencia de economías de escala ____
- 5.9. Entorno económico en el que se desenvuelven (políticas económicas) ____

6. ¿Cuáles estrategias está implementando la pequeña y mediana empresa para enfrentar las nuevas condiciones del mercado y el fenómeno de la globalización?

7. ¿Considera Ud. que el control de cambio vigente en Venezuela afecta el funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas? (Si, No). Si su respuesta es afirmativa, responda ¿Positiva o negativamente? ¿Por qué?

8. ¿Cree usted que las pequeñas y medianas empresas agroindustriales deben ser incentivadas por parte del Estado para seguir creciendo (si, no)? ¿Por qué?

9. Si su respuesta anterior fue afirmativa, seleccione con una X cuáles de los siguientes incentivos deberían implementarse:

9.1. Exoneración total de la alícuota del IVA ____

9.2. Exoneración parcial de la alícuota del IVA ____

9.3. ¿Un mayor porcentaje de rebaja o rebaja de la cuantía total de nuevas inversiones, modificando lo previsto en la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente? ____

9.4. ¿Eliminación del plazo establecido en las leyes para hacer efectiva la rebaja? ____

9.5. Exoneración total del pago del ISLR ____

9.6. Otorgamiento de años de gracia para comenzar a declarar y cancelar el ISLR

9.7. Exoneración total de impuestos municipales ____

9.8. Condonación/extinción de deudas fiscales contraída previamente con la nación ____

9.9. Otros: _____

10. ¿Cuáles cree usted que serán las perspectivas de las empresas pequeñas y medianas empresas agroindustriales en un entorno internacional caracterizado por la entrada en vigor de acuerdos regionales de integración económica y de libre comercio?

11. ¿Considera Ud. que el apoyo que reciben las pequeñas y medianas empresas agroindustriales en (Venezuela) por parte del Estado o de entes privados es suficiente y adecuado para el logro de sus fines? **Si, No** ¿Por qué?

12. ¿Cuáles considera usted que se benefician más de su localización en zona fronteriza? (selecciones UNA de las siguientes alternativas?)

12.1. Las pequeñas y medianas empresas localizadas en Venezuela ____

12.2. Las pequeñas y medianas empresas localizadas en Colombia ____

12.3. Las grandes empresas agroindustriales localizadas en Venezuela ____

12.4. Las grandes empresas agroindustriales localizadas en Colombia ____

12.5. Tanto las pequeñas y medianas como las grandes empresas agroindustriales localizadas en Venezuela ____

12.6. Tanto las pequeñas y medianas como las grandes empresas agroindustriales localizadas en Colombia ____

12.7. Tanto las pequeñas y medianas como las grandes empresas agroindustriales localizadas en ambos países ____

Gracias por su colaboración

Entrevista estructurada dirigida a expertos Colombianos

Fecha: _____

Nombre del Entrevistado: _____

Institución a la que pertenece: _____

Cargo o Profesión: _____

Lugar _____

Número de Entrevista _____

1. Según su conocimiento, ¿las entidades gubernamentales brindan apoyo en (Colombia) a las pequeñas y medianas empresas agroindustriales? (Si, No). Explique el por qué de su respuesta.

2. Si su respuesta anterior es afirmativa, enumere cuáles son esas entidades de apoyo a las pequeñas y medianas empresas

3. ¿Conoce Ud. entes privados que apoyen la creación y fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales en el país (Colombia)? Si / No (Si su respuesta es afirmativa, menciónelos).

4. ¿Cómo califica usted la situación actual de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales en (Colombia)? (muy mala, mala, regular, buena, excelente) ¿Por qué?

5. De acuerdo con su percepción y criterios, los principales problemas que afectan actualmente el desempeño las pequeñas y medianas empresas en Colombia, son (colocar puntuación entre 0 y 5; 0 = Completamente en desacuerdo y 5 = completamente de acuerdo)

- 5.1. Acceso a recursos financieros/financiamiento (privado, público, ambos) ____
- 5.2. Ausencia de incentivos y apoyos por parte del Estado y sus instituciones ____
- 5.3. Escasa capacitación de los micro y los medianos empresarios (conocimientos relacionados con nuevas tecnologías, técnicas de mercadeo, administración de recursos humanos, planeación estratégica, mejoramiento continuo, entre otros) ____
- 5.4. Orientación de su producción hacia el mercado doméstico y no a la exportación (ausencia de una cultura “exportadora”) ____
- 5.5. Productos con escaso valor agregado ____
- 5.6. Ausencia de atributos de calidad en sus productos ____
- 5.7. Ausencia de integración con otras industrias/sectores conexos a su actividad (coordinación vertical/horizontal) ____
- 5.8. Elevados costos, debido principalmente a la ausencia de economías de escala ____
- 5.9. Entorno económico en el que se desenvuelven (políticas económicas) ____

6 ¿Cuáles estrategias está implementando la pequeña y mediana empresa para enfrentar las nuevas condiciones del mercado y el fenómeno de la globalización?

7. ¿Considera Ud. que el control de cambio vigente en Venezuela afecta el funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas? (Si, No). Si su respuesta es afirmativa, responda ¿Positiva o negativamente? ¿Por qué?

8. ¿Cree usted que las pequeñas y medianas empresas agroindustriales deben ser incentivadas por parte del Estado para seguir creciendo (si, no)? ¿Por qué?

9. Si su respuesta anterior fue afirmativa, seleccione con una X cuáles de los siguientes incentivos deberían implementarse:

9.1. Exoneración total de la alícuota del IVA ____

9.2. Exoneración parcial de la alícuota del IVA ____

9.3. ¿Un mayor porcentaje de rebaja o rebaja de la cuantía total de nuevas inversiones, modificando lo previsto en la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente?

9.4. ¿Eliminación del plazo establecido en las leyes para hacer efectiva la rebaja? ____

9.5. Exoneración total del pago del ISLR ____

9.6. Otorgamiento de años de gracia para comenzar a declarar y cancelar el ISLR

9.7. Exoneración total de impuestos municipales ____

9.8. Condonación/extinción de deudas fiscales contraída previamente con la nación ____

9.9. Otros: _____

10. ¿Cuáles cree usted que serán las perspectivas de las empresas pequeñas y medianas empresas agroindustriales en un entorno internacional caracterizado por la entrada en vigor de acuerdos regionales de integración económica y de libre comercio?

11. ¿Considera Ud. que el apoyo que reciben las pequeñas y medianas empresas agroindustriales en (Venezuela, Colombia) por parte del Estado o de entes privados es suficiente y adecuado para el logro de sus fines? **Si, No** ¿Por qué?

12. ¿Cuáles considera usted que se benefician más de su localización en zona fronteriza? (selecciones UNA de las siguientes alternativas?)

- 12.1. Las pequeñas y medianas empresas localizadas en Venezuela ____
- 12.2. Las pequeñas y medianas empresas localizadas en Colombia ____
- 12.3. Las grandes empresas agroindustriales localizadas en Venezuela ____
- 12.4. Las grandes empresas agroindustriales localizadas en Colombia ____
- 12.5. Tanto las pequeñas y medianas como las grandes empresas agroindustriales localizadas en Venezuela ____
- 12.6. Tanto las pequeñas y medianas como las grandes empresas agroindustriales localizadas en Colombia ____
- 12.7. Tanto las pequeñas y medianas como las grandes empresas agroindustriales localizadas en ambos países ____

Gracias por su colaboración

ANEXO 2
GUÍA DE OBSERVACIÓN

Guía de Observación:

Este instrumento permite recopilar, revisar, analizar, seleccionar y obtener información relevante en la investigación con el propósito de conocer el tema con mayor profundidad.

DATOS ESPECÍFICOS DE LA OBSERVACIÓN

Objetivos	Aspectos a considerar
1 Señalar cuales son las semejanzas y divergencias en cuanto a su marco legal para las pequeñas y medianas empresas en Venezuela y Colombia.	Constitución de La República Bolivariana de Venezuela Decreto Ley N° 1.250 de Creación, Estimulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Micro financiero Ley para el Fomento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria Constitución de La República de Colombia Ley 590 de 2000 que promueve el desarrollo de la micro, pequeñas y medianas empresas. Todas las leyes relacionadas con el comercio fronterizo entre Venezuela y Colombia.
2. Identificar los organismos e instituciones gubernamentales que prestan asesoría y apoyo a las pequeñas y medianas empresas en Venezuela y Colombia. 3. Determinar los incentivos fiscales existentes para las pequeñas y medianas empresas en Venezuela y Colombia	Entidades del Estado Venezolano y colombiano que brindan apoyo a las PyMEs Entidades privadas Venezolanas y colombianas que brindan apoyo a las PyMEs Que clase de incentivos existen para las PyMEs

ANEXO 3
LISTA DE COTEJO

LISTA DE COTEJO

Datos generales _____

Nombre del instrumento: _____

Aspectos a Cotejar	Texto
1. Normativa existente para las PyMEs	
2. Entidades de apoyo para las PyMEs	
3. Incentivos fiscales para las PyMEs	

Observaciones:
