

**Efectos de la implementación del Tratado de Libre Comercio
Colombia – Estados Unidos sobre la sostenibilidad de las MIPYME’s
colombianas y análisis de las posibles alternativas de solución”**

Trabajo de Grado

Facultad de Ciencia Política y Gobierno y Relaciones Internacionales

Programa de Relaciones Internacionales

Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario

Presentado por:

Mayda Alejandra Novoa Donado

Dirigida por:

Dionne Alexandra Cruz Arenas

Bogotá D.C., Semestre II, 2016

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar agradezco a Dios por haberme brindado la maravillosa oportunidad y los medios para estudiar en la Universidad del Rosario, y poder terminar este tan importante proceso para mi vida llena de innumerables conocimientos, aprendizajes, e increíbles experiencias que se han forjado en mi corazón. En primera instancia sin él, esto no hubiera sido posible.

En segundo lugar agradezco profundamente a mis padres quienes estuvieron ahí, apoyándome día y noche y brindándome su tan generoso esfuerzo para poder ver alcanzada una de las primeras metas en mi vida y a quienes admiro su dedicación y pujanza. Así mismo le agradezco a mis hermanos, Carlos y Sarah y mis primos Pipe y Juanjo quienes son promotores de mi alegría. A mi abuela Didier quien siempre ha creído en mí, a mis tíos Mahe y Jose por apoyarme incondicionalmente ante cualquier situación.

Agradezco a mi directora de tesis, quien me dio la oportunidad de trabajar y hacer realidad este proyecto sin importar las diferentes circunstancias que se dieron a lo largo de esta investigación y por siempre estar apoyándome durante todo el proceso de investigación.

Así mismo agradezco a Elbert por apoyarme y creer en mí durante todo este tiempo dándome siempre una luz y una sonrisa. A mis amigos muchas gracias por hacerme reír tanto, eso aliviano el peso.

A todos gracias por estar ahí.

Para cada uno de ustedes con mucho amor.

RESUMEN

El objetivo principal de esta investigación es explicar cuáles han sido los efectos de la implementación del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos sobre las MIPYME's colombianas. En ese sentido, se mostrará la importancia de las negociaciones previas a la firma de cualquier Tratado de Libre Comercio y la necesidad que existe de hacer partícipes a los diferentes actores que de alguna manera se ven involucrados, con el fin de que los procesos de negociación sean más transparentes y beneficiosos, logrando disminuir los riesgos que estos pueden llegar a ocasionar sobre diferentes sectores.

A través de un análisis de lo que fueron las negociaciones y los efectos que éstas han generado sobre las MIPYME's colombianas, se pretende formular alternativas de solución, para que se puedan mejorar los procesos de negociación y de esta forma, impulsar el desarrollo de las MIPYME's en contextos de libre comercio.

Palabras clave: *Tratado de Libre Comercio, MIPYME's, negociaciones, sostenibilidad, asimetrías económicas, políticas, institucionales y de información, transparencia, participación.*

ABSTRACT

The current research has the main objective of explain what have been the effects of the implementation of the United States-Colombia Free Trade Agreement over Colombian MSMEs. Regarding this, will be shown the importance of negotiations that take place before signing any free trade agreement and the existing need of involving different actors that participate somehow, so that the negotiation process become more transparent and beneficial, decreasing the risks that these can potentially cause on different sectors.

Through an analysis of what were these negotiations and their effects over Colombian MSMEs, will be formulated alternative solutions in order to improve negotiation processes and thus stimulate the development of the MIPYME's in free trade contexts.

Keywords: *Free Trade Agreement, MSMEs, negotiations, sustainability, economic asymmetries, institutional and information policies, asymmetries transparency, participation.*

Introducción

Para dar inicio a este, es necesario dar claridad al concepto de las MIPYME en Colombia. Las MIPYME, es decir las micro, pequeñas y medianas empresas. En el país estas se encuentran clasificadas respecto a su número de empleados y a la cantidad de activos totales (SMLMV)³. Según la definición de la ley 590 del 2000 y la ley 905 del 2004 las MIPYME son toda una unidad de explotación económica, que es realizada por una persona natural jurídica, que desempeña ya sean actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio. (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2007).

Las MIPYME`s colombianas se encuentran distribuidas en una heterogeneidad de sectores (según su área de productividad), uno estos sectores es llamado el sector “banal” ya que evoluciona conforme a las necesidades de la población en la que se encuentre, tales como las tiendas, garajes y diferentes manufactureras, dedicadas a la distribución de insumos básicos para el hogar. A diferencia de las anteriores, existen otro tipo de MIPYME`s que se ubican en las diferentes metrópolis y que se dedican a la generación de motores o de nuevas tecnologías que requieren de mano de obra especializada, por lo que es más fácil encontrarlas dentro de las ciudades.

Estas MIPYME´s en el país se encuentran ubicadas en diferentes sectores tales como: alimenticio, textil y confecciones, cuero y calzado, muebles, informático, tecnológico, de servicios, metalúrgico, metalmecánico, autopartes (la mayoría de las MIPYME´s del país se encuentran ubicadas en los sectores anteriormente nombrados), también estas se encuentran dentro de otros sectores tales como: artes gráficas, madera, metalúrgico y químico entre otros.

Las MIPYME´s Colombianas tienen diferentes ventajas dentro de las que se encuentran flexibilidad del sistema productivo, mayor acercamiento entre cliente y vendedor, flexibilidad para cambiar el nicho de mercado (ya que su infraestructura es mucho más sencilla a diferencia de una gran empresa), los procesos de gestión son mucho más sencillos lo que le permite a la MIPYME´s poder tomar decisiones estratégicas más rápidamente.

Pero así mismo estas sufren de ciertas desventajas tales como: Más de la mitad de este tipo de empresas se encuentra dentro de la informalidad por lo que sus empleados no se encuentran asegurados o tienen salud, pensión o prestaciones, por lo que representa

un alto riesgo para los trabajadores de así mismo sufren por la falta de financiamiento, de acceso a créditos ya que este tipo de empresas son consideradas de alto riesgo a raíz de su inestabilidad financiera. Muchas de estas empresas desaparecen rápidamente del mercado debido a su baja producción y a su bajo pedido.

Dar cifras exactas o aproximadas a la realidad es muy complejo ya que los principales problemas para poder brindar cifras de cuantas MIPYME's existen o de cuantas de estas se encuentran en qué tipo de sectores es muy complejo ya que muchas de estas hacen parte del mercado informal del país y no solo esto, también los principales problemas para este consiste en que no hay una organización o un ente en capacidad de reunir toda la información al 100% pues también es a causa que todos los días nacen y se liquidan gran cantidad de empresas de este tipo (Martínez, 1997). Además de lo anterior las MIPYME de Colombia carecen de calidad en el producto lo que lo hace menos competente en el mercado internacional, falta de tecnificación por lo que los productos aun son de carácter manufacturero y no de muy buena calidad, ai mismo carecen de

La importancia de las MIPYME en el país de un alto nivel ya que estas representan empleos, crecimiento económico y desarrollo para el país. Cabe resaltar que el periodo de tiempo de este estudio es desde el año 2003 momento en el que se da anuncio a los inicios de las negociaciones del TLC Colombia – Estados Unidos a comienzos del año 2016.

En el año 2003, Estados Unidos a través de su Representante Comercial Robert Zoellick, anuncian oficialmente su gran interés por dar inicio a las negociaciones de lo que sería un Tratado de Libre Comercio con Colombia, Ecuador y Perú y para países de la Comunidad Andina que estuvieran interesados en realizar un TLC. Este anuncio para Colombia representó un gran éxito ya que se venían realizando diferentes gestiones diplomáticas para lograr dar inicio a las negociaciones y finalmente el Tratado de Libre Comercio (Ministerio de Comercio, (SF), pág. 6)

Colombia durante más de 4 décadas insistió en el modelo exportador como fuente significativa para alcanzar el crecimiento económico y como mecanismo institucional para generar procesos de desarrollo con base a la dinámica que genera la economía dentro del comercio exterior. Dentro de las negociaciones se acordaron estrategias con la idea de permitirle al país ser un actor del sistema mundial de intercambio económico (Toro, 2010 , pág. 184) y no solo lo anterior, con la firma del

TLC entre Colombia y Estados Unidos se pretendía brindar una gran oportunidad de estabilidad económica a Colombia sirviendo éste como un mecanismo para el desarrollo, logrando así una reducción en sus tasas de pobreza y desempleo.

Para lograr lo anterior, Colombia y Estados Unidos entran a realizar diferentes rondas de negociaciones, donde se pretendía alcanzar diferentes acuerdos que permitieran la viabilidad del TLC, minimizando las consecuencias adversas sobre los sectores económicos y sociales. Es por tal motivo que cada país analizó cada uno de sus mercados, sus potencialidades y sus desventajas, y para dicho análisis cada uno llamo a sus diferentes sectores empresariales e industriales más importantes, y así mismo a los gobiernos.

La importancia de las MIPYME's desde hace más de 30 años ha comenzado a ser reconocida no solamente por los políticos sino también por los investigadores y por la academia, ya que éstas desempeñan un rol fundamental para la creación de empleo, crecimiento y desarrollo en diferentes países (Abdul-Nour; Bigras; Blili; Carrier, 2003. Pág. 25), y Colombia no deja de ser un caso aislado dentro de este reconocimiento.

En gran parte del mundo, las MIPYME's son sinónimo MIPYME's colombianas, ya que son una gran fuente de empleo que a su vez impulsa el desarrollo y crecimiento de las regiones del país, esto debido a que el empleo brindado por las MIPYME logra mejorar la calidad de vida de muchos de sus trabajadores, puesto que un empleado al obtener ingresos le permite acceder a mejores y mayores recursos como el estudio de sus hijos, una mejor vivienda y una mejor alimentación para ellos y para sus familias. Así mismo estas micro pequeñas y medianas empresas son sinónimo de famiempresas, es decir empresas que están constituidas por una familia, por lo que estas mismas son de gran importancia para el sostenimiento económico de muchas de las familias de este país. Un estudio realizado por la OCDE, señala que existe una relación entre las tasas de nacimiento de las MIPYME en diferentes países y su participación en esta organización ya que su crecimiento económico fue notorio entre 1989 y 1999 (Kantis, 2002. Pág.1).

La contribución de las MIPYME al igual que los diferentes proyectos de emprendimiento se encuentra en un muy alto grado, ya que éstas significan el 85% de los establecimientos comerciales y productivos que generan 9 de cada 10 empleos formales que existen en el país, además de representar un poco más del 89% de la economía total

y de aportar el 35% al PIB en Colombia, siendo estas cifras altamente significativas (Novoa, 2013. Pág. 2-13).

Aunque Colombia es considerado un país PYME, un alto número de estas (por no decir en su totalidad), enfrentan un sin número de problemas y limitaciones en el momento de participar en las negociaciones de diferentes tratados en los que de alguna u otra forma se ven afectados generando en ellas un mediano o alto impacto.

En el caso de las negociaciones que se dieron entre Colombia y Estados Unidos, Colombia llamó a diferentes sectores para que apoyaran al equipo negociador estos fueron: Agro, Bienes Industriales, Inversión, Servicios, Compras Oficiales, Propiedad Intelectual, Solución de Controversias, Competencia. De todos los sectores anteriormente nombrados solo hicieron parte las grandes empresas, es decir las MIPYME no fueron llamadas como tal a ser parte de estas negociaciones como un sector importante del país, simplemente se les dio una pequeña participación en el “cuarto del lado”¹, aun sabiendo la gran importancia que representan para la economía y el desarrollo del país.

En ese sentido, las preguntas de investigación que han guiado este trabajo son: ¿Cuáles han sido los efectos de la implementación del tratado de libre comercio Colombia – Estados Unidos sobre la sostenibilidad de las MIPYME’s colombianas?

A partir de la problemática planteada, la hipótesis inicial que guía el transcurso de esta investigación es que, dentro de las diferentes negociaciones de los diversos tratados que han sido firmados y/o ratificados por Colombia no se han tenido en cuenta las necesidades o riesgos que pueden llegar a tener diferentes actores que se ven involucrados en éstos, como fue el caso de las MIPYME’s colombianas en el TLC Colombia – Estados Unidos, representando para ellas un alto riesgo, toda vez que son tratados suscritos en contextos económicos, sociales y productivos asimétricos.

Así entonces, el objetivo general de esta investigación es explicar cuáles han sido los efectos de la implementación del Tratado de Libre Comercio entre Colombia Estados Unidos sobre las MIPYME’s colombianas y formular recomendaciones de cara

¹ “Para asegurar que la interlocución se mantiene aún durante el desarrollo de la negociación se tiene el “Cuarto de al lado”, al que asisten los representantes de todos los grupos organizados de la sociedad interesados en el tratado.” (Ministerio de Comercio, (SF))

a nuevas negociaciones y/o acuerdos y tratados que sean suscritos por el Estado colombiano.

El presente artículo se divide en tres grandes partes. La primera parte consiste en analizar cómo fue el proceso de negociación del TLC suscrito entre Colombia y Estados Unidos, y el rol que desempeñaron las MIPYME's colombianas. La segunda describe y analiza cuáles fueron los efectos de la implementación de este tratado sobre la sostenibilidad de las MIPYME's colombianas, para lo realizaron diferentes entrevistas a organizaciones e instituciones que tienen gran conocimiento y contacto directo con las MIPYME's colombianas, entre éstas se encuentran, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) con el especialista Senior, Doctor Carlos Novoa, la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF) con el Vicepresidente el Doctor Alejandro Vera, Pro País con la Gerente María Lucía Castrillon, finalmente a la Asociación Colombiana de Pequeña y Medianas Empresas (ACOPI) con la Presidente Rosmery Quintero. Y la tercera parte, analizará y explicará las diferentes propuestas de solución a los anteriores efectos, para que éstos no se repitan en futuras negociaciones de tratados o acuerdos comerciales que suscriba Colombia.

1. El proceso de negociación del TLC Colombia Estados Unidos

Desde hace varias décadas la política exterior de Colombia se ha fundamentado en la necesidad de profundizar y aumentar sus relaciones comerciales con los países de la Comunidad Andina y así mismo en el acceso a ciertos mercados como el mercado estadounidense, a través de los esquemas ATPA o ley de Preferencias Arancelarias Andinas y ATPDEA, ley para la Erradicación de Drogas y Promoción del Comercio Andino², y el esquema SGP³ de la Unión Europea. A raíz del creciente desnivel en la balanza de pagos, es decir la diferencia de exportaciones e importaciones colombianas, siendo las primeras mucho mayores, se hace evidente la necesidad de ampliar y promover

² Este fue un régimen de excepción que fue dado por Estados Unidos el 4 de diciembre de 1991 a, Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador, con el fin de promover y apoyar la lucha contra el tráfico de estupefacientes. Éste ofrecía el ingreso a más de 5.600 productos sin aranceles, pues esta ley tenía como objetivo incentivar las exportaciones que lograran generar mayores fuentes de trabajo para que apoyaran a su vez la sustitución de los cultivos de coca y así mismo se redujera el narcotráfico. Este venció el 4 de diciembre del 2001 viéndose la necesidad de renovarlo se crea el ATPDEA, bajo el mismo fin, este se firmó en octubre del 2002 (ICESI, (SF))

³ Éste fue adoptado por la Unión Europea el 23 de junio del 2005, nace con el fin de brindarle beneficios a países en vías de desarrollo. En este también se brinda una nueva herramienta para la lucha contra la droga, brindando una nueva librería arancelaria a diferentes productos para promover la exportación (Min. de Comercio de Industria y Turismo, 2003).

cambios sustanciales en materia de política comercial. Ejemplo claro de lo anterior es que en el año 2001 las exportaciones colombianas a la CAN mostraron una tendencia decreciente, pasando de US\$2.771 millones a US\$1.908 millones para el 2003 (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, (SF)) y así mismo en años anteriores y en términos generales⁴. Dicho lo anterior por el Ministerio de Comercio y Turismo es que Colombia ve la necesidad de buscar y encontrar nuevos aliados económicos que permitan que dicha balanza se nivele, por lo tanto Colombia ve en Estados Unidos un gran aliado que permitiría mejorar dicha situación.

Es por lo anterior que Colombia se ve en la necesidad de encontrar nuevos mercados y nuevos nichos, y qué mejor forma que suscribiendo Tratados de Libre Comercio y mejor aún con Estados Unidos una de las más grandes potencias del mundo.

Para que se suscribiera el TLC entre Colombia y Estados Unidos, se llevó a cabo un largo proceso de negociación que duró más de 22 meses en la mesa. Para esta negociación se conformó un grupo que estuvieran enfrente de esta, que estuvo dividido en diferentes mesas de diálogo; en su totalidad se realizaron 21 mesas con una agenda de 8 temas principales para negociar. El equipo negociador estuvo organizado de la siguiente forma:

1. Accesos de Mercado
2. Agricultura
3. Servicios e Inversión
4. Compras Públicas
5. Propiedad Intelectual
6. Subsidios y Antidumping
7. Competencia y Solución de Controversias
8. Laboral y Medio Ambiente (Nullvalue, 2003)⁵

Con la anterior división se pretendía que los negociadores se focalizaran en un solo tema escuchando y solucionando todos los puntos de vista y todas las controversias

⁴ Ver las balanzas de mercado de los años 2001, 2002, 2003, en los boletines de la DIAN en: <http://www.dian.gov.co/dian/14cifrasgestion.nsf/e7f1561e16ab32b105256f0e00741478/a02b47038628e5610525733e0059549> .

⁵ Esquema de organización de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio Colombia – Estados Unidos de ver: (Ministerio de Comercio, (SF), págs. 6,9)

que se pudieran generar dentro de esa mesa para así lograr las mejores decisiones y aciertos en cada uno de estos temas objeto de dentro de la negociación, para que así mismo los involucrados en el TLC también se pudieran beneficiar finalmente de éste.

Dentro de las negociaciones también se presentó la figura del cuarto del lado, modelo que fue copiado de la experiencia, y cuya creación se a da a partir del proceso de negociación de los TLC's con Estados Unidos y Canadá (Gomez, 2004), como un espacio de diálogo entre el equipo negociador y el sector privado.

La visión con la que se abrió el cuarto de al lado en Colombia era para que cumpliera varias funciones así.

1. Permitir la participación del sector privado a través de gremios, cámaras y asociaciones para que éstas pudieran brindar a los equipos negociadores sus recomendaciones y observaciones.

2. Dar paso a que el Congreso Nacional y la Procuraduría General de la Nación cumpla la función de realizar control al poder ejecutivo, ya que quien encabezó este TLC fue el entonces presidente Álvaro Uribe seguido del Consejo Superior de Comercio Exterior, y como líder de las negociaciones el Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

3. Y finalmente que representantes de la Sociedad Civil en forma de gremios sindicales y organismos no gubernamentales, iglesia, academia, asociaciones campesinas y de consumidores también tuvieran el derecho a la participación dentro de este proceso (Gomez, 2004).

Uno de los objetivos que se tenían dentro de las diferentes negociaciones que se hicieron, fue fomentar la participación y el compromiso que se tenía con el país para que el tratado realmente fuera beneficioso para los económicos y así mismo para el consumidor colombiano. así mismo como la interlocución entre el gobierno con los diferentes sectores y los ciudadanos, por lo que se decidió permitirles a diferentes sectores participar dentro de las negociaciones, para que estas se construyeran y desarrollaran en un ambiente transparente, donde todo podían participar, brindando sus opiniones a los negociadores.

Precisamente dentro de este cuarto de al lado participaron las MIPYME en representación de ACOPI, cual es el gremio más grande de Colombia en representación de las micro, pequeñas y medianas empresas bajo el liderazgo del entonces presidente Juan Alfredo Pinto, quien antes de abrirse las negociaciones manifestó el interés de participar el proceso ante el un Congreso Nacional de ACOPI en Expopyme. Aseguró que Colombia es un país PYME, y que éstas debían estar incluidas de alguna forma dentro de estas negociaciones y qué mejor instancia que en el cuarto del lado (Min. de Comercio Industria y Turismo , (SF)).

Finalmente a ACOPI y a diferentes gremios y dueños de MIPYME's se les permitió la participación dentro las negociaciones, ya que las mesas reconocieron la importancia de éstas para el país, y no solo esto, sino también la importancia de su participación pues así se mitigarían los riesgos a los que claramente podrían estar expuestos, una vez firmado el tratado. Una forma de blindarlas de estos efectos adversos precisamente fue escuchándolas para que así en las negociaciones se evitara negociar el TLC en detrimento de éstas. Pero realmente esta invitación no se extendió a todos los gremios y entidades que representan y apoyan de distintas formas a las MIPYME como por ejemplo BANCOLDEX, FINAGRO, FIDUCOLDEX, ANIF, entre otras.

Si uno analiza el significado de las MIPYME's para el país, se creería que jugaron un papel mucho más importante que la pequeña participación dentro del cuarto del lado, pero esto fue no así, fue muy complicado el pretender que las MIPYME tuvieran una mesa única ya que éstas se encuentran en diferentes sectores del mercado colombiano. Así mismo para el estado colombiano el abrirles una mesa única y exclusiva para las MIPYME les resultaba movilizar muchos más recursos que muy probablemente no tenía previstos. Además cabe resaltar que la intención de realizar esta división es que se negociaría netamente en términos sectoriales, tal cual se estipuló desde un comienzo.

Por lo anterior se puede decir que estas negociaciones nacieron con un interés de favorecer sectores, más no se tuvieron en cuenta los tamaños y las asimetrías que presentan las empresa en Colombia, no obstante, el no permitirles la participación en el cuarto de al lado fue una estrategia de legitimación para el gobierno nacional ante la resistencia de sectores sociales críticos que conociendo los impactos de otros TLC', advertían de los riesgos a los que los más pequeños se verían expuestos, sectores

campesinos y MIPYME's. Es por lo anterior que también se puede decir que esta negociación en cuanto a la participación fue de carácter asimétrico con todo el sentido de la palabra, pues Colombia al ser un país PYME, no puede dejar de lado a este sector, pues este debió haber participado de la misma forma que las grandes industrias y que las grandes empresas. Para que así todos los sectores más importantes del país participaran de la misma forma y sin ninguna preferencia como si sucedió.

Vale la pena analizar de qué forma se dio la participación en el cuarto de al lado, su efectividad e impacto, de acuerdo a las voces de sus protagonistas.

En la entrevista realizada al Vicepresidente de la ANIF, el doctor Alejandro Vera asegura que dentro de las negociaciones, Colombia no tenía los mejores estudios, y por ende la mejor información acerca de las MIPYME's y que este hecho de alguna u otra forma afectó a la pequeña y mediana empresa, aunque este no es un sector que exporte tanto (Novoa 2, 2016). Lo que pone en evidencia cómo los negociadores entraron a discutir temas sin contar con información idónea de los diferentes sectores, lo que deja en duda el desempeño del equipo negociador, y el carácter improvisador de Estado Colombiano con sus efectos adversos sobre numerosas empresas, sectores y trabajadores.

Desde el comienzo de las negociaciones el equipo de colombianos entró desde un principio con la idea de "Podemos competir con el mundo exitosamente" (TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA - ESTADOS UNIDOS RESUMEN , (SF)), realmente esta afirmación fue un poco apresurada aun conociendo todas las dificultades por las que se pasaba y se sigue pasando y en caso específico las MIPYME en temas de competitividad, tecnificación, innovación, capacidad de producción, acceso y posicionamiento de mercados, investigación, transporte, infraestructura y seguridad, entre otras. La asimetría de información y la asimetría económica⁶ fueron evidentes desde un principio de las negociaciones, en efecto, Estados Unidos es una de las economías más grandes del mundo, a diferencia de Colombia, que apenas alcanza a ser una economía media.

Así mismo como lo afirma el dr. Carlos Novoa no podemos negar la capacidad que tiene Estados Unidos para elaborar estudios mucho más completos y sofisticados a el

⁶ Ver: (Stiglitz, 2002, págs. 11-14)

momento de entrar a negociar un TLC, ya que ellos cuentan con las mejores herramientas y capacidades no solo económicas sino también de accesibilidad a sus objetos de estudio (Novoa 3, 2016), mientras que Colombia con sus diferentes Organismos e Instituciones investigadoras no logra tener estudios claros, precisos y transparentes, esto debido a diferentes causas, entre las que se encuentran la falta de recursos, la falta de voluntad política, los intereses políticos y de sectores privados y la carencia de una política de Estado robusta en materia de investigación, ciencia y tecnología. Aunque en la actualidad, con el apoyo del BID y la ANIF adelantan importantes investigaciones de este sector como lo demuestra la revista “*La Gran Encuesta Pyme*”.

Algo que cabe resaltar es que dentro de las mesas de negociación, una comisión se encargó netamente de prever los impactos que el TLC podría llevarle a diferentes sectores especialmente a las MIPYME, llamada Comisión de Libre Comercio (TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA - ESTADOS UNIDOS RESUMEN , (SF), pág. 7). Esta comisión tenía como función el monitorear los efectos de la aplicación del TLC sobre las pequeñas y medianas empresas, estando en constante contacto con los diferentes gremios y actores que se encontraban en el cuarto del lado, con el fin de poder generarles a las MIPYME las mejores condiciones comerciales, y de este modo generándoles valores en diversas áreas dentro del mercado americano.

La mesa de Fortalecimiento de la Capacidad Comercial presentó y logró la financiación de 72 proyectos con miras al fortalecimiento de la capacidad Institucional Pública y Privada para poder implementar el TLC, así mismo promover la competitividad del sector productivo, logrando el acceso de las PYME a los créditos bancarios (TURISMO, (SF), pág. 8), lo anterior con el fin de impactar a través de este TLC de manera positiva a las PYME, y lograr uno de los primeros objetivos dentro de la agenda de negociación.

Cabe resaltar que el Tratado reconoció la necesidad de fortalecer la capacidad comercial de Colombia y por ende buscar la forma de impulsar, construir mejores condiciones comerciales y crear valor en diferentes áreas, esa necesidad se reconoció como una de las principales funciones de la Comisión Administradora del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, ya para que se pudiera implementar dicho fortalecimiento se creó el Comité para el Fortalecimiento de las Capacidades

Comerciales. Este Comité se encargó de desarrollar diferentes procesos de cooperación internacional, partiendo de una estrategia nacional de cooperación que fue definida por Colombia.

Desde un comienzo de la negociación se convocaron a diferentes organismos de cooperación públicos y privadas, entre las que se encontraban agencias del gobierno de Estados Unidos, La Corporación Andina de Fomento CAF, Banco Interamericano de Desarrollo BID, La Organización de Estados Americanos OEA y la Comisión Económica para América Latina CEPAL. Es importante saber que dentro del tratado se usaron recursos de cooperación técnica internacional y no de deuda pública para así poder financiar los 72 proyectos que estaban orientados a:

“fortalecer la capacidad institucional pública y privada para implementar el TLC y fortalecer la competitividad del sector productivo. Los proyectos se orientan a temas como el fortalecimiento del sistema sanitario, la creación de un sistema de análisis de riesgo para facilitar el acceso de las PYME al crédito, mejorar nuestro sistema de reglamentos y normas técnicas, sólo para citar algunos ejemplos.” (TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA - ESTADOS UNIDOS RESUMEN , (SF), pág. 9)

Para la Gerente de PROPAÍS, dra María Lucía Castrillón, estos proyectos han tenido sus buenos frutos pero así mismo reconoce que falta mucho por hacer por las MIPYME´s colombianas. Pues los resultados han sido muy precarios y muy poco conocidos para realmente evaluar su efectividad (Novoa 4, 2016), mientras tanto el doctor Novoa es un poco más reacio, dice que sus resultados no son los más esperados, ni tampoco los más efectivos, pues no han generado ni el más mínimo impacto (Novoa 3, 2016).

2. Impacto de las Negociaciones sobre las MIPYME´s colombianas.

Si bien muchos de los entrevistados aseguraron que al proceso de TLC no se le pueden sacar evaluaciones en lo que ha trascendido desde su firma al día de hoy, existen analistas y diferentes críticos que aseguran que sí, y que más que eso, se puede entrar a evaluar y sobre todo analizar la efectividad de las negociaciones y del tratado en sí.

Tanto para María Lucia Castrillón (Gerente de PROPAÍS) y para Alejandro Vera (Vicepresidente de ANIF), el TLC no puede entrar a ser medido o a ser evaluado en este momento, ya que aseguran que este se firmó con la intención de ser un proceso a largo plazo, pues apenas han pasado 2 a 3 años, y además el mundo está viviendo unos momentos coyunturales económicamente que han impactado a todos los países, generando una desaceleración económica mundial, y han conducido a centrar los esfuerzos en, los mercados internos, como aseguran Castrillón y Vera, se han visto muchos sectores económicos beneficiados de este, como lo es en el caso de las MIPYME's.

El Vicepresidente de ANIF, cree que sí hay sectores que se han visto altamente beneficiados, como los industriales, el agro y las confecciones, en los que muchas MIPYME's se encuentran inmersas, aunque no diferencia qué porcentaje corresponde al sector de las micro, pequeñas y medianas empresas. Así mismo, este reconoce que si bien las MIPYME's no han logrado el objetivo de exportar por sí solas, reconoce la labor que están haciendo a través de diferentes cadenas o de clústeres en los que estas participan fabricando una o varias piezas del producto final de una gran empresa (Novoa 2, 2016). Igualmente consideran que si bien el Tratado se firmó bajo unas muy amplias asimetrías económicas y de información, éstas no significan que para Colombia no sea una gran oportunidad (Novoa 4, 2016).

El dr. Vera explica los motivos por los cuales no han logrado exportar como se tenía planeado en el TLC, pues se pensaba que con la reducción de aranceles y de diferentes restricciones de exportación a Estados Unidos, se les facilitara el ingreso a este mercado, generando de forma directa más empleos, mayor producción al país, crecimiento económico y porque no una reducción en la tasa de pobreza del país.

Las razones que se explican son varias:

1. Las MIPYME no están interesadas en exportar.
2. Aseguran que su mercado se encuentra dentro del país y no fuera de éste.
3. No saben cómo hacerlo y prefieren quedarse dentro de su área confort y no arriesgar la empresa. (Novoa 2, 2016).

A lo anterior se suma la opinión de Castrillón pues le agrega que éstas tampoco son grandes exportadoras porque a las MIPYME's colombianas les ha hecho falta innovación para poder encontrar el gran nicho dentro del mercado de los Estados Unidos. Por lo que ellos dos no culpan la falta de exportaciones de este sector al TLC o a las negociaciones sino a diferentes causas o razones que son netamente generadas por las propias MIPYME's. De la misma manera también creen que no ha habido efectos negativos puesto que el proceso de negociaciones se realizó pensando justamente en evitar el detrimento de este sector empresarial. Ellos dos aseguran que el proceso de negociación fue un proceso exitoso para las MIPYME's teniendo en cuenta que en las negociaciones no se tenían en cuenta a los sectores empresariales si no a los sectores económicos, pero que aun así siempre se prestó mucha atención a las MIPYME (Novoa 2, 2016).

Aunque de lo anterior el dr. Vera es consiente que dentro del equipo negociador hizo falta mucha más información y de mejor calidad de las micro, pequeñas y medianas empresas, para haber dado seguramente una mejor negociación y mejores en la actualidad (Novoa 2, 2016).

Los diferentes entrevistados también aseguran que Colombia y los diferentes sectores empresariales, entre éstos las MIPYME's no han podido aprovechar las oportunidades que brinda el TLC por que ya existían en Colombia unas condiciones a priori que han impedido el desarrollo del TLC. Algunas de las razones que estos exponen son:

1. La falta de acceso a créditos para poder exportar.
2. Falta de conocimiento para saber exportar.
3. El costo de los fletes en Colombia que encarecen en último momento al producto.
4. Falta de tecnificación e investigación.
5. Al país le cuesta mucho innovar.
6. Demora de la agenda interna del país.

7. Si bien hay un muy interesante mercado avícola Colombia no exporta lo que se podría por miedo a los regímenes fitosanitarios.

8. La tasa de cambio actual en Colombia no beneficia a unos posibles exportadores.

9. La coyuntura actual mundial (la fluctuación del dólar)

10. Un país con grandes brecha económicas y sociales.

11. Normas y leyes donde no existen simplificaciones de trámites y altos costos de transacción.

12. Capacidad de producción.

13. Falta de infraestructura en las diferentes empresas e industrias.

14. Y finalmente el conflicto que vive el país

(Novoa 4, 2016)

Por todas las anteriores brechas de más de 2 millones de MIPYME's que existen en el país en el último periodo de tiempo (2 años) solo han podido exportar 35, es por eso que en la mayoría de casos las MIPYME's prefieren quedarse dentro del mercado nacional que es un mercado que ya conocen y en el cual se sienten cómodos (Novoa 3, 2016).

Pero esto no solo se ve reflejado en nuestras exportaciones, sino también en las importaciones de Estados Unidos que no han aumentado de la manera prevista, en buena parte a raíz de la coyuntura mundial que se vive en el día de hoy.

Si en Colombia se quisieran analizar la cifras de exportación de solo las MIPYME's este dato aún no ha salido ni siquiera de la misma entidad ANIF ya que las MIPYME no exportan por si solas, muchas de estas exportan son una pequeña pieza de un producto final, es decir que una grande empresa que por ejemplo exporta carros de juguete le compra las llantas a una MIPYME que las elabora, la gran empresa ensambla

las llantas al carro y lo exporta. Así como lo asegura el dr. Vera estas cifras no se han podido brindar por la complejidad del estudio que este requiere (Novoa 2, 2016).

3. Recomendaciones para futuras negociaciones de TLC's para Colombia.

Ya que Colombia tiene grandes aspiraciones e intereses en poder suscribir futuros TLC's con China e India (TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA - ESTADOS UNIDOS RESUMEN , (SF), pág. 5), es necesario que se realicen ciertos cambios dentro del proceso de negociación, no solo para estos países sino para cualquier otro con el que quiera firmar un TLC con Colombia.

Uno de los aspectos que se debe mejorar en primera instancia es disponer de mejor información sobre los sectores económicos y sociales, las empresas en sus tamaños y dimensiones, ya que la responsabilidad de los negociadores y de quienes participan en la figura del cuarto del lado es determinante, pues ya que de sus conocimientos y de la información que dispongan dependerá la toman decisiones as razonable que garantice beneficios y reducción de impactos sobre los actores que representan. Conocer 100% un sector, se traduce en entender, conocer todas sus ventajas y desventajas, conocer diferentes parámetros como, cuánto vende, qué vende, en qué cantidades, por cuánto, a quién, cómo, y en dónde, así como, que necesita para mejorar su productividad y posicionamiento, y de qué forma los Estados pueden apoyarlos.

En el momento que se llegue a tener en la mesa todo ese conocimiento se cumple la primera tarea dentro de la investigación, de igual manera, es preciso conocer la dinámica de los mercados a de quienes están sentados al otro lado de la mesa de negociación a profundidad, con el fin de llegar a los mejores acuerdos, un gana-gana o de suma positiva.

Lo anterior va de la mano de la necesidad que tiene el país de invertir fuertemente capital monetario y talento para promover centros investigación que produzcan estudios y recomendaciones técnicas sobre el desarrollo económico del país en todos sus sectores y desde luego, desde las MIPYME's.

Ahora bien, estos centros de investigación permiten a todos aquellos empresarios, disponer de información cualificada para abrirse al mercado internacional y

encontrar posibles nichos, más allá de los TLC's; la función entonces sería brindar estudios y un mejor acompañamiento que sea de calidad, para que se puedan ver realmente los avances del país no en solo en materia económica sino en el campo de las relaciones unilaterales bilaterales y multilaterales.

De esta manera no solo se estimularía la exportación sino también la economía del país ya que las empresas o sectores que participen de este intercambio y los negociadores van mucho mejor preparados para aprovechar los acuerdos y tratados, e implementar planes de acción a corto, mediano y largo plazo que permitan fortalecer las estructuras e infraestructuras sociales, físicas, técnicas y tecnológica para competir superando las asimetrías.

Una vez se logre obtener toda la información de manera ordenada, estructurada y completa se puede proceder al mejoramiento de las tácticas y técnicas de negociación, pues una vez más ya se obtiene las herramientas principales para comenzar la negociación.

Algo que es importante resaltar, es la importancia de además de participar, hacer efectiva y proactiva esta participación, de modo que se obtengan los mejores resultados al final de la negociación. De nada sirve que se encuentren un gremio sus representantes cuando no hacen activa su opinión, cuando no hay consejos previos o un esquema acordado para dinamizar los diálogos, cuando no ponen en la mesa sus inquietudes sus desacuerdos y sus propuestas. Es necesario que no solo se asista por cumplir con el derecho que se les ofrece sino que asuma la responsabilidad, ya que de su participación o abstención depende el grupo que está representando, pues son estos quienes sufrirán de las consecuencias.

Por otro lado, también es justo que se le dé el reconocimiento que se merecen cada uno de los actores empresariales, y por qué no, permitirles que sean ellos quienes negocien ya que son quienes están en el día a día y conocen muy bien sus pros y contras, contando claro con asesoría de negociación internacional.

Para el caso de la MIPYME's colombianas, toda vez que son un muy importante sector empresarial, deberían desarrollar un papel mucho más relevante que el desempeñado hasta el momento, ya que son quienes más aportan requieren de mayor protección por su vulnerabilidad.

Colombia no puede seguir permitiendo estas desigualdades, ya que se le está dando preferencia a los sectores y empresas más robustas, cuando deberían participar todas las empresas y sectores de forma equitativa, ya que cada uno de los anteriores es de gran importancia para crecimiento y desarrollo del país cada uno de estos aporta a la economía y al PIB, por lo que deben de participar en igualdad de condiciones todos los mercados y todos los sectores del país para que así se mucho más nutritivas las negociaciones, haciendo que este proceso de negociaciones internas sean mucho más simétricas en cuanto participación y poder.

También es necesario que se generen las condiciones más adecuadas antes de entrar a la negociación, y esto hace referencia a la necesidad que existe en el país debe de realizar una balanza en donde se pongan todos los pros y contras de forma general, y se trabaje previamente sobre este esquema, ya que así se pueden mejorar las condiciones no solo para las negociaciones si no para el momento mismo en que el Tratado se haga efectivo, pues así se verán resultados mucho más visibles y más rápidos, y se revierten los posibles riesgos que se pueden correr cuando los procesos de negociación son largos y demorados.

Ahora, dentro de las negociaciones no solo se pueden tener en cuenta a los grandes sectores quienes son los que más poder adquisitivo tienen, este fue un error que pudo haberse cometido de no ser porque Juan Alfredo Pinto, entonces Presidente de ACOPI, exige a la mesa negociadora que se le permita ingresar al cuarto de lado (Min. de Comercio Industria y Turismo , (SF)) pues solo se iba a dejar ingresar a la grandes empresas e industrias del país. Lo cual riñe con el mandato de la Constitución de 1991, en cuanto a las finalidades que persigue el Estado colombiano, en cuya cabeza descansa el liderazgo de estos procesos de negociación,

“ARTICULO 2. Son fines esenciales del Estado: servir a la comunidad promover la prosperidad general y garantizar la efectividad de los principios, derechos y deberes consagrados en la Constitución; facilitar la participación de todos en las decisiones que los afectan en la vida económica, política administrativa y cultural de la Nación; defender la independencia nacional, mantener la integridad territorial y asegurar la convivencia pacífica y la vigencia de un orden justo

Las autoridades de la República están instituidas para proteger a todas las personas residentes de Colombia, en su vida, honra, bienes, creencias, y demás derechos y libertades, y para asegurar el cumplimiento de los deberes sociales del estado y de los particulares” (Constitución Política de Colombia, 2012)

También cabe resaltar que es muy importante generar procesos de negociación en más simétricos, de tal forma que se obtengan Tratados de suma positiva, o gana-gana. Esto con lleva a que los políticos, dirigentes y negociadores actúen más como estudiosos para que logren entrar en debates científicos que estén basado en datos y hechos concretos y no en de posturas políticas y/o ideológicas (Stiglitz, 2002, págs. 12-14) y que no tomen la decisión por simplemente no dejar perder el TLC sino que sea un proceso en el que se es consciente que la dos partes van ganar y que no esté promovidos por intereses políticos como tal, los cuales no son la razón central de un TLC.

Es importante entender el término gana -gana como:

“Cuando nos encontramos inmersos en cualquier proceso de negociación, todas las partes implicadas tratan de “tirar de la cuerda hacia su lado” para conseguir lo mejor posible. Sin embargo, “lo mejor posible” debe ser entendido en términos de la totalidad de los miembros, y no sólo de los de una parte. Cuando en la negociación, alguna de las partes aplica el “egoísmo”, tratando de obtener lo mejor para sí mismo, sin considerar los intereses de la otra parte, es posible que la negociación no avance, y que incluso se rompa. Debemos entender la negociación como un proceso de selección entre las distintas alternativas existentes, donde se debe adoptar una solución que acomode y sea satisfactoria para todas las partes implicadas. Cuando lo hacemos así, nos encontramos en la estrategia del “**ganar-ganar**“, que maximiza la eficiencia para todos, y permite alcanzar la mejor solución de entre todas las alternativas.” (Serrano, 2014)

Cabe resaltar que no está de más fortalecer y fomentar más negociaciones entre países vecinos ya que de esta forma también se puede fortalecer el país y la región, pues les brinda una primera apertura a los diferentes actores y mercados de una forma no tan abrasiva como lo es el vender a una de las grandes economías del mundo. Con esto a ellos se les brindaría la oportunidad de competir en mercados mucho más simétricos y que poco a poco se vayan fortaleciendo para competir ante un mercado más grande, en lo posible en alianza o acuerdo multilateral para negociar mejores condiciones, y respetar los compromisos previamente adquiridos con estructuras de integración regional.

Finalmente, los diferentes actores del TLC no pueden estancarse en buscar responsables, deben enfocarse en buscar las circunstancias, organizándose e incidiendo de forma efectiva en los tomadores de decisión, muchos gremios y/o analistas se han quejado del proceso de diálogo del TLC con Estados Unidos, pero no se motivan por buscarle solución o simplemente en buscar mejoras futuras, y como bien lo dice dr. Rosmery Quintero la actual Presidenta de ACOPI, Colombia falla mucho en eso no ve los errores como grandes oportunidades para aprender y crecer en un futuro, para que las próximas empresas aprendan de estos errores y se potencialicen, sino que se quedan petrificados frente a los retos (Novoa 1, 2016).

Tal como lo dice el dr. Carlos Novoa, es necesario también aprovechar diferentes coyunturas mundiales de las que en alguna manera podemos sacar ventaja. (Novoa 3, 2016) y una de ellas es que en la actualidad existe en el mundo una preocupación por la seguridad alimentaria, pues lo que está produciendo el planeta no es suficiente para atender la demanda actual y mucho menos para la futura, y esta sería una gran oportunidad en la que Colombia podría entrar a pensar, y es que estamos rodeados de dos Océanos, nos encontramos en la zona ecuatorial, lo que se podría pensar es que Colombia podría volverse en la despensa y abastecedor de alimentos naturales y porque no procesados para poder atender la demanda del mundo.

Lo anterior entendiendo que Colombia no es un país que pueda competir en construcción de aviones, cohetes, tecnología, nanotecnología, biotecnología. El sector alimentario es un sector que Colombia podría explotar muy bien gracias a la biodiversidad de climas y biodiversidad, estamos en una zona geográfica en la que podemos casi cosechar cualquier producto pudiendo cubrir las demandas y necesidades del mundo. Este podría ser una muy buena oportunidad no para construir en un futuro todo lo contrario desde ahora.

Hay una gran necesidad para Colombia y es el entender también su propio mercado y es de que sepamos que producimos pero también en que somos buenos para no desgastarse en lo que no y todo lo contrario potencializamos en lo que si para poder ganar un mercado en el corto plazo en la que realmente podamos cubrir dicha demanda. De la misma forma hay una necesidad de comenzar a crear unas proyecciones a futuro haciendo apuestas para comenzar en ellas desde ya. Lo anterior se hace de la mano con

todos los productores de todos los sectores, de todo tipo de empresas, para que sean unos balances reales ya que son ellos quienes más conocimiento tienen al respecto volviéndose estos los promotores de la información para el país.

Colombia carece en muchas de sus políticas y decisiones en general que piensen en el conjunto total del país, se podría avanzar, crecer y desarrollar y eliminar tantas barreras como la pobreza si realmente se pensara así, pero no solo en país sino que en el mundo entero usualmente se toman decisiones a beneficio de unos pocos que perjudican a muchos y tal es el caso del TLC Colombia Estados Unidos.

“Constituimos una comunidad global y como todas las comunidades debemos cumplir una serie de reglas para convivir. Estas reglas deben ser y deben parecer equitativas y justas, deben atender a ricos y pobres...” (Stiglitz, 2002, pág. 17)

Conclusiones.

Para Joseph Stiglitz en su libro *“El malestar en la globalización”*, la globalización ha generado efectos devastadores en algunos países en desarrollo efectos devastadores y es porque esta ha sido planteada y gestionada bajo acuerdos comerciales internacionales asimétricos en todo aspecto (Stiglitz, 2002, págs. 11-19).

Muchas de las reacciones frente a los Tratados de Libre Comercio, han obtenido su fuerza no solo de los efectos negativos que estos han traído a diferentes países en desarrollo, (Tratados que se hacen bajo políticas dadas por la ideología y por estrategia política más que económica), sino también por las grandes desigualdades del sistema comercial mundial. Y es que se supone que los tratados de libre comercio como lo es el TLC Colombia – Estados Unidos nace con la primera intención de que sean estos un mecanismo para lograr mejorar la vida de quienes más lo necesitan, al menos en el discurso, ya que quienes los conocen a fondo, saben que están diseñado para favorecer sectores económicos robustos que están en capacidad de aprovechar sus potencialidades.

Precisamente el TLC que firmó Colombia con Estados Unidos nace bajo el mismo principio teórico, y si era la intención de cumplirlo, los negociadores debieron haber trabajado con mejores herramientas y bajo unas políticas públicas mucho más

amplias que generaran competencia real en el mercado para ambos países. De haber sido así probablemente el día de hoy pudiéramos observar tangiblemente resultados positivos y amplios para la MIPYME´s colombianas, siendo a estas a quienes más debían apoyar y defender los negociadores, pues son las que brindan más oportunidades de empleo y que a su vez mejoran la calidad de vida no solo del trabajador sino de su familia, volviéndose este un círculo virtuoso positivo.

Hay que reconocer que la responsabilidad no solo es de los negociadores, más bien es una responsabilidad Tripartita en la que no solo se le puede endosar la responsabilidad a estos, sino que ésta es más bien de un conjunto de actores entre los que se encuentra el gobierno las MIPYME´s los gremios y diferentes actores que hicieron de alguna u otra forma parte de los procesos de negociación.

De los 72 proyectos que se tenían planeados y los cuales ya tenían fondos, no se ha podido ver ni su ejecución como tal ni su impacto dentro de las MIPYME´s. De la misma manera como dentro del MinComercio es muy poca o escasa la información que se puede encontrar de las MIPYME´s y en especial en sus exportaciones. La razón que tienen para esto, es que muchas de las MIPYME´s trabajan en su mayoría dentro de la informalidad, lo que dificulta su censo y estudio, para brindar datos fieles sobre sus dinámicas reales.

Es por tal motivo que las negociaciones no se ejecutaron de la manera más precisa para los diferentes sectores económicos y empresariales del país, en donde se pudiera ver desde un principio la inmersión de las empresas a las exportaciones y se viera ratificada la contundencia de un Tratado tan importante e un mediano plazo.

Por otro lado la responsabilidad neta no es solo de los negociadores, la responsabilidad también recae sobre los diferentes gremios y sobre las mismas MIPYME, pues en las negociaciones no se les abrió el espacio para cumplieran con un punto que era la participación, es necesario que quienes fueran a representar los sectores tuvieran la suficiente información para defender a su gremio y que de esta forma todos pudieran salir mejor favorecidos que cuando no lo hacen.

De igual manera el país no estaba preparado para entrar a competir con el mercado estadounidense, nos hizo falta saber negociar, tener información verídica,

mejorar nuestra infraestructura empresarial y malla vial para reducir los costos de transporte, mejores política de choque y de acople, invertir en educación investigación, ciencia y tecnología de forma sostenida en los últimos años entre otras. Lo que finalmente nos puede mostrar que el equipo negociador y todos sus participantes no hicieron una buena labor preliminar para luego entrar a negociar.

Por todo lo anterior, el Tratado de Libre Comercio para Colombia no ha sido muy claro en cuanto a los beneficios que le ha podido brindar al país, pues ha sido muy incipiente el desarrollo en el transcurso de estos años de este TLC, no se pueden visualizar ni efectos altamente positivos como altamente negativos, lo que demuestra que falta seguimiento sistemático a los efectos y consultas periódicas a los actores directamente involucrados.

En esta medida a falta de datos y de información idónea, hablar de unos efectos de los procesos de negociación y del TLC en general es al campo de la especulación, pues hay muy poco de donde se pueda sustentar una u otra posición, pero lo más grave es que si esta situación perdura a lo largo de 5 a 10 años de igual manera no podrá ser evaluado el impacto real de este Tratado en las MIPYME´s colombianas, por lo que de ser así nunca podremos evaluar este proceso de negociación para fortalecer futuras negociaciones, además reducir las diferentes brechas asimétricas, logrando que los futuros tratados de libre comercio sean mucho más transparentes, participativos, incluyentes, fiables, efectivos, certeros, simétricos y concluyentes a corto tiempo, para que así los beneficios se puedan ver de forma equitativa para las diferentes partes negociadoras.

“La globalización si bien no ha conseguido disminuir la pobreza tampoco ha logrado garantizar la estabilidad” (Stiglitz, 2002, pág. 16)

Referencias

- Abdul-Nour; Bigras; Blili; Carrier, (2003). Pág. 25 “*Colección PYMES 13, Las PYME: Balance y Perspectivas*” (págs. 25-85)
- ANIF. (2014). La Gran Encuesta Pyme. "*La Gran Encuesta Pyme, 3*"
- Congreso Nacional de la Republica, (2012). “Constitución Política de Colombia”. Bogotá: Panamericana
- DIAN. (2001). *DIAN*. Obtenido de <http://www.dian.gov.co/descargas/cifrasyg/EEconomicos/BoletinesComex/Boletin-enero-diciembre-2001.pdf>
- DIAN. (2002). *DIAN*. Obtenido de <http://www.dian.gov.co/descargas/cifrasyg/EEconomicos/BoletinesComex/Boletin-enero-diciembre-2002.pdf>
- DIAN. (2003). *DIAN*. Obtenido de <http://www.dian.gov.co/descargas/cifrasyg/EEconomicos/BoletinesComex/Boletin-enero-diciembre-2003.pdf>
- Dinero. (9 de febrero de 2015). ¿Porque fracasan las pymes en Colombia? . *Dinero* , pág. 1.
- Gomez, E. M. (18 de mayo de 2004). "*REFLEXIONES SOBRE EL CUARTO DEL LADO*". *El Tiempo*, pág. 1.
- ICESI. ((SF)). *Universidad ICESI*. Obtenido de <https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/02/22/atpa-atpdea/>
- Kantis, Hugo. (2002) “*Este de Asia América Latina*” Empresarialidad en economías emergente: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia, págs. 1-11.

- Martínez, E. T. (28 de 07 de 1997). PYMES: CUÁNTAS SON Y DÓNDE ESTÁN . *EL TIEMPO*, pág. 1.
- Ministerio de Comercio, I. y. ((SF)). La Negociación del TLC de Colombia con los Estados Unidos. *COMFECAMARAS*, 6.
- *Ministerio de Comercio Industria y Turismo*. (09 de febrero de 2007). Recuperado el 03 de mayo de 2015, de <http://www.mipymes.gov.co/publicaciones.php?id=21965>
- Novoa, Carlos. (2013) “*El desarrollo de la oferta y demanda de servicios financieros y no financieros para las MIPYMES y nuevos emprendimientos: Prioridad para mejorar la productividad y competitividad en Colombia*”
- Novoa 1, A. (2016). Entrevista a ACOPI [Grabado por R. Quintero]. Bogotá, Colombia
- Novoa 2, M. A. (2016). Entrevista ANIF [Grabado por D. A. Dr. Vera]. Bogotá, Colombia.
- Novoa 3, M. A. (2016). Entrevista BID [Grabado por C. A. Molina]. Bogotá, Colombia.
- Novoa 4, m. A. (2016). Entrevista Propaís [Grabado por M. L. Castrillon]. Bogotá, Colombia.
- Nullvalue. (25 de septiembre de 2003). ESTE ES EL EQUIPO NEGOCIADOR DE COLOMBIA. *El Tiempo*, pág. 1.
- Parga, Á. (2014). Estructura empresarial y definción Mipyme en Colombia: Contraste con la evidencia internacional. *Coyuntura Pyme*, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15.

- Perrotini, I. (2002). LA ECONOMIA DE LA INFORMACION ASIMETRICA: MICROFUNDAMENTOS DE COMPETENCIA IMPERFECTA. *Revista de la Facultad de Economía BUAP*, 59-66.
- Serrano, J. M. (20 de marzo de 2014). *Maximo Potencial*. Obtenido de <https://maximopotencial.com/tag/tecnicas-de-negociacion/>
- Stiglitz, J. E. (2002). *El malestar en la globalización*. Madrid: Taurus.
- Toro, J. A. (2010). Negociaciones del TLC Colombia - Estados Unidos . *Revistas U. Tadeo* , 184.
- TURISMO, C. M. ((SF)). *TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA - ESTADOS UNIDOS RESUMEN* . Bogotá: COMFECAMARAS.
- Turismo, M. C. ((SF)). *Ministerio de Comercio Industria y Turismo*. Obtenido de <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=10158>
- Turismo, M. d. ((SF)). *Min. de Comercio Industria y Turismo* . Obtenido de <http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=12278>
- Turismo, M. d. (11 de abril de 2003). *Min. de Comercio de Industria y Turismo*. Obtenido de <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=10158>
- Zamora, S. (2102). Las Pymes de cara a lo TLC's. *Coyuntura Pyme*, 7,8,9,10,11,12,13,14.

