



**OPORTUNIDADES DEL COMERCIO INTERNACIONAL POS-
COVID-19 PARA COLOMBIA. RECOMENDACIONES HACIA LAS
PYMES PARA LOGRAR EL MAYOR NIVEL DE APROVECHAMIENTO
DE ESTAS OPORTUNIDADES Y HACER FRENTE A LA COMPETENCIA
(COMERCIO REGIONAL)**

AUTORES

**JUAN JOSE VARELA PEREA
JUAN CAMILO ULLOA GÓMEZ**

**UNIVERSIDAD ICESI
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
MERCADERO INTERNACIONAL Y PUBLICIDAD
SANTIAGO DE CALI**

2021

**OPORTUNIDADES DEL COMERCIO INTERNACIONAL POS-COVID-19
PARA COLOMBIA. RECOMENDACIONES HACIA LAS PYMES PARA
LOGRAR EL MAYOR NIVEL DE APROVECHAMIENTO DE ESTAS
OPORTUNIDADES Y HACER FRENTE A LA COMPETENCIA
(COMERCIO REGIONAL)**

**JUAN JOSE VARELA PEREA
JUAN CAMILO ULLOA GÓMEZ**

**Proyecto de grado para optar al título de
Economista y Negociador Internacional
Mercadólogo Internacional y Publicista**

**Director
ELIÉCER MURILLO PAREDES
MBA**

**UNIVERSIDAD ICESI
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
MERCADEO INTERNACIONAL Y PUBLICIDAD
SANTIAGO DE CALI
2021**

Tabla de contenido

	pág.
INDICE DE TABLAS	5
GLOSARIO	6
RESUMEN	7
INTRODUCCIÓN	9
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
1.1 Formulación del Problema.....	10
1.2 Sistematización del Problema.....	11
1.3 Alcance	11
2. JUSTIFICACIÓN	13
3. OBJETIVOS	16
3.1 Objetivo General.....	16
3.2 Objetivos Específicos.....	16
4. MARCO DE REFERENCIA.....	17
4.1 Antecedentes.....	17
4.2 Marco Conceptual.....	18
4.3 Marco Legal	19
4.4 Marco Teórico.....	21
5. DESARROLLO METODOLÓGICO.....	24
5.1 Tipo de Estudio.....	24
5.2 Método de Investigación.....	24
5.3 Fuentes de Información.....	24
5.4 Técnicas de Recolección de la Información	25

5.5	Fases.....	26
6.	DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	28
	Gráfico 1 Diagrama de árbol de problemas	29
	Gráfico 2 Diagrama de árbol de objetivos	30
6.1	Situación Actual del Apoyo Financiero a las Pymes de Colombia	31
6.2	Alianzas Comerciales de Colombia a Nivel Regional y sus Respectivas Ventajas a las Pymes del País	37
6.3	Ventajas de la Internacionalización de las Pymes	40
6.4	Estado Actual del Nivel de Innovación y Tecnología en la Industria Textil. 43	
7.	CONCLUSIONES	46
8.	RECOMENDACIONES.....	48
9.	BIBLIOGRAFIA	50

INDICE DE TABLAS

	pág.
Tabla 1 Leyes Aplicables	23
Tabla 2 Marco Reglamentario	24
Tabla 3 Clasificación de las Pymes	22
Tabla 4 Línea Especial de Crédito para pymes del sector textil en Colombia	39

GLOSARIO

- ACE:** Acuerdo de Complementación Económica.
- AMCHAM:** American Chamber of Commerce of México.
- ANIF:** Asociación Nacional de Instituciones Financieras.
- AP:** Alianza del Pacífico.
- BBVA:** Banco Bilbao Vizcaya Argentaria
- BCE:** Banco de Comercio Exterior.
- CAN:** Comunidad Andina de Naciones.
- DEC:** Decreto
- DTF:** Depósito a Término Fijo.
- EA:** Efectiva Anual.
- FME:** Fondo de Modernización Económica.
- IBR:** Indicador Bancario de Referencia.
- MCE:** Ministerio de Comercio Exterior.
- MERCOSUR:** Mercado Común del Sur.
- MINCIT:** Ministerio de comercio, industria y turismo.
- NMV:** Tasa Nominal Mes Vencido.
- OBAPYME:** Observatorio Andino de la MIPYME.
- OMC:** Organización Mundial del Comercio.
- PYG:** Pérdidas y ganancias.
- SAI:** Sistema Andino de Integración.
- SENA:** Servicio Nacional de Aprendizaje.
- TLC:** Tratado de Libre Comercio.

RESUMEN

El siguiente trabajo muestra aquellas oportunidades que brinda el comercio internacional para las Pymes Colombianas, a través de múltiples acuerdos regionales los cuales otorgan facilidades para que las Pymes sean más eficientes y competentes, por lo que se exponen recomendaciones para que las Pymes logren el mayor nivel de aprovechamiento de estas oportunidades nacientes en el comercio regional.

Ahora bien, algo a tener en cuenta son los múltiples acuerdos de comercio internacional (regional) de los que hace parte Colombia, los cuales suponen grandes oportunidades para las Pymes, en términos económicos y financieros haciendo que sea más fácil la circulación de bienes y servicios entre las empresas de la región.

De igual forma, se pretende exponer las razones del porqué las Pymes Colombianas desaprovechan estas oportunidades otorgadas por los acuerdos de comercio regionales.

También, se pretende visibilizar aquellos posibles beneficios de tener un total aprovechamiento por parte de las Pymes, derivados de acatar y ejecutar las recomendaciones presentadas en el documento.

Palabras claves: Comercio regional, Dinamismo económico, Acuerdos de comercio exterior, Crecimiento de las Pymes.

ABSTRACT

The following paper shows the opportunities that international trade offers for Colombian SMEs, through multiple regional agreements that provide facilities for SMEs to be more efficient and competent, it sets out recommendations for SMEs to achieve the highest level of exploitation of these emerging opportunities in regional trade.

However, one thing to bear in mind is the many international (regional) trade agreements to which Colombia is a party, which represent great opportunities for SMEs, in economic and financial terms by making it easier for companies in the region to move goods and services.

In the same way, it is intended to explain the reasons why Colombian SMEs miss these opportunities granted by regional trade agreements.

It is also intended to highlight the potential benefits of having a total use by SMEs, derived from complying with and implementing the recommendations presented in the document.

Keywords: Regional trade, Economic dynamism, Foreign trade agreements, Growth of SMEs

INTRODUCCIÓN

Muchas veces las Pymes son conocidas por su gran innovación, contribución y generación de empleo en las industrias colombianas, tanto es el impacto de estas empresas que se ve reflejado en el periodo que ha transcurrido la pandemia del COVID-19¹. Pues, encontramos que Latinoamérica depende netamente de las empresas que importan desde otros países no latinoamericanos, para subsistir económicamente. Ahora bien, las Pymes es el segmento empresarial que más dificultades presenta en el desarrollo económico y de infraestructura². Debido a esto, es notable que presenten barreras para el crecimiento y progreso empresarial.

Sin embargo, se debe ver esto como una oportunidad para ser potencia latinoamericana, para producir y distribuir todo tipo de productos y exportarlos a otros países. Es por eso, que realizamos este proyecto, donde encontraran recomendaciones hacia las Pymes para lograr el mayor aprovechamiento de estas oportunidades y hacer frente a la competencia, beneficiándose de las economías a escala y la adquisición de nuevos socios comerciales que a su vez lo llevaran a un sin números de ventajas competitivas como, aumento en los ingresos de las empresas, bajos costos de producción y desarrollo de estrategias conjuntas.

¹ Cámara de Comercio de Bogotá. (2020). Impacto del COVID 19. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/observatorio/Economia/Economia-dinamica-incluyente-e-innovadora/Impacto-del-COVID-19>

² Valora Analitik. (16 de Julio de 2020). Obtenido de <https://www.valoraanalitik.com/2020/07/16/pymes-las-m-s-afectadas-por-la-pandemia-de-covid-19/>

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El problema identificado, consiste en el desaprovechamiento por parte de las Pymes colombianas respecto de las oportunidades del comercio internacional, existiendo diversas razones por las cuales ocurre esta problemática, que en ocasiones perjudica el futuro del sector empresarial del país.

De lo anterior, se resaltan inconvenientes que están relacionados con aspectos sociales, culturales y económicos. Algunas causas que originan estos inconvenientes presentados, tienen que ver con la dificultad que tienen en la adquisición de préstamos financieros, también a la falta de promoción y divulgación de las alianzas comerciales a las que pertenece Colombia y por la poca inversión en investigación y desarrollo, entre otros.

Por lo tanto, las empresas del país deben aprovechar al máximo las oportunidades que se presentan, pues cada vez más el sector empresarial del país está siendo rezagado en términos de competitividad con respecto a las empresas extranjeras. A partir de lo anteriormente mencionado se plantea el siguiente interrogante, el cual abarca la problemática expuesta a lo largo del documento:

1.1 Formulación del Problema

¿Cómo pueden las Pymes Colombianas tener un mayor nivel de aprovechamiento de las oportunidades del comercio internacional regional POS-COVID-19?

1.2 Sistematización del Problema

- ¿En qué condiciones se encuentra la adquisición de préstamos financieros para las Pymes colombianas?
- ¿Qué incidencia tiene la situación actual de la innovación y tecnología en el sector industrial colombiano?
- ¿Cuál es el nivel de interés que tienen las Pymes colombianas por internacionalizarse?
- ¿Qué tantos conocimientos tienen las Pymes colombianas de las alianzas comerciales regionales?

1.3 Alcance

Identificar aquellas oportunidades que brinda el comercio internacional para las Pymes en el periodo POS-COVID-19, permite obtener posibles herramientas que pueden ser implementadas por las empresas para fomentar la productividad global.

También, es propicio conocer las recomendaciones que se le pueden brindar a las empresas colombianas para que así puedan ingresar a mercados potenciales y puedan incrementar sus ventas³. Es importante analizar de forma crítica si son suficientes las ayudas financieras que se le están brindando y así inferir las posibles

³ Fleisman, D. A. (s.f.). *MODELOS DE LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING*. Obtenido de https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/administracion/v05_n9/modelo_estrategias_marketing1.htm

causas de la baja competitividad presentada a nivel nacional en comparación con las empresas extranjeras. Conociendo todo lo anterior, lo más propicio para las Pymes es analizar correctamente las oportunidades nacientes del comercio exterior, y con ello sacar mayor provecho a las ventajas y beneficios que otorgan los acuerdos de comercio regionales.

2. JUSTIFICACIÓN

El aprovechamiento de las oportunidades brindadas por los acuerdos regionales a los que pertenece Colombia por parte de las Pymes del país, suponen facilidades en términos económicos y financieros. Debido a lo anterior, es importante realizar un análisis adecuado para explotar al máximo las facilidades que brindan los acuerdos antes mencionados.

Colombia se ha visto rezagada en términos comparativos con los demás países de la región⁴, debido a que en general las empresas no son capaces de competir ni por cantidades ni por precios con empresas a nivel internacional, siendo las Pymes las más afectadas en este entorno.

Las Pymes juegan un papel muy importante en la economía del país, pues representan el 96% del tejido empresarial, aportando cerca del 40% del PIB, adicionalmente, generan más de 17 millones de empleos y por último representan el 9.8% de las exportaciones nacionales. Las Pymes en Colombia en términos de empleo y fuerza productiva son muy relevantes, pues representan cerca del 80% del empleo nacional, y el 90% del sector productivo colombiano⁵.

⁴ Revista Semana. (09 de septiembre de 2018). Obtenido de <https://www.semana.com/los-atrasos-en-infraestructura-de-colombia/563119/>

⁵ *El Empleo*. (9 de febrero de 2018). Obtenido de <https://www.eempleo.com/co/noticias/investigacion-laboral/pymes-la-base-del-mercado-laboral-5510>

Lo anterior demuestra la importancia que tienen las Pymes para la economía nacional, por lo que no se puede permitir un desaprovechamiento de estas oportunidades generadas.

En primer lugar, dejar a un lado estas oportunidades significaría para las empresas colombianas el no acceso a nuevos mercados potenciales, ya que no contarían con las facilidades analíticas y financieras que brindan los acuerdos internacionales. Y esto, traduce en una posible pérdida de crecimiento internacional del sector empresarial colombiano y a su vez, afectaría los ingresos de la empresa individualmente.

Lo que conlleva a una reducción en formación del recurso humano, puesto que las Pymes no contarían con nuevos retos que requieran inversión en competitividad para sacar ventaja comparativa con respecto a las empresas extranjeras, y adicionalmente, tampoco podrían realizar estas inversiones pues no tendrían los recursos económicos suficientes.

En segundo lugar, se estaría dejando a un lado la oportunidad de ejercer economías de escala, donde las empresas del país podrían producir en masa para así reducir costos y obtener un nivel de producción bastante alto, atendiendo de mejor manera la demanda interna y la demanda extranjera.

En tercer lugar, se estaría perdiendo el potencial de tener posibles socios comerciales a nivel internacional, donde ambas partes podrían beneficiarse mediante estrategias conjuntas frente a la competencia extranjera.

En ese orden de ideas, lo antes mencionado tendría como efecto, un decremento en la utilidad y una eventual afectación en la perennidad de la empresa, pues cada vez se estaría perdiendo valor de mercado y también poder competitivo con respecto a la competencia⁶.

Debido a todo lo anterior, es que se hace muy necesario aprovechar las oportunidades nacientes del comercio exterior, para así alcanzar un nivel de competitividad mayor dentro del país, por lo que en el presente documento se brindarán herramientas técnicas que ayuden a ejecutar correctamente estas facilidades otorgadas a las Pymes colombianas.

⁶ Caicedo, M. B. (29 de 09 de 2019). *El Espectador*. Obtenido de <https://www.elespectador.com/opinion/por-que-exportar-columna-883403/>

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo General

Aprovechar las oportunidades del comercio internacional POS-COVID 19 en la región por parte de las Pymes colombianas.

3.2 Objetivos Específicos

1. Identificar las facilidades existentes en la adquisición de préstamos financieros para las Pymes colombianas.
2. Conocer las alianzas comerciales que tiene Colombia en la región.
3. Exponer las razones por las cuales las Pymes deben internacionalizarse.
4. Analizar la importancia de la innovación y tecnología en el sector textil de Colombia, como un beneficio para las pymes en su competitividad.

4. MARCO DE REFERENCIA

4.1 Antecedentes

Para nadie es un secreto que las Pymes colombianas anteriormente se encontraban influenciadas por un pensamiento monopólico que las llevo a tener un bajo crecimiento económico y tecnológico. Como resultado de lo anterior, las empresas no podían ser capaces de competir en un mercado internacional. A finales de los años setenta el gobierno nacional al ver tales resultados decidió orientarse y capacitarse hacia el tema exportador, el informe presentado por la OIT expresa lo siguiente: *“durante la década de los sesenta fueron creadas varias instituciones gubernamentales dirigidas a la promoción de la pequeña producción, tales como...”*. A su vez, al Servicio Nacional de Aprendizaje – Sena, se le asignaron nuevas responsabilidades en ese terreno” (Liliana Urrea, 2011)⁷

Un claro ejemplo de éste es el **SISTEMA NACIONAL DE APOYO A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**⁸, el cual fue creado mediante el artículo 3° de la ley 905 de 2004 por el Gobierno Nacional Colombiano, con apoyo

⁷ Liliana Urrea, W. A. (2011). *Análisis Sobre la Internacionalización de las Pymes en Colombia*. Obtenido de <https://1library.co/document/y8g9rowz-analisis-internacionalizacion-pymes-colombia.html>

⁸ Ministerio de Comercio. (s.f.). *Sistema Nacional de Apoyo a las Pymes*. Obtenido de <http://www.mipymes.gov.co/coordinacion-con-entidades-publico-privadas-para-a/sistema-nacional-de-apoyo-a-las-mipymes-1>

del Consejo Superior de Pequeña y Mediana Empresa, Microempresas y consejos regionales. Éste tiene como fin, crear programas, actividades y recursos que serán destinados por las diferentes entidades que lo conforman. Ahora bien, este sistema cuenta con aspectos en los cuales se centran los recursos brindados, con el fin de ayudar a diferentes empresas a elevar su nivel de productividad y competitividad destinando para el 2019 en \$25.89 Billones clasificados en recursos reembolsables y no reembolsables.

Sin embargo, aún existe desconocimiento de todos los programas y beneficios existentes para las Pymes colombianas porque los empresarios se encuentran reacios a las alianzas comerciales que tiene Colombia con otros países.

4.2 Marco Conceptual

Bancoldex: Banco colombiano que fomenta el crecimiento empresarial y el comercio exterior, especializado en promover el desarrollo de las empresas colombianas.⁹

Economías a escala: Situación en la que una empresa reduce sus gastos de producción al expandirse, la empresa entre más produzca menor son sus gastos.¹⁰

⁹ ¿Qué es Bancóldex? (2018, 29 junio). Bancoldex. <https://www.bancoldex.com/que-es-bancoldex-237>

¹⁰ Kiziryán, M. (2020, 18 agosto). Economías de escala. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/economias-de-escala.html>

Perennidad empresarial: Duración indefinida de un ente empresarial cuyo objetivo son los intereses comerciales y que estos sobrevivan durante un tiempo largo.

Tratados comerciales: Acuerdo entre dos o más países a la luz del derecho internacional, su objetivo es mejorar las relaciones comerciales y económicas.¹¹

4.3 Marco Legal

Es importante y necesario tener una normatividad que permita a los acuerdos internacionales y a las Pymes seguir una serie de lineamientos estandarizados y coordinados, para de esta forma asegurar buenas prácticas y controles dentro del comercio internacional, esto con el fin de garantizar la protección e integridad financiera de cada uno de los agentes pertenecientes del sector empresarial internacional. Este espacio, contiene las normas aplicables para todo lo relacionado con comercio exterior e integraciones económicas vigentes. (Ver Tablas 1 y 2).

Tabla 1. Leyes aplicables

Fuente	Descripción
Ley 7 de 1991	Normas generales sobre comercio exterior, se crea el MCE composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de BCE y el FME.
Ley 67 de 1979	Normas generales a las que deberá sujetarse el presidente de la República para fomentar las exportaciones a través de las sociedades de comercialización internacional.

¹¹ Galán, J. S. (2020, 26 mayo). Tratado comercial. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/tratado-comercial.html>

Ley 155 de 1959	Por la cual se dictan algunas disposiciones sobre prácticas comerciales restrictivas.
Ley 170 de 1994	Aprueba el Acuerdo por el que se establece la OMC, suscrito en Marrakech (Marruecos) el 15 de abril de 1994
Ley 590 de 2000	Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.
Ley 1000 de 2005	Por el cual se aprueba el ACE No. 59 suscrito entre los Gobiernos del MERCOSUR, Brasil, Argentina, Uruguay.
Ley 1116 de 2000	Por la cual se establece el Régimen de Insolvencia Empresarial en la República de Colombia y se dictan otras disposiciones.
Ley 1437 de 2011	Por la cual se expide el código de procedimiento administrativo y de lo contencioso administrativo.
Ley 1609 de 2013	Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el gobierno para modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al régimen de aduanas.
Ley 1746 de 2014	Acuerdos Comerciales Regionales (Aprueba el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la AP.)
Ley 1793 de 2016	Por medio de la cual se dictan normas en materia de costos de los servicios financieros y se dictan otras disposiciones
Ley 1955 de 2019	Por el cual se expide El Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022. "Pacto por Colombia, Pacto por la equidad".

Fuente: Elaboración propia con base a las normatividades existentes

Tabla 2. Marco Reglamentario

Fuente	Descripción
Dec. 100 de 2000	Licencias de importaciones.
Dec. 141 de 2005	ACE suscrito entre MERCOSUR y la CAN.
Dec. 713 de 2016	Por el cual se desarrollan los compromisos de acceso a los mercados adquiridos por Colombia en virtud del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la AP
Dec. 1872 de 2012	Aplicación provisional a los compromisos adquiridos por Colombia en virtud del 9° protocolo Adicional al ACE N° 59 suscrito entre los gobiernos del MERCOSUR.
Dec. 1900 de 2005	Administración de los contingentes arancelarios establecidos en el ACE suscrito entre los Gobiernos de la Comunidad Andina, Brasil, Paraguay, Argentina.
Dec. 2553 de 1999	Define la estructura del MCE.

Dec. 3744 de 2005	Por el cual se modifica el Decreto 1140 de 2005 y se establecen disposiciones sobre los contingentes otorgados al MERCOSUR en el marco del ACE-59.
Decisión 416 de 1997	Normas Especiales para la Calificación y Certificación del Origen de las Mercancías.
Decisión 457 de 1999	Prevención/corrección de distorsiones en la competencia generada por práctica de subvenciones en importaciones de productos originarios de países Miembros de la CAN
Decisión 506 de 2001	“Reconocimiento y aceptación de certificados de productos para comercialización en la CAN”
Decisión 562 de 2003	“Directrices para la elaboración, adopción y aplicación de Reglamentos Técnicos en los países miembros de la CAN y a nivel comunitario”
Decisión 615 de 2005	“Sistema de Información de Notificación y Reglamentación técnica de la CAN”
Decisión 679 de 2008	“Política Arancelaria de la CAN”
Decisión 749 de 2011	Creación e Implementación del Observatorio Andino de la MIPYME (OBAPYME)

Fuente: Elaboración propia con base a la normatividad existente

4.4 Marco Teórico

El propósito de este estudio está fundamentado en las Pymes colombianas, por lo que es necesario definir la dimensión y clasificación de las mismas, con el fin de que el lector comprenda las características fundamentales para que su empresa sea considerada una Pyme.

Las economías de los países están integradas por distintos tipos de empresas, donde las Pymes, obtienen grandes ventajas en líneas de crédito, garantías y

programas de apoyo según Bancoldex¹². En el decreto 957 de 2019 se reformó la clasificación de las empresas, dependiendo de su macro sector y se establecieron los ingresos por actividades ordinarias anuales como única variable que determina el tamaño de la empresa. Lo anterior está consignado en la siguiente tabla:

Tabla 3: Clasificación de las Pymes

Tamaño	Manufactura	Servicios	Comercio
Micro	Hasta 811	Hasta 1.131	Hasta 1.535
Pequeña	Desde 811 hasta 7.027	Desde 1.131 hasta 4.523	Desde 1.535 hasta 14.781
Mediana	Desde 7.027	Desde 4.523 hasta 16.558	Desde 14.781 hasta 74.066

Cifras de ingresos por actividades ordinarias anuales en millones de pesos colombianos de 2019

Fuente: Ministerio de comercio, industria y turismo¹³

Por último, según lo establecido por este decreto, aquellas firmas que no clasifiquen en alguno de estos 3 sectores nombrados, deberán usar los umbrales determinados para el macro sector de manufactura. Ahora bien, aquellas empresas que tengan más de una actividad económica, su tamaño será definido por aquella actividad que reporte el mayor volumen de ingresos.

¹² Bancoldex. (28 de junio de 2018). Obtenido de <https://www.bancoldex.com/clasificacion-de-empresas-en-colombia-200>

¹³ Ministerio de comercio, industria y turismo. (6 de junio de 2019). Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/industria/gobierno-expide-nueva-clasificacion-de-empresas-a>

5. DESARROLLO METODOLÓGICO

5.1 Tipo de Estudio

El diseño metodológico de esta investigación es de tipo explicativa. Según Fidias G. Arias¹⁴, la cual se encarga de encontrarle explicación a los hechos, mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. Por ende, los estudios explicativos se centran en la determinación de las causas del problema como el efecto de esta.

5.2 Método de Investigación

Esta investigación utilizó un enfoque mixto. Según Sampieri¹⁵, se refiere a la recolección sistemática de métodos cuantitativos y cualitativos en un solo estudio, con el fin de recolectar suficientes datos y tener una visión más amplia del fenómeno.

5.3 Fuentes de Información

La información que se obtiene buscando en diferentes medios es considerada como pilar fundamental de la investigación, puesto que, nos brinda datos fidedignos, estos influirán de manera decisiva en los resultados alcanzados y por consiguiente se utilizaron fuentes primarias como secundarias.

¹⁴ Arias, F. (2006). El proyecto de investigación (6.a ed., Vol. 2) [Libro electrónico]. Episteme. <https://evidencia.com/wp-content/uploads/2014/12/EL-PROYECTO-DE-INVESTIGACION-6ta-Ed.-FIDIAS-G.-ARIAS.pdf>

¹⁵ Roberto Hernández Sampieri visitó la UNED. (s. f.). UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA. Recuperado 2 de noviembre de 2020, de <https://www.uned.ac.cr/acontecer/a-diario/sociedad/1144-roberto-hernandez-sampieri-visito-la-uned>

5.3.1 Fuentes Primarias

Se define a las fuentes de información primaria, como aquellas que contienen la información original no abreviada, modificada o traducida por un tercero, ya que, prevén un testimonio o evidencia directa sobre el tema de la investigación. En este caso, utilizaremos documentos originales de Pymes, entrevistas con empresarios y/o encuestas realizadas por ellos. Para complementar, se utilizará diarios, noticias y minutas de expertos en el tema¹⁶.

5.3.2 Fuentes Secundarias

Según Bounocore, la información que contiene datos o elementos textuales reelaborados o manipulados por un tercero se considera fuente secundaria. Ya que, es una fuente que se basó en información primaria. Implicando análisis, síntesis e interpretación de la misma¹⁷.

5.4 Técnicas de Recolección de la Información

Las técnicas de recolección de datos nos dirigen a la verificación del problema planteado, cada investigación toma la decisión de escoger que tipo de herramientas y

¹⁶ J., & Perfil, V. T. M. (s. f.). Fuentes Primarias y Secundarias. Metodología en investigación. Recuperado 11 de noviembre de 2020, de <http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.com/2010/07/fuentes-primarias-y-secundarias.html>

¹⁷ J., & Perfil, V. T. M. (s. f.). Fuentes Primarias y Secundarias. Metodología en investigación. Recuperado 11 de noviembre de 2020, de <http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.com/2010/07/fuentes-primarias-y-secundarias.html>

técnicas empleará para la obtención de datos¹⁸. En esta, utilizaremos la observación directa como técnica principal. Sin embargo, a lo largo de la investigación utilizaremos diferentes herramientas de recolección de la información para tener una mirada más amplia de los sucesos.

5.5 Fases

5.5.1 Fase 1

Se realizará la investigación de las principales entidades que le brindan préstamos financieros a las Pymes colombianas y sus requisitos para aquellas empresas que se encuentran en el sector textil, profundizando en las características fundamentales que deben tener estas empresas.

5.5.2 Fase 2

Se analizará e investigará las alianzas comerciales a las que pertenece Colombia y cuáles son las más beneficiosas para la industria textil. Además, se indagará cual es el proceso adecuado para la aplicación de éstas.

5.5.3 Fase 3

Exponer las ventajas que conlleva la internacionalización de las empresas a partir de artículos web, documentos de investigación, y entrevistas de empresarios reconocidos en la industria.

¹⁸ Universidad Privada DR. Rafael Belloso Chacín. (2012, julio). Diseño de estrategias de aprendizaje sobre la inteligencia emocional en los niños y niñas de 5to grado de la U.e GRAL. santiago mariño del municipio de maracaibo edo zulia (N.o 1). Nomos. <http://virtual.urbe.edu/tesispub/0094262/cap03.pdf>

5.5.4 Fase 4

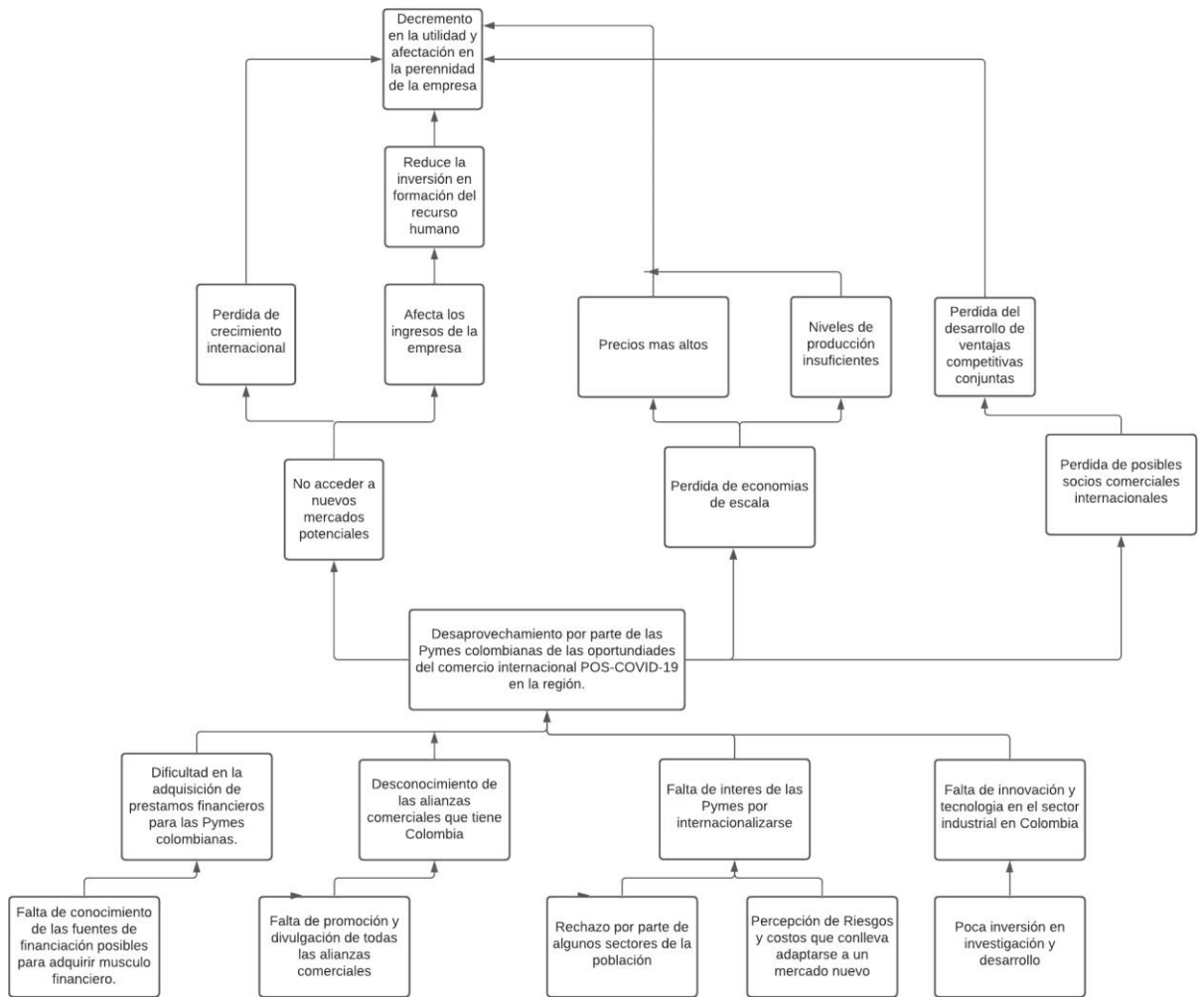
Es de suma importancia conocer el nivel de innovación y tecnología en la actualidad en el sector textil de Colombia, para lo cual se revisará información obtenida de empresas, blog de expertos, columnas de opinión, a su vez, se realizarán entrevistas pertinentes a empresarios para obtener información de primera mano en relación con el tema.

6. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

En este numeral se desarrolla cada uno de los objetivos específicos propuestos en la investigación utilizando la metodología propuesta en numerales anteriores. Para lo anterior, se hace uso de las fuentes primarias y secundarias recolectadas, para poder establecer correctamente las oportunidades nacientes del comercio internacional en la época POS-COVID19.

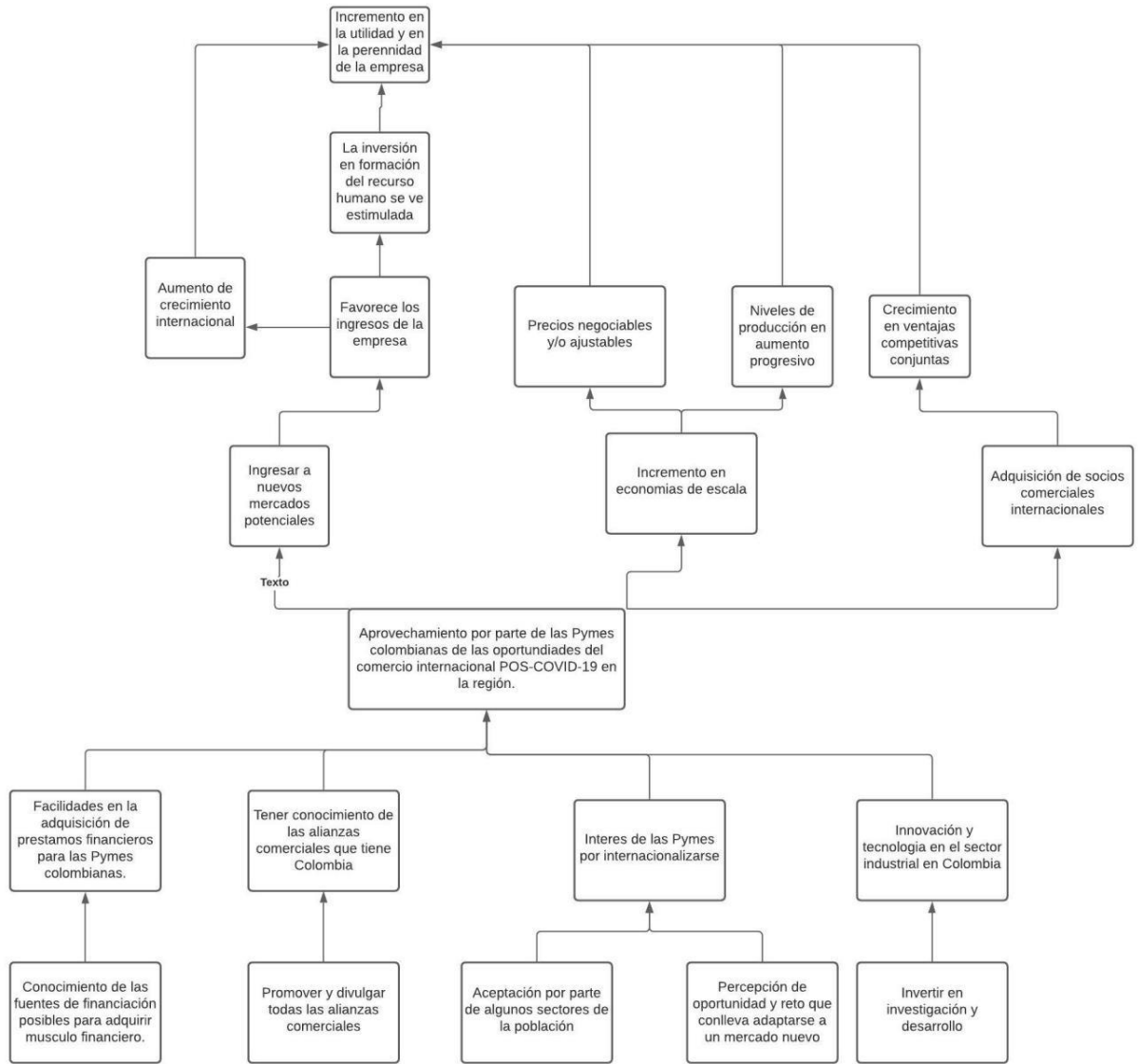
A continuación, en el Gráfico 1 se muestra el diagrama de árbol de problemas y en el Gráfico 2 el diagrama de árbol de objetivos, el cual nos permite complementar la información anterior y conecta con la información que procede siguiendo el marco lógico del proyecto.

Gráfico 1 Diagrama de árbol de problemas



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 2 Diagrama de árbol de objetivos



Fuente: Elaboración propia

6.1 Situación Actual del Apoyo Financiero a las Pymes de Colombia

Para identificar la situación actual de las Pymes en términos de apoyo financiero, es importante conocer en primer lugar cuales son aquellas entidades que otorgan ayudas a las empresas del país, a su vez, es fundamental esclarecer las características o requisitos básicos que deben tener estas empresas para contar con el apoyo monetario por parte de las entidades financieras expuestas. Por otro lado, la investigación está orientada en las empresas del sector textil, lo que hace crucial reconocer explícitamente cual es el potencial de estas ayudas en el mercado textilero de la región.

6.1.1 Principales Entidades que Brindan Ayudas Financieras para las Pymes del País

Actualmente, existen diferentes entidades que brindan apoyo financiero a las Pymes del país. Estas, suelen premiar a las empresas más innovadoras y con cualidades sostenibles., también, suelen ofrecer acompañamiento orientado al desarrollo profesional y empresarial¹⁹.

Por otro lado, Existen programas promovidos por el ministerio de industria, comercio y Turismo, en los cuales se busca impulsar el dinamismo empresarial y comercial, y acompañar a aquellas empresas que por su tamaño no tienen grandes oportunidades de negociación ni crecimiento. Se debe tener en cuenta que todo lo

¹⁹ Velez, L. E. (30 de diciembre de 2020). Rankia. Obtenido de <https://www.rankia.co/blog/mejores-creditos-y-prestamos-colombia/3927261-mejores-tasas-credito-para-pymes-2021>

anterior es promovido por diferentes empresas privadas, gubernamentales y de inversión extranjera, como lo son: Bancoldex, Fondo Nacional de Garantías, Fondo emprendedor, entre otros.

6.1.1.1 Bancóldex

Es el banco de desarrollo para el crecimiento empresarial en Colombia, el cual opera con compañías de todos los tamaños, todos los sectores y todas las regiones del país, brinda servicios de conocimiento e instrumentos financieros a sus beneficiarios o clientes²⁰. Está dirigido a empresas colombianas de todos los tamaños ya sean de cadena exportadora o del mercado nacional. Busca impulsar la competitividad, la productividad, y el crecimiento de las empresas. Las condiciones específicas para acceder a las líneas de crédito las cuales están detalladas en cada circular reglamentaria; por la naturaleza jurídica Bancoldex no es quien exige los requisitos para entregar los recursos al beneficiario del crédito; el estudio y aprobación del crédito corresponde al trámite del intermediario financiero que escoja el beneficiario para tramitar su solicitud²¹.

6.1.1.2 Fondo Nacional de Garantías S.A.

²⁰ Bancoldex. (13 de noviembre de 2018). Funciones. Obtenido de <https://www.bancoldex.com/transparencia-y-mas/funciones-2314#:~:text=Banc%C3%B3ldex%20es%20un%20establecimiento%20de,sectores%20de%20la%20econom%C3%ADa%20colombiana>

²¹ Bancoldex. (13 de noviembre de 2018). Funciones. Obtenido de <https://www.bancoldex.com/transparencia-y-mas/funciones-2314#:~:text=Banc%C3%B3ldex%20es%20un%20establecimiento%20de,sectores%20de%20la%20econom%C3%ADa%20colombiana>

Es una entidad controlada por el Gobierno Nacional, la cual busca facilitar el acceso a financiamiento para las empresas micro, pequeñas y medianas empresas mediante el otorgamiento de garantías. Por otro lado, busca respaldar obligaciones contraídas por las Pymes a través de intermediarios financieros. Adicionalmente, se garantiza operaciones de crédito y leasing, cuyo destino sea únicamente financiar la inversión fija, el capital trabajo, la capitalización empresarial, la investigación, el desarrollo tecnológico y creación de empresas. Sus requisitos son ser Mipymes domiciliadas en Colombia, ser persona natural o jurídica con alguna actividad económica, tener calificación de riesgo AA o A y pertenecer a cualquier sector de la económica a excepción del sector agropecuario.

6.1.1.3 Fondo Emprender

Es un fondo de capital semilla promovido por el Gobierno Nacional, el cual opera como una cuenta independiente y especial adscrita al SENA con el fin de financiar iniciativas empresariales que provengan de emprendedores que cumplan con el perfil de potenciales beneficiarios²². Sus requisitos son: Ser estudiante de programas específicos del SENA o cursar carreras universitarias reconocidas por el Estado o ser egresado de las anteriores en los últimos 60 meses.

²² FONDOEMPRENDER. (s.f.). Obtenido de <http://www.fondoemprender.com/SitePages/oldQue%20es%20FondoEmprender.aspx#:~:text=El%20objetivo%20del%20Fondo%20Emprender,e1%20desarrollo%20de%20nuevas%20empresas.>

6.1.1.4 Banco AV Villas

Es un banco colombiano que tiene tasas preferenciales para las Pymes del país, el cual cuenta con una línea de crédito basada en cartera ordinaria con plazos a partir de 6 meses en adelante, también posee la característica de tener un crédito de mediano o largo plazo para financiar capital de trabajo o de inversión para las Pymes, a su vez, ofrece amortización a capital según las necesidades prestadas por la empresa que quiera adquirir sus servicios ya sea de forma mensual o trimestral. Por último, posee la tasa más accesible del mercado para las pequeñas y medianas empresas que busquen apoyo financiero, cuya tasa oscila desde DTF + (5,80% E.A. hasta 6.10% E.A)²³. Sus requisitos son: Documentación de identificación original, documentos que certifiquen los ingresos según la actividad económica desempeñada por la Pyme y si se es trabajador independiente, se debe anexar a la solicitud los balances, estados PYG, declaración de renta o carta de no declarante, certificado de cámara de comercio o registro mercantil.

6.1.1.5 Banco Bilbao Vizcaya Argentaria

Es un banco español catalogado como una de las mayores entidades financieras a nivel mundial. El cual tiene líneas de créditos preferenciales para las Pymes colombianas, tales como comercio capital de trabajo y Credipyme, en las cuales se estipulan préstamos financieros con plazos máximos a 36 meses con una

²³ ANCO AV VILLAS. (s.f.). Obtenido de <https://www.avvillas.com.co/wps/portal/avvillas/banco/banca-empresarial/>

amortización mensual o trimestral de las tasas de interés y crédito empresarial destinado a atender necesidades de capital de trabajo de las empresas. Además, posee la segunda tasa más accesible del mercado para Pymes, la cual puede ser tasa variable desde DTF+10,97% E.A. hasta DTF + 11,07% E.A. y tasa fija desde 16,71% hasta 17,13%²⁴. No posee requisitos específicos, simplemente se le elabora una entrevista al potencial empresario interesado, después se determinará cual sería la ayuda financiera que más se ajusta a las condiciones expuestas y por último se procederá a formalizar la contratación luego de presentar los documentos exigidos anteriormente en el proceso.

6.1.1.6 Inversión Extranjera

La inversión extranjera es un fenómeno que se ha visto en alza en los últimos años en Colombia, lo anterior es debido a muchos factores que hacen del país un destino atractivo para las empresas extranjeras, tales como su ubicación estratégica, su estabilidad económica y la mano de obra calificada. Son muchas las multinacionales interesadas en invertir en el talento e innovación de las pequeñas empresas tales como Ocean Network Express, Siemens Mobility, Alstom, Kimberly Clark, Falabella, Femsa, Amazon Data Services, Cinépolis, entre otros...Por otro lado, Colombia hace parte de la Alianza del Pacífico, siendo esta una figura que busca

²⁴ BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA. (s.f.). Obtenido de <https://www.bbva.com.co/empresas/productos/prestamos.html>

fortalecer la integración comercial en la región²⁵, lo que facilitaría la llegada de estas inversiones extranjeras por parte de empresas de países miembros de la región.

En síntesis, se encontraron diversas empresas privadas y gubernamentales, que prestan ayudas financieras, pero según Marino Ortiz, gerente y dueño de Bonatic SAS el inconveniente que presentan al acceder a una línea de crédito es el elevado interés. Sin embargo, al tener la necesidad toca aceptar las tasas impuestas por las empresas. Por otro lado, se concluyó que la empresa que mejor tasa de interés ofrece en el mercado para el sector textilero colombiano es BANCOLDEX, teniendo una tasa 0.8% E.A, aunque, es negociable con el empresario. A continuación, se muestra la Tabla 4 con toda la información relacionada con lo anteriormente mencionado para las empresas del sector textil colombiano:

Tabla 4. Línea Especial de Crédito para pymes del sector textil en Colombia

Plazo	Para Capital de trabajo y sustitución de pasivos: Hasta tres años Para modernización Hasta cinco años
Periodo de gracia a Capital	Hasta un año
Amortización a Capital	Cuotas mensuales, trimestrales o semestrales
Periodicidad pago de intereses	Para operaciones con base en DTF: En su equivalente mes, trimestre o semestre vencido. Para operaciones con base en IBR: En su equivalente mes vencido.
Monto máximo por empresa	Hasta \$50.000.000 por empresa
Tasa de interés al intermediario	DTF E.A. +0.8% E.A. IBR NMV + 0.8% NMV
Tasa de interés al empresario	Libremente negociable

²⁵ Colombia.co. (s.f.). La Inversión Extranjera le Apuesta a Colombia. Obtenido de <https://www.colombia.co/extranjeros/negocios-en-colombia/la-inversion-extranjera-le-apuesta-a-colombia/>

Fuente: Circular no. 030 | 30 de noviembre del 2018, Línea especial de crédito para las micro y pequeñas empresas del sector textil, confección

6.2 Alianzas Comerciales de Colombia a Nivel Regional y sus Respectivas

Ventajas a las Pymes del País

A continuación, se definirán y analizarán las principales alianzas comerciales de Colombia a nivel regional, con el fin de conocer las ventajas y oportunidades que traen para las Pymes del país enfocado especialmente en el sector textilero colombiano, a su vez, se indagará acerca de la metodología para acceder a estas oportunidades provenientes de los acuerdos comerciales vigentes del país.

6.2.1 Alianza del Pacífico

La AP es definida como una integración regional de articulación económica, política y de cooperación conformada por cuatro países miembros en los que están incluidos Colombia, Chile, México y Perú, cuatro países asociados y más de 40 países observadores en 4 continentes distintos²⁶. Esta integración regional busca impulsar el crecimiento y competitividad a nivel internacional de los cuatro países pertenecientes cooperando de manera simultánea y con el objetivo de alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. Es uno de los acuerdos más exitosos de toda Latinoamérica y ha generado un amplio interés internacionalmente debido a que

²⁶ Alianza del Pacífico. (s.f.). Obtenido de <https://alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/>

las 4 naciones pertenecientes suponen el 55% de las exportaciones latinoamericanas y representan el 40% del PIB Latinoamericano.

Ahora bien, según el viceministro de desarrollo empresarial Saúl Pineda²⁷, la AP supone grandes oportunidades para las Pymes del país, donde se logran identificar fácilmente algunas ventajas nacientes de la integración regional:

Las Pymes colombianas tienen un acceso arancelario preferencial, donde pueden tener acceso libre de aranceles de los bienes comerciados con los países que integran la AP. adicionalmente, la AP cuenta con 27 grupos técnicos los cuales trabajan por la internacionalización de las empresas de los países miembros, ocupándose de diversos temas entre los que se destacan los grupos de Pymes y Emprendimiento, innovación, Agenda Digital y Cooperación regulatoria, los cuales trabajan especialmente para el beneficio de las pequeñas y medianas empresas. Por último, el grupo técnico de Pymes y Emprendimiento anteriormente mencionado, enfoca su trabajo en la promoción y apoyo a las exportaciones de las Pymes, difusión de buenas prácticas empresariales, desarrollo de mecanismos de financiamiento e inversión, y por último acompañamiento para las empresas Pyme.

Por otro lado, además de obtener todas las ventajas antes mencionadas, el sector textilero colombiano se ve muy beneficiado por este acuerdo de integración regional,

²⁷ Bancolombia. (07 de noviembre de 2018). *Alianza del Pacífico: Oportunidades de inversión y logros para Colombia*. Obtenido de <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios/actualizate/comercio-internacional/alianza-pacifico-colombia>

debido a que el acuerdo flexibiliza las reglas de origen de los productos, pues la AP permite incorporar bienes intermedios e insumos de cualquier país perteneciente a la AP en el producto final, esto con el fin de exportar a los mercados miembros de la integración. De igual forma, según Procolombia, también establece un mecanismo de “escaso abasto” especialmente para este sector textil, el cual garantiza el aprovisionamiento de insumos no producidos en los países miembros de la AP.

6.2.2 Comunidad Andina de Naciones

La CAN es una comunidad de países que se reúnen voluntariamente para alcanzar objetivos de interés común con la meta de alcanzar un desarrollo integral más equilibrado y autónomo²⁸. Es constituido por 4 naciones las cuales son Ecuador, Perú, Bolivia y Colombia, a su vez, es conformado por órganos e instituciones que están articuladas en el SAI.

Ahora bien, la CAN cuenta con un Comité Andino de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que promueve la internacionalización, emprendimiento y asociatividad de las Pymes de los países pertenecientes. Asimismo, la comunidad tiene un Sistema Andino de Estadística de la Pyme²⁹ que promueve la elaboración de

²⁸ Comunidad Andina de Naciones. (s.f.). *Servicio Nacional de Aduana de Ecuador*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/comunidad-andina-can/>

²⁹ Comunidad Andina de Naciones. (01 de marzo de 2007). Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/Prensa.aspx?id=2243&accion=detalle&cat=NP&title=analizan-ventajas-de-cadenas-productivas-para-pymes-andinas>

estadísticas comunitarias armonizadas que brindan información financiera y oportunidades para estas empresas a nivel internacional.

6.2.3 Mercosur

El Mercado Común del Sur es un mecanismo de integración económica y comercial, donde se busca que los países miembros accedan a una libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, así como por el establecimiento de un arancel externo común y el desarrollo de una política común frente a terceros³⁰. Si bien, Colombia no es miembro de este mercado común, pero al ser un estado asociado puede participar en las distintas políticas y reuniones temáticas, obteniendo acuerdos de complementación económica que otorgan preferencias en materia arancelaria beneficiando así mediante la ACE-72 y ACE-53 las exportaciones de bienes y servicios del país.

6.3 Ventajas de la Internacionalización de las Pymes

Es importante conocer el porqué es ventajoso para las empresas del país la internacionalización de sus operaciones. Lo anterior es fundamental para el desarrollo del documento debido a que se busca que las empresas colombianas crezcan en términos competitivos, aprovechando las oportunidades nacientes del comercio internacional.

³⁰ MERCOSUR. (s.f.). Obtenido de <https://www.mercosur.int/quienes-somos/en-pocas-palabras/>

Primero, hay que tener en cuenta que las Pymes del país gozan de privilegios que no todas las empresas en Latinoamérica tienen, por ejemplo, las ventajas arancelarias que poseen a coste cero con los países pertenecientes a la AP. Por otro lado, gracias a la internacionalización se tiene un mayor valor agregado por parte de las empresas que expanden sus operaciones a otros países, incrementando así, por un lado, su capacidad de resistencia frente a crisis debido a su diversificación de ingresos y por el otro, su rentabilidad debido a su mayor tasa de retorno y optimización de la estructura de costos.

Ahora bien, la internacionalización conlleva a la apertura de nuevos mercados potenciales y a nuevas oportunidades de crecimiento. Por lo que también se estimula la innovación dentro de las empresas y la expansión de las economías de escala para asegurar un factor diferenciado con las demás industrias a nivel internacional.

Actualmente, el mercado textilero es uno de los sectores de mayor oportunidad en el área comercial durante la pandemia de COVID-19. Si bien la pandemia trajo consigo crisis empresariales, pérdida total de ingresos y en algunos casos la bancarrota total en algunas empresas, sin embargo, lo anterior trajo consigo la necesidad de evolucionar y adaptarse a las condiciones de mercado actuales, por lo que las empresas se vieron obligadas a innovar y a ofrecer productos que son necesarios en el día a día. Debido a lo anterior, es que la industria textil colombiana es uno de los sectores con mayor oportunidad en el mercado nacional e internacional,

esto se hace notorio en algunos productos textiles que tuvieron un rotundo éxito durante esta pandemia.

El ejemplo más notorio de un producto exitoso, es el de mascarillas de protección, el cual tuvo un alza del 40.923% entre enero y Julio de 2020, donde se reportaron ventas externas por más de US\$29 millones, en contraste con el mismo periodo del año 2019. Otro ejemplo de éxito en este periodo, viene dado por la ropa de mesa de algodón, donde tuvo un alza de 27.936% en sus ventas externas, pasando de negociarse en US\$3.000 al año, a pasar a más de US\$918.000 en 2020. Lo anterior supone una gran oportunidad enfocada en el sector textil en el ámbito internacional.

Según María Claudia Lacouture, directora de AMCHAM “Hemos visto incrementos en exportaciones de productos de protección en todo sentido desde tapabocas, hasta chaquetones, abrigos y cárdigan de diferentes tipos. Vemos que las crisis también generan nuevas oportunidades y por eso la importancia de estar atentos a estos cambios para adaptarnos” (Lacouture, 2020)³¹.

En ese orden de ideas, las oportunidades de comercio exterior están presentes en productos que encuentren una utilidad en el día a día de las personas, y gracias a los TLC que tiene Colombia, estas oportunidades pueden aprovecharse de la mejor manera durante esta época, otro caso de ventaja de internacionalización es presentada

³¹ Lacouture, M. C. (14 de septiembre de 2020). *Amchamcali*. Obtenido de <https://www.amchamcali.com/post/las-exportaciones-de-textiles-son-las-de-mayor-oportunidad-comercial-en-la-pandemia>

nuevamente por María Clara Lacouture³², tomando como ejemplo el TLC con Estados Unidos, donde asegura que la ventaja comparativa en la exportación de textiles hacia ese país está basado en el arancel a coste cero que maneja el tratado.

Ahora bien, el reconocido consejero de la embajada española y experto en relaciones internacionales Enrique Fanjul en el portal Iberglobal aseguró que “el aumento del volumen de producción que representa la exportación puede permitir a la empresa aprovechar economías de escala, produciendo con menores costes unitarios”, lo anterior supone que las empresas al abrirse al mercado exterior pueden aprovechar de una mejor manera las economías de escala debido al aumento en la demanda que desencadena totalmente un aumento en su producción, abaratando costes e incrementando la utilidad en la perennidad de la empresa.

6.4 Estado Actual del Nivel de Innovación y Tecnología en la Industria Textil.

Para el sector textil los avances tecnológicos representan una gran ventaja competitiva. Puesto que, la gran llamada cuarta Revolución industrial permite la digitalización e interconexión a distancia con cada fábrica, cada máquina, cada componente y cada pieza involucrada en el proceso productivo.

³² la república. (14 de septiembre de 2020). Obtenido de <https://www.larepublica.co/economia/exportaciones-de-textiles-fueron-las-que-mayor-oportunidad-comercial-tuvieron-en-la-pandemia-3059599>

Pero lo más importante aún, es la diversidad de modelos de negocio que traen consigo, consumos basados en el intercambio de recursos y productos finales. También, podemos llegar a considerar que los textiles serán inteligentes a través del uso de componentes activos de nanotecnología, llegando hasta tal punto de que las prendas de vestir incorporarán un tipo de tecnología que permitirá recargar dispositivos.

Según Álvaro Lafurie Vicepresidente de Coltejer y Enrique Gómez gerente del Grupo Bubalú³³ manifiestan que aún operan con maquinaria de vieja generación y que carecen en gran parte de maquinaria automatizada o asistida por computador. Aunque, recalcan que tener siempre tecnología de punta en la industria textil es muy difícil porque todos los días aparecen diferentes maquinas.

Sin embargo, las pymes colombianas se han visto rezagadas en innovación en contraste con algunos países de la región, lo anterior es debido a la baja competitividad que llevan a cabo las empresas del país. Según Sergio Clavijo (Presidente de ANIF)³⁴ la principal causa de este fenómeno es que los empresarios

³³ Silva, I. E. (23 de enero de 2017). El mundo.co. Obtenido de <https://www.elmundo.com/noticia/Tecnologia-textil-en-Colombiauna-modernizacion-a-medio-camino/345370>

³⁴ Clavijo, S. (01 de febrero de 2017). Semana. Obtenido de <https://www.semana.com/edicion-impresa/pymes/articulo/los-retos-que-enfrentan-las-mipymes-en-colombia/241586/>

del país tienen muy poca planificación de su negocio, donde solo planifican a corto plazo, lo que reduce sus posibilidades de crecer a futuro, es decir, que la prioridad de las pymes colombianas es atender los asuntos del día a día, dejando a un lado temas que quizás en un futuro podrían marcar la diferencia en el mercado nacional e internacional.

Lo anterior hace que los gerentes de las pymes en términos de innovación y desarrollo, se ocupen de temas más prácticos que den resultados a corto plazo, con horizontes de tiempo limitado y con metas no muy claras y poco específicas, dejando a un lado el mediano y largo plazo en el horizonte de planeación, lo que lleva directamente a la pérdida parcial de todo tipo de innovación y tecnología, haciendo que las empresas colombianas queden rezagadas en ventaja comparativa con los demás países.

7. CONCLUSIONES

- El desconocimiento por parte de las Pymes colombianas en términos de financiación hace que crean que acceder a préstamos financieros es muy difícil y riesgoso en términos de interés crediticio.
- Es importante para las Pymes del país conocer correctamente las alianzas comerciales presentadas en el comercio regional, con el fin de aprovechar al máximo las ventajas nacientes en términos arancelarios y estratégicos.
- El mercado textil colombiano es uno de los sectores que tiene mayor tasa de oportunidad durante la pandemia del COVID-19, debido a las necesidades nacientes de la cotidianidad de las personas.
- La falta de interés de las Pymes por internacionalizarse provoca un desaprovechamiento en términos de costos e ingresos, debido a que no logran expandir su capacidad operacional de forma correcta, sin tener en cuenta las grandes ventajas que Colombia tiene en el mercado exterior.
- La internacionalización de las Pymes da paso a la apertura de nuevos mercados potenciales en el exterior, lo que conlleva a un incremento en los niveles de producción y precios favorables derivados de las economías de escala presentadas.
- Un correcto aprovechamiento por parte de las Pymes colombianas de las oportunidades nacientes del comercio regional, conlleva a un aumento de crecimiento internacional e incremento de contactos comerciales estratégicos, lo que genera un incremento en la utilidad, garantizando así la perennidad de la empresa.

- Es evidente la falta de innovación y tecnología en el sector industrial en Colombia, debido a la poca inversión en investigación y desarrollo que se tiene y a las malas prácticas empresariales, con respecto a la insuficiencia en la planeación a mediano y largo plazo.

8. RECOMENDACIONES

- Las empresas colombianas deben investigar más a fondo los beneficios que generan los tratados de integración regional, para así apropiarse de las ventajas antes mencionadas en el documento, además de conocer sus características y formas de adquisición.

- La mejor opción para las Pymes colombianas en términos de plazo e interés para adquirir préstamos financieros la tiene BANCOLDEX, la cual establece un plazo de 3 años con máximo 1 año de periodo de gracia y una tasa totalmente accesible y negociable con el empresario de la Pyme. Por otro lado, si busca ayuda financiera por fuera de las entidades gubernamentales, el banco AV Villas con su cartera ordinaria sería la mejor opción, con plazos a partir de 6 meses y tasas que van desde DTF + (5.80% E.A. hasta 6.10% E.A.).

- Las empresas del sector textilero colombiano, deben aprovechar al máximo las oportunidades presentadas por la AP, ya que son las más beneficiadas en el acuerdo otorgado, dado que pueden incorporar bienes intermedios e insumos de cualquier país perteneciente en el producto final, también las exportaciones en muchos casos tienen total libertad de aranceles y se puede conseguir socios comerciales producto de la integración regional.

- Los empresarios deben idear planes no solo para el día a día de las empresas, sino también a mediano plazo para así asegurar una mayor operatividad y utilidad de las ventas. Por otro lado, deben invertir más en tecnología e innovación para así

competir fuertemente con las economías de escala presentadas por otras empresas del comercio internacional.

- Realizar investigaciones complementarias a los demás acuerdos internacionales que tiene Colombia, tales como los TLC y los demás grupos comerciales, lo cual permitirá alcanzar un mayor aprovechamiento de todos los acuerdos regionales, además de brindar herramientas técnicas y metodológicas para las demás empresas colombianas.

- Las empresas deben perder el temor de contactar y trabajar con entidades gubernamentales y privadas, que brindan asesorías y acompañamiento en el proceso de internacionalización enfocado en el comercio regional, el cual es un mercado netamente atractivo.

9. BIBLIOGRAFIA

- Alianza del Pacifico. (s.f.). Obtenido de <https://alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/>
- BANCO AV VILLAS. (s.f.). Obtenido de <https://www.avvillas.com.co/wps/portal/avvillas/banco/banca-empresarial/>
- BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA. (s.f.). Obtenido de <https://www.bbva.com.co/empresas/productos/prestamos.html>
- BANCOLDEX. (30 de Noviembre de 2018). Obtenido de https://www.bancoldex.com/sites/default/files/11106_circular_030_nov_2018.pdf
- Bancoldex. (13 de Noviembre de 2018). *Funciones*. Obtenido de <https://www.bancoldex.com/transparencia-y-mas/funciones-2314#:~:text=Banc%C3%B3ldex%20es%20un%20establecimiento%20de,sectores%20de%20la%20econom%C3%ADa%20colombiana.>
- Bancolombia. (07 de Noviembre de 2018). *Alianza del Pacífico*: <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios/actualizate/comercio-internacional/alianza-pacifico-colombia>
- Caicedo, M. B. (29 de 09 de 2019). *El Espectador*. Obtenido de <https://www.elespectador.com/opinion/por-que-exportar-columna-883403/>
- Calle, A. (22 de Abril de 2015). *Portafolio*. Obtenido de <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/crece-arturo-calle-centroamerica-26678>
- Camara de Comercio de Bogotá. (2020). *Impacto del COVID 19*. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/observatorio/Economia/Economia-dinamica-incluyente-e-innovadora/Impacto-del-COVID-19>
- Chacin, R. B. (Julio de 2012). *Diseño de Estrategias de Aprendizaje sobre la Inteligencia Emocional en los Niños y Niñas de 5to grado de la U.e*. Obtenido de <http://virtual.urbe.edu/tesispub/0094262/cap03.pdf>
- Clavijo, S. (01 de Febrero de 2017). *Semana*. Obtenido de <https://www.semana.com/edicion-impresa/pymes/articulo/los-retos-que-enfrentan-las-mipymes-en-colombia/241586/>
- Colombia.co. (s.f.). *La Inversión Extranjera le Apuesta a Colombia*. Obtenido de <https://www.colombia.co/extranjeros/negocios-en-colombia/la-inversion-extranjera-le-apuesta-a-colombia/>
- Comunidad Andina de Naciones. (01 de Marzo de 2007). Obtenido de <http://www.comunidadandina.org/Prensa.aspx?id=2243&accion=detalle&cat=NP&title=analizan-ventajas-de-cadenas-productivas-para-pymes-andinas>
- F., A. (2006). *El Proyecto de Investigación*. Obtenido de <https://evidencia.com/wp-content/uploads/2014/12/EL-PROYECTO-DE-INVESTIGACION-93N-6ta-Ed.-FIDIAS-G.-ARIAS.pdf>

- Fleisman, D. A. (s.f.). *MODELOS DE LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING*. Obtenido de https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/administracion/v05_n9/
- FONDOEMPRENDER. (s.f.). Obtenido de <http://www.fondoemprender.com/SitePages/oldQue%20es%20FondoEmprender.aspx#:~:text=E1%20objetivo%20del%20Fondo%20Emprender,el%20desarrollo%20de%20nuevas%20empresas.>
- J., & P. (11 de Noviembre de 2020). *Fuentes Primarias y Secundarias*. Obtenido de <http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.com/2010/07/fuentes-primarias-y-secundarias.html>
- Lacouture, M. C. (14 de Septiembre de 2020). *Amchamcali*. Obtenido de <https://www.amchamcali.com/post/las-exportaciones-de-textiles-son-las-de-mayor-oportunidad-comercial-en-la-pandemia>
- Liliana Urrea, W. A. (2011). *Analisis Sobre la Internacionalización de las Pymes en Colombia*. Obtenido de <https://1library.co/document/>
- MERCOSUR. (s.f.). Obtenido de <https://www.mercosur.int/quienes-somos/en-pocas-palabras/>
- Ministerio de Comercio. (s.f.). *Sistema Nacional de Apoyo a las Pymes*. Obtenido de <http://www.mipymes.gov.co/coordinacion-con-entidades-publico-privadas-para-a-sistema-nacional-de-apoyo-a-las-mipymes-1>
- PROCOLOMBIA. (Octubre de 2015). Obtenido de <https://procolombia.co/actualidad-internacional/prendas-de-vestir/alianza-del-pacifico-protocolo-comercial-permite-acumular-origen-para-prendas-de-vest>
- Revista Semana. (09 de Septiembre de 2018). Obtenido de <https://www.semana.com/los-atrasos-en-infraestructura-de-colombia/563119/>
- Sampieri, R. H. (02 de Noviembre de 2020). *Universidad Estatal A Distancia*. Obtenido de <https://www.uned.ac.cr/acontecer/a-diario/sociedad/1144-roberto-hernandez-sampieri-visito-la-uned#:~:text=Las%20investigaciones%20con%20enfoque%20mixto,humanas%20C%20las%20enfermedades%20o%20el>
- Silva, I. E. (23 de Enero de 2017). *Elmundo.co*. Obtenido de <https://www.elmundo.com/noticia/Tecnologia-textil-en-Colombiauna-modernizacion-a-medio-camino/345370>
- Valora Analitik. (16 de Julio de 2020). Obtenido de <https://www.valoraanalitik.com/2020/07/16/pymes-las-m-s-afectadas-por-la-pandemia-de-covid-19/>
- Velez, L. E. (30 de diciembre de 2020). *Rankia*. Obtenido de <https://www.rankia.co/blog/mejores-creditos-y-prestamos-colombia/3927261-mejores-tasas-credito-para-pymes-2021>