

La competitividad de exportadores e importadores de la pymes colombianas a través de herramientas financieras y no financieras ofrecidas en el mercado

Sandra Liliana Rosero Ortega¹

Resumen

Debido a la necesidad que poseen los microempresarios de las Pymes, de información clave sobre las formas de financiamiento, ayuda técnica o profesional que les permita exportar e importar, de manera más eficiente, es una de las prioridades que tiene el gobierno, de acercar estas herramientas financieras y no financieras, tales como los leasing, entidades financieras, programas de importación y exportación, con el fin de evaluar su verdadero impacto.

Palabras clave: Pymes, exportaciones, importaciones, finanzas.

Abstract

Because of the need to have the microentrepreneurs of Pymes, key information on ways of financing, technical or professional assistance to enable them to export and import, more efficient, is a priority of the government, and bring these financial tools and non-financial, such as leasing, financial institutions, import and export programs, in order to assess its true impact.

Key words: Pymes, export, import, finance

¹ Contadora Publica, UNIVALLE (2007), sanlina56@hotmail.com

Introducción

La apertura de nuevos mercados, el mejoramiento en las practicas tecnológicas, entre otras ha sido la constante en esta última década debido a la globalización de la economía, en este contexto Colombia ha hecho parte de estos cambios y se ha generado en el país un aumento de manera significativa del número de empresas exportadoras e importadoras, y como consecuencia de ello el sector pyme exportador e importador tuvo un gran dinamismo, con un crecimiento superior al de las grandes empresas.

La característica que posee el exportador e importador de la pequeña y mediana empresa en Colombia, es la falta de competitividad en los mercados internacionales la gran mayoría de ellas, debido a la falta de conocimiento, parcial o absoluta, de los distintos instrumentos de apoyo y fomento, ya sean financieros o no financieros, tanto públicos como privados.

Se presentaran los principales instrumentos con que cuentan los empresarios de las pequeñas y medianas empresas de nuestro país, para superar las restricciones que enfrenta, particularmente en su capacidad de financiamiento, que le permitan avanzar en los procesos de inversión, y de esa manera mejorar la producción, favorecer la competitividad a nivel internacional y aumentar la rentabilidad.

Para desarrollar este estudio se ha dividido el mismo de la siguiente manera: Una breve Introducción al mundo Pymes, Instrumentos no Financieros y los Instrumentos Financieros. Se ha clasificado en “Instrumentos No Financieros” e “Instrumentos Financieros” solo para facilidad de su uso. Dado que existe una innumerable cantidad de ellos, y por razones prácticas es imposible desarrollarlos a todos, se ha elegido para realizar el análisis solo algunos, que han sido seleccionados de acuerdo a su trascendencia y a los que se han considerado más atractivos, novedosos e interesantes, de acuerdo a su practicidad y la conveniencia de los empresarios.

Los exportadores e importadores de la pymes colombianas deben mejorar su competitividad en lo referente a las exportaciones e importaciones a través de herramientas financieras y no financieras ofrecidas en el mercado?

Si, debe mejorarla y esto a través de el aprovechamiento de todas las herramientas competitivas que existe en el mercado. Ya que los obstáculos que enfrentan estas entidades para exportar e importar, se hallan precisamente en el poco conocimiento de las herramientas financieras y no financieras, que les pueda ayudar a mejorar sus actividades, de igual manera en: las regulaciones, las normas, el funcionamiento del Estado, los asuntos tributarios y laborales. Así mismo, compartir el hecho de que, a pesar de las numerosas políticas desarrolladas por los últimos gobiernos, los empresarios en su mayoría reportan que no las conocen o, en el mejor de los casos, que no son eficaces.

El Gobierno debe promover la formalización de las empresas en estas actividades a través de un régimen especial que les posibilite su entrada gradual a lo formal, es decir, más fácilmente comprensible y accesible para las mismas.

Lo anterior, aumentaría nuestras exportaciones al mercado global, aumentaría las importaciones, reduciría el alto grado de informalidad de nuestra economía, fomentaría la creación de empresas, disminuiría la evasión, y permitiría la generación de estadísticas más reales y, por consiguiente, la toma de decisiones más ajustadas a la realidad.

Características de las pymes exportadoras e importadoras de Colombia

Clasificación

En Colombia, según la Ley para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Ley 590, las PYMES se clasifican así:

Microempresa: Personal no superior a 10 trabajadores. Activos totales inferiores a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes

Pequeña Empresa: Personal entre 11 y 50 trabajadores. Activos totales mayores a 501 y menores a 5.001 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Mediana: Personal entre 51 y 200 trabajadores. Activos totales entre 5.001 y 15.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes. (Rodríguez, 2003)

El aporte de la micro, pequeña y mediana empresa industrial se refleja en estos indicadores:

La Encuesta Anual Manufacturera nos permite valorar la incidencia de la MIPYME en el panorama empresarial colombiano. Representan el 96.4% de los establecimientos, aproximadamente el 63% del empleo; el 45% de la producción manufacturera, el 40% de los salarios y el 37% del valor agregado. Son más de 650.000 empresarios cotizando en el sistema de seguridad social. (Rodríguez, 2003)

En cuanto a productividad no se tienen datos en ACOPI.

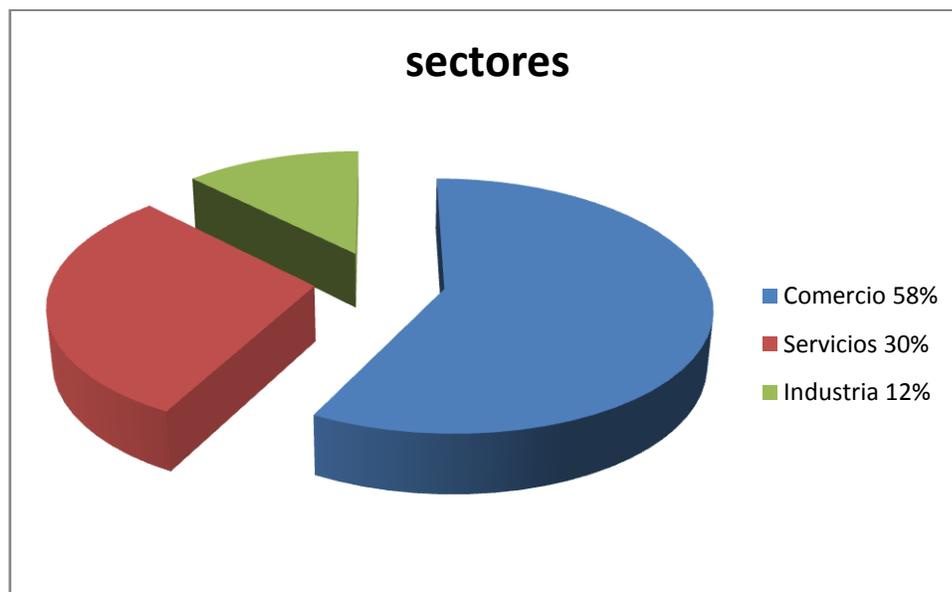
La distribución geográfica de las unidades, establece que la PYME en términos generales sigue la misma tendencia del total de la industria manufacturera y reúne prácticamente el 70% en los cuatro (4) principales centros productivos: Cundinamarca–Bogotá, Antioquia, Valle y Atlántico.

Principales sectores.

En cuanto al desarrollo sectorial de la PYME, se observa la gran concentración de la industria en aquellos segmentos basados en el aprovechamiento de los recursos naturales, tanto de origen agropecuario como minero. Este grupo de sectores representa el 71% de la producción industrial. Si excluimos la refinación de petróleo y la industria petroquímica, la manufactura basada en el aprovechamiento de los recursos naturales representa aproximadamente el 60% del total industrial. (Rodríguez, 2003)

Los principales sectores son: Alimentos, Cuero y Calzado, Muebles y Madera, Textil y Confecciones, Artes Gráficas, Plástico y Químico, Metalúrgico y Metalmecánico, Autopartes y Minerales no Metálicos.

Tabla de principales sectores.



Fuente: (Rodríguez, 2003)

Número de establecimientos.

Según datos de Confecámaras (2010), en Colombia el 96% de las empresas son mipymes y Bogotá concentra el mayor número de éstas con el 96,4% de las 23.000 existentes, el 76% del empleo lo generan las micro, pequeñas y medianas empresas. El 70% de los empleos en Bogotá son originados por pymes, el 45% de la producción de estas compañías está dedicada a la manufactura.

El 40% de los salarios registrados por el país son originados por las mipymes.

Según el DANE (2013), Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, en su primera encuesta nacional de micro establecimientos de comercio, servicios e industria realizada en Colombia existían 967.315 micro establecimientos, de los cuales el 58% estaba en el comercio, el 30 por ciento en servicios y el 12.5 por ciento en la industria.

Los micro establecimientos generan 1.094.755 empleos, lo que sería equivalente a 1.1 empleos por establecimiento. La relación de empleo por establecimiento es del 1.8 por ciento en el sector comercio, 2.8 por ciento en la industria y 2.5 por ciento en los servicios.

En el comercio, los establecimientos con más de 20 trabajadores totalizaban 3.832, ocupaban a 215.818 personas y realizaban ventas por 40.2 billones de pesos. Los micronegocios con no más de 10 trabajadores eran 558.000, generaban 556.775 empleos y registraban ventas de 8 billones de pesos.

Tabla Micro establecimientos y empleo:

Sector	Establecimientos	Trabajadores
Comercio	557.759	630.267
Servicios	288.771	381.328
Industria	120.785	156.653
Total	967.315	1.168.248

Fuente: (Rodríguez, 2003)

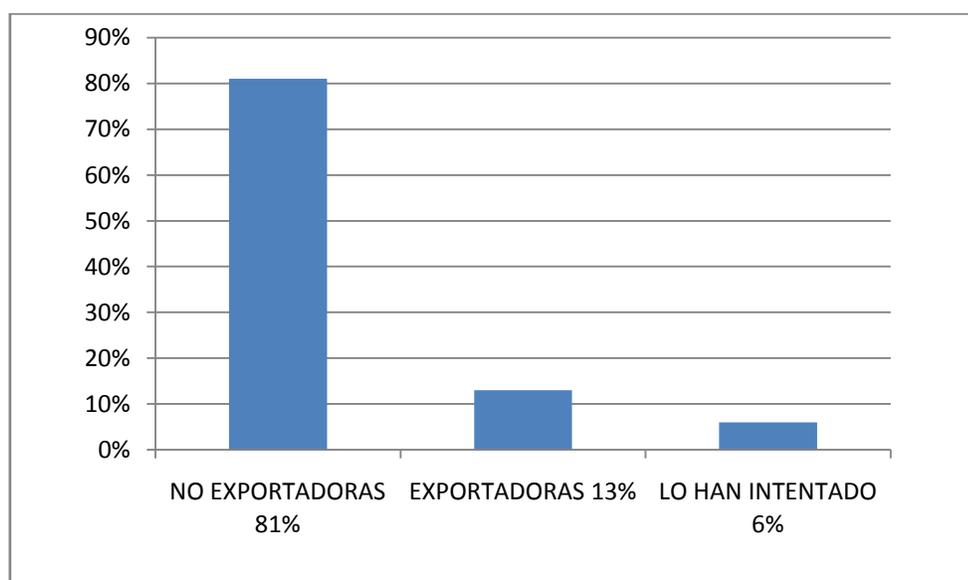
Participación de las pymes en las exportaciones.

Dentro de este sector las más pequeñas registraron el mayor crecimiento exportador. Las PYME más pequeñas tuvieron el mayor crecimiento exportador, mientras que las más grandes del grupo fueron las de menor crecimiento.

Los sectores con mayor crecimiento de las exportaciones son los de repuestos para automotores, hierro y acero, equipo profesional y científico, muebles, imprentas y calzado.

La percepción de los empresarios de la Pyme sobre el acceso a los mercados externos se presenta de manera atípica, el acceso a mercados externos en el desarrollo de la Pyme evidencia las diferencias que existen en la percepción de los empresarios que han exportado o tienen la intención de hacerlo y los que no.

Tabla Pymes exportadoras.



Fuente: (Rodríguez, 2003)

Dificultades al exportar

Según FUNDES (2007) una organización internacional privada que desarrolla proyectos en conjunto con la gran empresa, el gobierno y organismos de desarrollo para mejorar el acceso al mercado, la rentabilidad y la eficiencia de miles de MIPYMES en América Latina, Los empresarios perciben que es difícil exportar:

1. Complejidad por la tramitología para exportar: Número excesivo de trámites.
2. Dificultades en el Proceso de exportación: Altos costos para Exportar
3. Deficiencias en información y mercadeo: Imagen negativa del País, Insuficiente información de mercados.

A pesar de la agresiva política de promoción y diversificación de exportaciones adelantada en Colombia en los años recientes, apenas el 13 por ciento de las Pymes colombianas han exportado en los últimos dos años, y de las que no lo hacen, únicamente el 7 por ciento lo han intentado. Lo que evidencia que este estrato empresarial todavía no considera los mercados externos como una oportunidad.

Las Pymes industriales exporta y el 22 por ciento lo ha intentado; mientras sólo el 9 por ciento de las de servicios exporta y el 2 por ciento lo ha intentado; en el sector comercio, el 6 por ciento exporta y otro tanto lo ha intentado. (Fundes, 2007).

Tramitología:

Se identificaron tres indicadores relacionados con la tramitología cuya evaluación de incidencia y jerarquía.

De acuerdo con la priorización aparece la complejidad por la tramitología para exportar como el factor más importante.

Se identificaron tres componentes con sus respectivos indicadores que inciden en el acceso a mercados externos por parte de la Pyme: complejidad por la tramitología para exportar, deficiencias en información y mercadeo y dificultades en el proceso de exportación.

Proceso de exportación:

En relación con el proceso de exportación, el factor que más afecta a la Pyme son los altos costos para exportar, con una incidencia importante en el acceso a mercados externos. Este tema es fundamental en relación con el proceso exportador. La mala manipulación de la mercancía y los robos son percibidos como obstáculos.

Información y apoyo a los procesos de mercadeo:

Para más de la mitad de los empresarios lo que más incide para acceder a los mercados externos es la imagen negativa del país. En segundo y tercer lugares se encuentran la insuficiente divulgación de mercados disponibles y la deficiente información sobre mercados específicos

Actividad exportadora:

La balanza comercial que venía siendo deficitaria de acuerdo con el comportamiento exportador, durante estos últimos años las ventas externas de Colombia han venido subiendo, pasando de US\$60.125 millones en el año 2012 a US\$68.567 millones en lo transcurrido del 2013. (PROEXPORT, 2013)

Según datos de PROEXPORT (2013), Las exportaciones por sector fueron las siguientes:

Agroindustria: entre enero y julio de 2013 se reportaron exportaciones por US\$2.784,7 millones, US\$36.9 millones más que en el mismo periodo de 2012. Este crecimiento estuvo asociado con el incremento de las exportaciones a Venezuela por un valor de +US\$152,4 millones, especialmente representados en mayores exportaciones de carnes y despojos comestibles (+US\$76,7 millones). Otros destinos que registraron un incremento en el valor

exportado fueron: Países Bajos (+US\$38.8 millones) con aceites y grasas y Bélgica (+US\$31.6 millones), impulsado por el crecimiento del subsector de banano.

Manufacturas: entre enero y julio 2013 se exportaron US\$4.934,6 millones, US\$489,8 millones más que en el año anterior. Los destinos que mostraron mayores crecimientos y los subsectores que lo impulsaron fueron: Argentina (+US\$218,1 millones) y México (US\$+107,9 millones) ambos con vehículos exportados principalmente por la Sociedad de Fabricación de Automotores S.A. y Autoexpress Morato S.A. respectivamente. Por el contrario, el destino que más decreció fue Venezuela (-US\$153,7 millones), debido principalmente a una disminución en las exportaciones de Artículos del hogar. (PROEXPORT, 2013)

Prendas de Vestir: entre enero y julio de 2013 se reportaron exportaciones por US\$781,8 millones, US\$34,1 millones menos que las reportadas en el mismo periodo de 2012. Los destinos que mostraron mayores crecimientos y los subsectores que lo impulsaron fueron: Estados Unidos (+US\$21,7 millones) con confecciones y China (+US\$13,3 millones) y Hong Kong (+US\$9,4 millones) con cueros en bruto y preparados. Sin embargo, el país que más disminuyó su valor exportado fue Venezuela (-US\$74,8 millones), siendo el subsector de confecciones el que más decreció.(PROEXPORT, 2013)

Otros (Energía eléctrica; Instrumentos musicales; y Objetos de arte o colección y antigüedades): entre enero y julio de 2013 se exportaron US\$85,4 millones, US\$37,3 millones más que lo reportado en el mismo periodo del año anterior. El destino que mostró mayores crecimientos y su respectivo subsector fue: Ecuador (+US\$22,5 millones) siendo la energía eléctrica el subsector que más aumentó. Por su parte, el país destino y el subsector que más disminuyó fue Panamá con un decrecimiento de -US\$190.962 en sus compras de objetos de arte o colección y antigüedades. (PROEXPORT, 2013)

Sectores de mayor crecimiento (enero – julio 2013):

Vehículos y otros medios de transporte: las exportaciones de este sector reportaron entre enero y julio de 2013 US\$576,8 millones, US\$315,2 millones más que en el mismo

periodo de 2012. Esto ha causa de un aumento en las exportaciones de Vehículos. Sus principales destinos fueron, Argentina y México con exportaciones por valor de US\$212,1 millones (29% de participación) y US\$167,3 millones (29%) respectivamente.

Pecuario: las exportaciones durante enero y julio de 2013 fueron US\$346,2 millones, US\$136,2 millones más que en el mismo periodo de 2012. Este crecimiento está asociado con un aumento en las exportaciones de carnes y despojos comestibles. Sus principales destinos fueron: Venezuela con US\$312,1 millones (90,1% de participación), y Estados Unidos con US\$5,4 millones (1,6% de participación).

Químico: durante enero y julio de 2013 se exportaron US\$1.030,4 millones, US\$134,4 millones más que en el mismo periodo del año anterior. Esto ha causa de un aumento en las exportaciones de productos diversos de las industrias químicas.

Sus principales destinos fueron, Brasil y Ecuador con exportaciones por valor de US\$133,2 millones (12,9% de participación) y US\$208,1 millones (20,2% de participación) respectivamente. (PROEXPORT, 2013)

Tabla Sectores de mayor crecimiento en exportaciones
(enero – julio 2013)

Químico	US\$1.030,4 millones
Vehículos y otros medios de transporte	US\$576,8 millones
Pecuario	US\$346,2 millones

Fuente: (Proexport, 2013)

El punto de vista de los intermediarios:

Las deficiencias en información y mercadeo son percibidas con un alto consenso por los intermediarios como el factor que más restringe el acceso a los mercados externos por parte de la Pyme.

De los aspectos asociados con las deficiencias en información y mercadeo, el más limitante para los intermediarios es la deficiente información sobre mercados específicos, mientras que los empresarios consideran en primer lugar la imagen negativa del país.

Las dificultades en el proceso de exportación y la complejidad en la tramitología para exportar son aspectos de bajo consenso para los intermediarios, así como para los empresarios.

Con respecto de las dificultades en el proceso de exportación, el factor que los intermediarios consideran de más incidencia son los altos costos para exportar, el 51 por ciento le asigna mucha importancia y es ubicado en primer lugar en la priorización.

Para la tramitología, en primer lugar con incidencia media, tanto para empresarios como para intermediarios, está el número excesivo de trámites.

Las principales razones que señalan los intermediarios por las cuales la Pyme no exporta son: en primer lugar, la dificultad de acceso a otros mercados, luego la disponibilidad del recurso humano y servicios especializados para exportar y la falta de información.

Para los empresarios el principal motivo son los trámites y la regulación.

En los últimos años en Colombia se ha desarrollado una política de promoción de exportaciones con el objeto de diversificarlas y fomentar exportaciones no tradicionales.

Los programas de fomento a las exportaciones de la Pyme son de financiamiento a través de Bancoldex, que es un banco de segundo piso y el programa Expopyme de Proexport, el cual apoya técnica y financieramente la formulación del plan estratégico exportador de la Pyme. Proexport también ofrece apoyo para la asistencia a ferias internacionales. Así mismo, diversas líneas de financiamiento, como el Fomipyme, Colciencias, entre otros, dan prioridad a los proyectos con objetivo exportador.

Instrumentos financieros y no financieros ofrecidos en el mercado.

La importancia que las exportaciones e importaciones tienen para la actividad económica del país, se ha venido trabajando especialmente a partir de 1967, en la consolidación de mecanismos que las estimulen, con el propósito de fortalecer y

modernizar el aparato productivo, incrementando y diversificando las exportaciones y sus mercados de destino, para con ello aumentar el ingreso de divisas y lograr un desarrollo equilibrado.

La ley Marco de Comercio Exterior, LEY 07 DE ENERO 16 DE 1.991, estableció los criterios generales de política de comercio exterior, algunos de sus objetivos son:

- Impulsar la internacionalización de la economía colombiana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo.
- Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer adecuadamente las necesidades del consumidor.
- Apoyar y facilitar la iniciativa privada y la gestión de distintos agentes económicos en las operaciones de comercio exterior.

Para el logro de tales objetivos, la Ley Marco creó el Consejo Superior de Comercio exterior, el Ministerio de Comercio Exterior, el Banco de Comercio Exterior y PROEXPORT. Las entidades del sector se reorganizaron, entre ellas el INSTITUTO COLOMBIANO DE COMERCIO EXTERIOR - INCOMEX.

Igualmente, se ha profundizado en el proceso de integración económica, ejemplos de ello los Acuerdos de Complementación Económica con Chile y Argentina; los países miembros de la Comunidad Andina han adelantado la armonización del Arancel Externo Común acercándose en la configuración de una Unión Aduanera; el Tratado de Libre Comercio entre Colombia, Venezuela y México (G-3); el Acuerdo sobre Comercio y Cooperación Económica y Técnica con los países del CARICOM (Mercado Común del Caribe), los Acuerdos de Alcance Parcial con Panamá y Cuba, además, los avances obtenidos en las negociaciones de un Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia, Venezuela y el Mercado Común Centroamericano y el Acuerdo de Complementación Económica que se adelanta entre la Comunidad Andina y el Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay).

Siendo consciente del papel fundamental que cumplen las exportaciones e importaciones en el desarrollo de los objetivos planteados en la Ley Marco de Comercio Exterior, el Gobierno Nacional ha venido desarrollando medidas que facilitan y simplifican los trámites que los exportadores deben realizar ante las diferentes entidades oficiales.

Para simplificar trámites: El registro de las exportaciones ante INCOMEX, actualmente es posterior y en su trámite no participa el exportador. Se unificó en el Documento de Exportación "DEX", el Registro de Exportación, la Modificación al Registro de Exportación y el Manifiesto de Exportación. Por lo tanto, en dicho documento quedan consignadas las operaciones de: Embarque, registro y sus modificaciones. El INCOMEX unificó los Formularios utilizados para el Registro de Productor Nacional y de Determinación de Origen.

Igualmente, se actualizaron y simplificaron los procedimientos relacionados con Los Sistemas Especiales de Importación y Exportación, creándose los programas de repuestos.

Para facilitar operaciones cambiarias:

Se facultó a los intermediarios Financieros para realizar operaciones cambiarias (Pueden, por tanto, transferir o negociar las divisas sujetas a control, es el caso de las divisas generadas por las exportaciones). Se han desarrollado una serie de medidas tendientes a estimular la inversión extranjera.

Igualmente, se confirmaron los Sistemas Especiales de Importación - Exportación y el CERT, como instrumentos de primera importancia para la promoción de las exportaciones. En este mismo sentido, se privatizaron las Zonas Francas.

Instrumentos no financieros ofrecidos en el mercado

Proexport.

Proexport es la entidad encargada de la promoción del turismo internacional, la inversión extranjera y las exportaciones no tradicionales en Colombia.

A través de la red nacional e internacional de oficinas, ofrece apoyo y asesoría integral a los clientes, mediante servicios o instrumentos dirigidos a facilitar el diseño y ejecución de su estrategia de internacionalización, que busca la generación, desarrollo y cierre de oportunidades de negocios

Qué hace Proexport?

-Fomenta la realización de negocios internacionales a través de:

-Identificación de oportunidades de mercado.

-Diseño de estrategias de penetración de mercados.

-Internacionalización de las empresas.

-Acompañamiento en el diseño de planes de acción.

-Contacto entre empresarios a través de actividades de promoción comercial, inversión y turismo internacional.

-Servicios especializados a empresarios extranjeros interesados en adquirir bienes y servicios colombianos o en invertir en Colombia.

-Alianzas con entidades nacionales e internacionales, privadas y públicas, que permitan ampliar la disponibilidad de recursos para apoyar diferentes iniciativas empresariales y promover el desarrollo y crecimiento del portafolio de servicios.

Es muy importante tener claras las razones por las cuales se inicia un proceso de exportación. Entre las razones es posible encontrar las siguientes: diversificar mercados y no depender exclusivamente de la economía local, adquirir experiencia y alianzas con empresas extranjeras, o también la búsqueda de ventas en mayor volumen. A continuación se presentan otras razones por las cuales las empresas colombianas deciden internacionalizarse.

Diversificar productos y mercados para afrontar la competencia internacional y la situación de la economía nacional.

Ganar competitividad mediante la adquisición de tecnología, know how y capacidad gerencial obtenida en el mercado.

- Hacer alianzas estratégicas con empresas extranjeras para reducir costos, mejorar la eficiencia y diversificar productos.
- Disminuir el riesgo de estar en un solo mercado.
- Vender mayores volúmenes para utilizar la capacidad productiva de la empresa y hacer economías de escala.
- Aprovechar ventajas comparativas y las oportunidades de mercados ampliados a través de acuerdos preferenciales.
- Necesidad de involucrarse en el mercado mundial por la globalización de la economía.
- Buscar mayor rentabilidad en los mercados internacionales y asegurar la existencia de la empresa a largo plazo.

Servicios de consultorías privadas.

Son empresas dedicadas a apoyar y facilitar el proceso exportador a través de cada una de las etapas involucradas, orientando al empresario en la preparación estratégica y competitiva de su plan de negocios; buscando satisfacer los vacíos que tienen las empresas, permitiendo encontrar un nivel de supervivencia, crecimiento y rentabilidad a mediano y largo plazo en este medio.

Están dedicadas a asesorar a personas naturales y jurídicas que desean incursionar en el comercio internacional, ya sea importando o exportando productos o servicios, su equipo

interdisciplinario ofrecen un acompañamiento integral en cada de una de las etapas de importación y exportación, tales como estudios de mercado, vistos buenos, registros ante entidades estatales, especialmente en todo lo relacionado con trámites ante INVIMA y DIAN, ofrecemos a sus clientes el soporte legal para cumplir con los objetivos de su negocio.

Exportar bienes o servicios es una actividad con la que las empresas obtendrán múltiples beneficios que le permiten generar empleo y participar en el crecimiento socioeconómico del país, y el cual le permite:

- Diversificar productos y mercados para afrontar la competencia internacional de la economía nacional.
- Disminuir el riesgo de estar en un solo mercado
- Involucrarse en el mercado mundial por la globalización de la economía.
- Vender mayores volúmenes para utilizar la capacidad productiva de la empresa y hacer economías de escala.
- Ganar competitividad mediante las adquisiciones de tecnología, nuevos conocimientos y capacidad gerencial obtenidas en el mercado
- Hacer alianzas estratégicas lo que significa que aumentará su poder de negociación y la imagen de su empresa con bancos, proveedores y clientes; además esto le permite reducir costos y diversificar su producto o servicio.
- Aprovechar los Tratados de Libre Comercio (TLC) y los acuerdos preferenciales, facilitándose el proceso de participar en la globalización de la economía y obtener beneficios económicos; recuerde que la empresa no necesita de grandes capitales para empezar a exportar.
- Buscar mayor rentabilidad en los mercados internacionales y asegurar la existencia de la empresa a largo plazo.

Además:

Analiza la competitividad de sus productos con relación a productos importados, compara los precios a los que importa su competencia, consulta si sus proveedores internacionales le venden a alguien más en Colombia, analiza su participación y la de su competencia en las importaciones, Ayuda a encontrar proveedores (conociendo de antemano los precios a los cuales está vendiendo) y clientes en Colombia que actualmente importan el producto

Instrumentos financieros ofrecidos en el mercado

Banco de Comercio Exterior – BANCOLDEX

El Banco de Comercio Exterior tiene como objeto fundamental la promoción de las exportaciones a través de la financiación de las operaciones productivas y comerciales que conducen a la venta de un producto nacional al exterior. Las líneas de crédito que ofrece el Banco, en dólares o en pesos, cubren entre otros: proyectos de asistencia técnica; operaciones de pre embarque y post embarque de las exportaciones.

Banco de la República e Instituto de Fomento Industrial

El Banco de la República otorga créditos al sector privado a través de los intermediarios financieros, con base en líneas externas contratadas con organismos multilaterales. Estas líneas de crédito pueden ser en pesos o en dólares, con o sin seguro de riesgo cambiario y están dirigidas a promover el desarrollo de proyectos de modernización de la industria.

Leasing Internacional

El leasing se define como un servicio financiero, que busca suplir las necesidades de maquinaria y equipo de las empresas, por medio del arrendamiento de las mismas. Facilita sus procesos productivos, puesto que permite a las empresas que tengan problemas de

liquidez o que no quieran afectar su potencial de crédito, contratar en arrendamiento, con o sin opción de compra, la maquinaria y el equipo que requieran.

Incentivos Fiscales

Certificado de Reembolso Tributario (CERT)

Creado por la Ley 48 de 1983, como un instrumento de apoyo a las exportaciones y sus niveles los fija el Gobierno Nacional, de acuerdo con los productos y las condiciones de los mercados a los que se exporten.

El CERT es un título intangible, libremente negociable por el beneficiario en el mercado secundario o utilizable para el pago de impuestos sobre la Renta y Complementarios, Gravámenes Arancelarios, Impuestos sobre las Ventas (IVA) y otros impuestos, dentro de los dos años siguientes a su expedición.

El CERT se liquida sobre el valor FOB de las exportaciones ordinarias y sobre el valor del agregado nacional de las exportaciones realizadas bajo los regímenes de Sistemas Especiales de Importación - Exportación y de Zonas Francas.

Impuestos Indirectos

La exportación está exenta del impuesto sobre las ventas (I.V.A.) y de cualquier gravamen municipal o departamental.

Incentivos arancelarios

Gravámenes a la Exportación

Las exportaciones no tradicionales están exentas de gravámenes arancelarios a la exportación.

Sistemas Especiales de Importación – Exportación

Los Sistemas Especiales, permiten la introducción al país por parte de personas que tengan el carácter de empresarios; productores, exportadores o comercializadores, bajo un régimen especial, con exención total o parcial de gravamen arancelario y de IVA: materias primas, insumos, bienes de capital y repuestos, para ser utilizados en la producción de bienes prioritariamente destinados a su venta en el exterior.

Zonas Francas Industriales y Comerciales

Las zonas francas actualmente son de carácter privado y se definen como áreas extraterritoriales localizadas dentro del país con un régimen aduanero, cambiario y tributario especial, y se constituyen con el objeto de promover e incrementar las exportaciones, generar empleo, fomentar la inversión extranjera, estimular la transferencia de tecnología y en términos generales, el desarrollo económico y social de la región donde se establezcan.

El régimen especial para las zonas francas prevé principalmente:

- Exención del impuesto sobre la renta, proveniente de exportaciones.
- Exención del impuesto sobre la remesa de utilidades al exterior.
- Los materiales y equipos de construcción, las materias primas e insumos, así como la maquinaria para plantas manufactureras se pueden importar libres de aranceles.
- Total libertad cambiaria y para la inversión extranjera.
- Procedimientos aduaneros simplificados.

Incentivos cambiarios

El nuevo régimen cambiario establece mecanismos que facilitan las transacciones con el exterior. De igual manera, se establece en el estatuto de inversiones extranjeras un tratamiento igualitario en relación a la inversión de nacionales residentes.

Sociedades de comercialización internacional

Es un instrumento de promoción y apoyo a las exportaciones que otorga el Gobierno Nacional a través del Ministerio de Comercio Industria y Turismo. A través de este instrumento, las empresas nacionales o mixtas con inscripción vigente en el Registro de Sociedades de Comercialización Internacional, podrán adquirir en el mercado interno y con destino a la exportación productos colombianos con exención del IVA y/o de la Retefuente.

Su objeto principal es la promoción y comercialización de productos de exportación y disponen de los siguientes beneficios.

- Están facultadas tanto para fabricar o producir mercancías destinadas al mercado externo, como para comprarlas al productor nacional para posteriormente ser exportadas, dentro de los seis meses siguientes.
- Las exportaciones por ellas realizadas tiene derecho al CERT, acordando con el productor su distribución.
- Se pueden beneficiar de los créditos de Fomento de Bancoldex.
- Pueden comprar bienes en el mercado nacional sin el pago de IVA, siempre y cuando sean exportados dentro de los seis (6) meses siguientes a la expedición del Certificado de Compra al productor.
- Pueden utilizar los Sistemas Especiales de Importación - Exportación para desarrollar su actividad exportadora.
- Pueden realizar actividades de exportación con las zonas francas.

Sistemas de información y promoción de las exportaciones

Por la importancia para el desarrollo social y económico que tienen las exportaciones, se vienen implementando a través de las entidades del sector del comercio exterior: Ministerio de Comercio Exterior, Instituto Colombiano de Comercio Exterior y Proexport Colombia, canales de información y capacitación a los usuarios exportadores o con potencial de exportación., dirigida principalmente a los siguientes temas:

Trámites de exportación, estudios de mercado, Oportunidades comerciales, Oferta Exportable de bienes y servicios, Demanda potencial de los productos exportables, Acuerdos Comerciales, y Preferencias Arancelarias.

Además, Proexport Colombia ofrece servicios fundamentales para la comercialización de los productos colombianos, como son orientación, asesoría y financiación de la participación en ferias internacionales y misiones comerciales.

Plan Vallejo

Los Sistemas Especiales de Importación y Exportación Plan Vallejo, fueron creados con el fin de reducir los costos de los productos destinados a los mercados internacionales para ser más competitivos, utilizando claro estas materias primas, insumos o bienes de capital importados; cabe resaltar que es un mecanismo que tiene beneficios pero a su vez genera obligaciones con el ente regulador.

Es un mecanismo para promover las exportaciones permitiendo la importación temporal de materias primas e insumos, bienes de capital y repuestos con exenciones totales o parciales de tributos aduaneros para la elaboración de productos destinados para la exportación.

¿En qué consiste el Plan Vallejo?

El Plan Vallejo consiste en permitir que las empresas colombianas que hacen productos para exportar no tengan que pagar la totalidad de los impuestos o sólo deban pagar parte de éstos al Gobierno por importar artículos que necesiten desde otros países. Incluso, se pueden beneficiar del Plan Vallejo aquellas empresas que no exporten algún producto, sino que su actividad sea prestar algún servicio que colabore con la elaboración o envío de productos para exportar, y que también necesiten artículos provenientes de otros países para prestar su utilidad.

Las industrias química y del cartón y el papel, que necesitan gran cantidad de maquinaria y bienes importados para su producción, son dos ejemplos que se han beneficiado considerablemente de las rebajas totales o parciales en los costos de importación gracias a esta medida.

¿Qué otras ventajas representa este Plan para las empresas colombianas?

El Plan Vallejo representa un gran ahorro de dinero, lo que permite que los productos tengan menores costos de elaboración y, por lo tanto, un precio de venta menor, de tal manera, que éstos se pueden vender mejor en los mercados internacionales y, así, ser más competitivos.

Se puede concluir que el Plan Vallejo beneficia a las empresas colombianas porque pueden vender mejor, tanto en el exterior como al sector económico, al cual ellas pertenecen y al país en general.

¿Cuáles son los programas que maneja el Plan Vallejo?

Los programas son los siguientes:

- Materias Primas e Insumos
- Bienes de Capital y Repuestos
- Reposición de Materias primas

¿En qué consiste el plan de materias primas e insumos?

Se entiende por materias primas e insumos los destinados a la mezcla, combinación, manufactura, procesamiento o ensamble; materiales auxiliares o material utilizado en el empaque o envase del producto final o en la producción de dichos empaques o envases y los utilizados en reparación o reconstrucción.

Las importaciones de materias primas e insumos realizadas por el programa Plan Vallejo están exentas de: depósito previo licencia de importación, gravámenes arancelarios, impuestos a las ventas y demás o contribuciones que se perciban con motivo de la importación. Es decir, la exención es total, previa presentación de las garantías de cumplimiento.

¿En qué consiste el plan de bienes de capital y repuestos?

El Plan Vallejo define dos tipos de operaciones de bienes de capital y repuestos:

- Importación de maquinaria y equipos que se destinen a la ampliación de empresas siempre y cuando del incremento de la producción se destine a la exportación al menos un 70 por ciento. Igualmente, pueden importarse materias primas o bienes intermedios que vayan a ser utilizados en el país en la producción o ensamble de bienes de capital o repuestos que se empleen en la producción de bienes de exportación o que se destinen a la prestación de servicios directamente vinculados a la producción o exportación de estos bienes.
- Todos los bienes importados bajo esta operación obtienen exención de derechos de aduana.
- Esta operación sigue las mismas especificaciones de la operación anterior solo que en las operaciones señaladas en el artículo 174, la exportación debe ser por lo menos de 1,5 veces el valor del cupo de la importación utilizado y los bienes de capital importados no estarán exentos de derechos de aduana.
- Las importaciones Plan Vallejo de maquinaria y repuestos están exentas de depósitos previos, licencia de importación, gravámenes arancelarios y demás impuestos o contribuciones que se perciban con motivo de la importación. Esta

modalidad no está exenta del pago del impuesto sobre las ventas, pero éste se causa únicamente al final del período previsto como compromiso de exportación.

¿Qué es el plan de reposición de materias primas?

Quien exporte productos en cuya manufactura se hayan utilizado materias primas e insumos importados por el conducto ordinario o reposición, conforme con todos los requisitos legales, tendrá la opción de importar una cantidad igual de aquellas las materias primas o insumos sin gravámenes, impuestos u otras contribuciones.

El término fijado para solicitar el derecho es de doce (12) meses, contados a partir del embarque de la respectiva exportación. Tal derecho podrá cederlo el exportador al productor de los bienes exportados; a quien haya importado las materias primas e insumos, o a terceras empresas que hayan intervenido en alguna de las etapas del proceso.

La reposición de materias primas es un derecho adquirido y, por lo tanto, las importaciones realizadas a su amparo no conllevan riesgos por incumplimiento; no requieren autorización ni el usuario estará obligado a llevar cuenta corriente en especie ni a presentar informes de demostración.

La operación de reposición de mercancías implica un desembolso inicial por el pago de tributos en la primera importación, mientras que al amparo de un programa de materias primas, la exoneración se obtiene desde el principio.

Conclusiones

La experiencia de las pequeñas empresas colombianas para exportar e importar, indica en realidad, que para ellas es una tarea demasiado difícil, y que su lucha no sólo es en contra del mercado y sus circunstancias, sino, sobre todo en contra de los trámites, las

regulaciones hostiles, los impuestos, el inadecuado acceso al financiamiento, la falta de conocimiento de las políticas públicas y de mecanismos de apoyo que no cumplen su cometido.

Debido a sus altísimas tasas de mortalidad, las Pymes son sobrevivientes, existe grandes vacíos sobre el diagnóstico de su situación, sobre el perfil y las expectativas de los empresarios, las características y el desempeño de las Pymes, los factores que inciden en su desarrollo y el impacto de los numerosos programas de apoyo, que se ofrecen.

Los obstáculos que enfrentan estas entidades para exportar e importar, se hallan precisamente en el poco conocimiento de las herramientas financieras y no financieras, que les pueda ayudar a mejorar sus actividades, de igual manera en: las regulaciones, las normas, el funcionamiento del Estado, los asuntos tributarios y laborales. Así mismo, compartir el hecho de que, a pesar de las numerosas políticas desarrolladas por los últimos gobiernos, los empresarios en su mayoría reportan que no las conocen o, en el mejor de los casos, que no son eficaces.

Por otro lado, las entidades financieras deben afinar aún más algunos elementos de sus líneas de crédito orientadas a la Pyme, que están promocionando como productos especiales, pero que no son percibidas con condiciones diferenciales por los empresarios.

Así mismo, dado que la información que la Pyme presenta para acceder al crédito es generalmente inconsistente e insuficiente, por la carencia de estadísticas, se los niegan lo que genera que esta falta de financiamiento les reste competitividad para exportar e importar.

Se podría superar esto, con el diseño y puesta en marcha de un sistema de apoyo para la evaluación de riesgo crediticio de la Pyme. El mismo tendría dos grandes puntos:

- ◆ La asesoría a las Pymes para fortalecer la generación eficiente de la información contable y financiera y su utilización en la gestión empresarial, lo cual mejoraría de buena manera la

calidad de la información, ayudaría a evitar la doble contabilidad y la evasión y optimizaría la gestión.

◆ Un sistema de información actualizada, validada y estandarizada que facilite las condiciones y reduzca los costos de transacción crediticia minimizando el riesgo, lo que permitiría, mejorar las condiciones de este tipo de créditos.

Un proyecto de este tipo debe contar con financiación de algún organismo multilateral y la participación del Gobierno (con la vinculación activa de las entidades relacionadas, aportando recursos y para lograr el mejoramiento de las estadísticas de la Pyme), los gremios y una entidad ejecutora con experiencia en el sector con conocimiento del estrato empresarial (que además articularía a los diferentes participantes y diseñaría el programa de sensibilización y asesoría a la Pyme).

Las micro y pequeñas empresas en Colombia no tienen incentivos de peso para Exportar e importar, pues al hacerlo adquieren una serie de obligaciones que, para la mayoría de las mismas, les es muy difícil manejar.

El Gobierno podría promover la formalización de las empresas en estas actividades a través de un régimen especial que les posibilite su entrada gradual a lo formal, es decir, más fácilmente comprensible y accesible para las mismas. El mismo podría ofrecer un incentivo gratuito para el registro y durante un tiempo exención de cargas tributarias, aportes y parafiscales y en la medida que la empresa vaya logrando ciertos niveles de crecimiento asuma ya mayores responsabilidades tributarias y patronales hasta llegar a tener pleno régimen fiscal y laboral, una vez haya logrado cierta estabilidad.

Lo anterior, aumentaría nuestras exportaciones al mercado global, aumentaría las importaciones, reduciría el alto grado de informalidad de nuestra economía,

Fomentaría la creación de empresas, disminuiría la evasión, y permitiría la generación de estadísticas más reales y, por consiguiente, la toma de decisiones más ajustadas a la realidad.

En el marco de la globalización, el Estado debe direccionar recursos hacia el mejoramiento de las prácticas de distribución por parte de la Pyme exportadora e importadora, apoyando la inversión en tecnologías modernas de distribución, difusión de conocimiento para acceder a diferentes mercados con metodologías apropiadas y probadas, de lo contrario, la competencia que ingresará al país liquidará muchas Pymes colombianas.

Además, es indispensable mejorar la coordinación entre las diferentes entidades estatales de apoyo a la Pyme exportadora e importadora, ello daría más eficiencia al sistema, también lo haría más comprensible y de fácil acceso para los empresarios, la misma debe ser hecha por un organismo de alto nivel.

Así mismo, se sugiere el diseño y puesta en marcha de un sistema de información vía internet, que recoja en detalle todos los servicios de financiamiento de las entidades públicas y privadas que tengan una oferta para la Pyme.

Los esfuerzos para fomentar la diversificación de las exportaciones e importaciones no tradicionales en Colombia son relativamente recientes, sin embargo, a pesar de los recursos invertidos, el empresario Pyme debe tomar conciencia de esta alternativa como la oportunidad para desarrollarse, ya que los programas que existen no son suficientes, por lo tanto, no han logrado el objetivo.

Para que realmente la Pyme se concientice, el Gobierno debería liderar un proceso masivo de sensibilización y adaptación al caso colombiano de modelos exportadores e importadores exitosos como se hizo en otros países, como Italia y España, y fomentar programas con metodologías comprobadas, como la asociatividad en Chile y El Salvador. Así mismo, se recomienda realizar estudios que permitan conocer las características de las Pymes exportadoras exitosas, el impacto de los TLC sobre la oferta exportable de las

Pymes, entre otros, con el fin de identificar lineamientos de política y programas que fomenten las exportaciones.

En Colombia hace falta una política agresiva y clara que logre aumentar las exportaciones e importaciones no tradicionales, generando el interés de exportar e importar al empresario Pyme. Se requiere de estudios específicos de mercados y productos porque no hay información suficiente que les permita a los empresarios Pyme diversificar sus canales comerciales y sus nichos de mercado.

Como se mencionó anteriormente, tanto para apoyar el acceso al mercado interno como al externo, por parte de la Pyme, los programas de fomento gubernamentales deberían liderar decididamente la incorporación de este tipo de empresas en modelos asociativos exitosos con base en la experiencia de otros países, cuyas reglas de juego sean claras y les generen confianza.

Reflexión final

Las dificultades que perciben los empresarios y comparten los intermediarios para el desarrollo y crecimiento en sus exportaciones e importaciones de la Pyme indiscutiblemente evidencian que el Estado tiene mucho que hacer, urgiendo la formulación de una política pública que contenga al menos:

- ◆ El acceso al financiamiento, principalmente para los exportadores, mejorando los instrumentos de garantías, generando información confiable sobre el estrato empresarial y apoyando el mejoramiento de la calidad de la información que emite la Pyme.
- ◆ La simplificación tributaria o más beneficios tributarios para que el sistema sea accesible para la Pyme, con la creación de un régimen especial, al menos temporal que contenga la reducción de las cargas para las empresas nuevas y más pequeñas.
- ◆ Apoyar el diseño y puesta en marcha de mecanismos masivos incentivados por el Gobierno que favorezcan el acceso a mercados, tanto nacionales como internacionales, por parte de la Pyme, para mejorar su gestión fomentando la difusión y adopción de modernas tecnologías para diversificación de canales, manejo de proveedores, procesos logísticos,

investigación de mercados y la incorporación de este tipo de empresas en esquemas asociativos probados en países similares al nuestro y facilitándoles los trámites para exportar.

◆ Mejorar la coordinación de las entidades que coadyuvan para la Pyme la cual dentro de sus objetivos debería contemplar hacer más transparentes y eficientes los criterios de selección para acceder a los programas de apoyo gubernamental.

◆ Poner en marcha una red con la información que contenga las entidades públicas y privadas, con la oferta de servicios para la Pyme.

Así las Pymes generarán más empleo, favoreciendo el crecimiento sostenido de la economía y la equidad social en el país.

Referencias

1. Astrid Genoveva Rodríguez. (2003) *La realidad de la Pyme colombiana. Desafío para el desarrollo*. Colombia: Fotolito Colombia prensa digital.
2. Raúl Armando Cardona Montoya (2010) *Planificación financiera en las Pymes exportadoras, caso de Antioquia Colombia*. Ensayo. Universidad Eafit.
3. Asociación Colombiana de Medianas y Pequeñas Industrias - ACOPI. (2008). *Informe de gestión: Pacto Nacional por la Transformación Productiva*. <http://www.acopi.org.co/>. (30 de noviembre de 2008).
4. Ardila, G. (2008). *Financiación de mipyme, foco de Bancoldex en 2008*. <http://www.portafolio.com.co/>. (18 de mayo de 2008).
5. Barriga, E. (2006). *Pyme y el acceso al crédito. Caja de herramientas para pyme*. Tomo 10, p. 82. Edición conjunta de Portafolio y Universidad EAFIT

6. Fundes. (2007). *Principales debilidades del sistema para las pyme en Colombia*. <http://www.fundes.org.co/> (12 de marzo del 2007).
7. Plata, L. G. (2009). *Las mipyme y la economía colombiana*. www.portafolio.com.co/ (29 de mayo de 2009).
8. Francisco López G. (2005) *La competitividad en Colombia*. Revista Universidad EAFIT.

