

ANÁLISIS DE LAS CARACTERÍSTICAS DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS CON PERFIL EXPORTADOR DE LA CIUDAD DE DUITAMA.

Gloria Fernanda Sua Rincón.

Egresada no graduada, Facultad de Negocios Internacionales, División de ciencias administrativas y contables, Universidad Santo Tomas. ClI 19 #11-64, Tunja, Boyacá. Colombia.

Para contacto: gloria.sua@usantoto.edu.co.

Resumen

En el desarrollo del artículo, se analizaron las estadísticas de las exportaciones de Colombia y específicamente las realizadas por el departamento de Boyacá; las cuales reflejaron un proceso de cambio en el comercio exterior, puesto que en las dos últimas décadas incrementó la producción y exportación de productos no tradicionales; debido a esto aumentaron las posibilidades de exportación para nuevos sectores productivos.

Teniendo en cuenta lo mencionado, se realizó un análisis a pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Duitama perteneciente a diversos sectores productivos; haciendo énfasis en la competitividad, especialización y administración empresarial, características que según Procolombia son necesarias para la que una empresa se internacionalice (Procolombia, 2019). Además, se estudió la intervención de las entidades gubernamentales encargadas de promover las exportaciones, con el fin de conocer el impacto que han tenido en las Pymes de la ciudad.

Con la información obtenida se estableció la situación actual de las pequeñas y medianas empresas de Duitama frente a las características señaladas, lo cual permitió determinar las principales razones que dificultan a estas empresas exportar.

Palabras clave: investigación, exportación, empresa, producción, mercado, gobierno.

Abstract

In the development of the article, the statistics of Colombian exports and specifically those carried out by the department of Boyacá were analyzed. Those statistics reflected a process of change in foreign trade. Since, in the last two decades increased the production and export of non-traditional products; due to this, export possibilities for new productive sectors increased.

Bearing in mind the previous information, an analysis was made to small and medium-sized companies of the city of Duitama that belong to diverse productive sectors. Emphasizing competitiveness, specialization and business administration. These se are characteristics that according to Procolombia are necessary for a company to internationalize (Procolombia, 2019). In addition, the intervention of government entities in charge of promoting exports was studied in order to know the impact they have had on the SMEs of the city.

With the reached information, the current situation of small and medium-sized companies in Duitama was established in relation to the aforementioned characteristics. Which allowed to determine the main reasons that difficult these companies from exporting.

Keywords: investigation, export, company, production, market, government.

Introducción

Duitama cuenta con Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) de alta calidad e innovación que han logrado un alto posicionamiento en el mercado local, e incluso algunas de ellas han abarcado mercados de municipios cercanos u otros departamentos, pero actualmente pocas Pymes exportan sus productos. Para analizar esta problemática, se llevó a cabo una investigación cuantitativa a través del desarrollo y análisis de una encuesta aplicada a pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Duitama; así mismo se obtuvo información de fuentes secundarias como: textos académicos, páginas oficiales y gubernamentales.

La encuesta fue el principal instrumento de investigación utilizado. Por tanto, el artículo basa su estructura en los resultados obtenidos de la misma.

Es importante destacar que la Cámara de Comercio de Duitama (CCD) no cuenta en sus bases de datos con información precisa respecto a las Pymes con perfil exportador, por lo cual para el desarrollo de la investigación se utilizó el tipo de muestreo no probabilístico, seleccionando la muestra según criterio.

El criterio para la elección de la muestra fue el posicionamiento de mercado, puesto que, hace referencia a:

“...los atributos del objeto, la competencia, la aplicación del artículo, los tipos de consumidores que cubre o las características de la clase de producto... Además, el buen posicionamiento de mercado logrará resaltar por ciertas características que atraerán al público objetivo o target” (Caleano, 19).

Es así que el posicionamiento de mercado indica buenas características empresariales que favorecen el perfil exportador. Además, es importante destacar que, según el Profesional en

Comercio Exterior y Mercadeo de la CCD, basándose en el posicionamiento dentro del mercado local, señaló que sólo alrededor de 20 pequeñas y medianas empresas tienen perfil exportador (Ccd, 2019).

Teniendo en cuenta lo mencionado, se tomó una muestra de 14 Pyme de la ciudad: Autobuses AGA de Colombia, Industrias Brahma, Productos comestibles Toliboy, Pollos el Dorado, Industrias Explorer, Tapizautos Arwill, Altanova Desing, Servicio eléctrico automotriz Galvis, Espumas moldeadas – Espumol, Productos los Lanceros, Bryser, Autobuses Invicar, San Luis Vidrios, Productos fritos La libertad. Se seleccionó a esta muestra dado que son empresas bien posicionadas en el mercado local, las cuales se destacan dentro del sector productivo al que pertenecen.

De esta manera, el artículo tiene como propósito identificar las posibles causas del bajo índice de exportación de las Pymes de productos de la ciudad; puesto que Duitama tiene pequeñas y medianas empresas con características para exportar. Por tanto, se establecieron cuatro variables de desarrollo: competitividad, especialización, administración empresarial (las cuales fueron seleccionadas tomando como referencia el proceso de internacionalización de Procolombia) (Procolombia, 2019), e intervención gubernamental (para conocer la importancia e impacto que tienen las entidades gubernamentales en el proceso de exportación de las Pymes).

El desarrollo de la investigación permitió establecer el estado actual de las Pymes de Duitama e identificar el perfil de las mismas frente al mercado internacional, lo cual se tomó como base para determinar las razones que impiden que las pequeñas y medianas empresas de Duitama exporten.

Reflexión

Contextualización.

Pequeña y mediana empresa (Pyme) en Colombia.

En Colombia existen diferentes tipos de empresas según su tamaño: grande, mediana, pequeña y micro empresa; es importante destacar que una pequeña empresa debe tener entre 11 y 50 empleados y activos inferiores a 501 hasta 5000 smmlv y la mediana empresa debe 51 a 200 empleados y activos de 5001 hasta 30.000 smmlv (Ley 905 de 2004).

Además, una Pyme en Colombia tiene beneficios tributarios como:

Deducción por donaciones e inversiones en investigación, desarrollo tecnológico e innovación, descuento para inversiones realizadas en investigación, desarrollo tecnológico o innovación, incentivos tributarios para cerrar las brechas de desigualdad socioeconómica en las Zonas Más Afectadas por el Conflicto Armado (ZOMAC) (Dian, 2019). Así mismo, para las nuevas creaciones y servicios prestados por el Centro de Información Tecnológica y Apoyo a la Gestión de Propiedad Industrial (CIGEPI) tendrán un descuento del 25%, además hay reducción del 25% por concepto de capacitación mediante el Aula de Propiedad Intelectual (API) y una reducción del 10% por recibir orientación en materia de propiedad industrial a través del CIGEPI y Centro de Apoyo a la Tecnología y la Innovación (CATI), descuentos para artesanos y pequeños productores pertenecientes a programas relacionados con el posconflicto (Mincit & Sic, 2018).

Los beneficios tributarios y registros mencionados ayudan a los empresarios a crecer mediante la legalización de sus registros y patentes, puesto que los descuentos pueden facilitar el

ingreso al mercado a nuevos empresarios, además el dinero ahorrado permite a los empresarios a realizar reinversión en las áreas que más necesite la compañía.

Programas y entidades gubernamentales que apoyan el proceso de exportación.

El gobierno colombiano tiene a disposición de los empresarios diferentes programas para apoyan e incentivan las exportaciones; tales como: Usuario Altamente Exportador – ALTEX, Usuario Aduanero Permanente – UAP, Depósitos Privados para Procesamiento Industrial, Programas Especiales de Exportación – PEX, Zonas Económicas Especiales de Exportación – ZEEE, Certificado de Reembolso Tributario – CERT, Sociedades de Comercialización Internacional - C.I. Los programas mencionados anteriormente, están apoyados de instituciones como: Bancoldex, Confecámaras, Innpulsa, Superintendencia de Industria y Comercio, Modelo tejido empresarial, entre otras (Cctum, 2019).

Estos programas e instituciones incentivan a las empresas a realizar exportación de sus productos, adecuándose las condiciones, necesidades y crecimiento de cada empresa, por ejemplo: ALTEX y UAP, son programas para empresas que realizan frecuentemente exportaciones con valor FOB mínimo definido, mientras que PEX incentiva la exportación de los productos mediante la producción de bienes manufacturados con materia prima nacional (Cctum, 2019).

Además, se encuentra El Plan Vallejo El cual busca incentivar las exportaciones mediante “...el ingreso al territorio nacional de materias primas, insumos, bienes de capital y repuestos, libres de derechos de aduana y otros impuestos a cambio de la realización de exportaciones por el mismo valor” (Legiscomex, 2016).

Es así, que los programas que apoyan el proceso de exportación brindan beneficios principalmente económicos, lo cual representa una gran oportunidad para las pequeñas y medianas empresas que desean exportar sus productos, debido a que el ahorro efectuado genera mayores utilidades que pueden impactar positivamente en el crecimiento de la empresa.

Exportaciones de Colombia y Boyacá.

Información procesada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) respecto a las exportaciones de Colombia refleja que:

En diciembre de 2018 las ventas externas del país fueron US\$3.400,9 millones FOB y presentaron una disminución de 14,6% en relación con diciembre de 2017; este resultado se explicó principalmente por la caída de 23,5% en las ventas externas del grupo de combustibles y productos de las industrias extractivas (Dane, 2017).

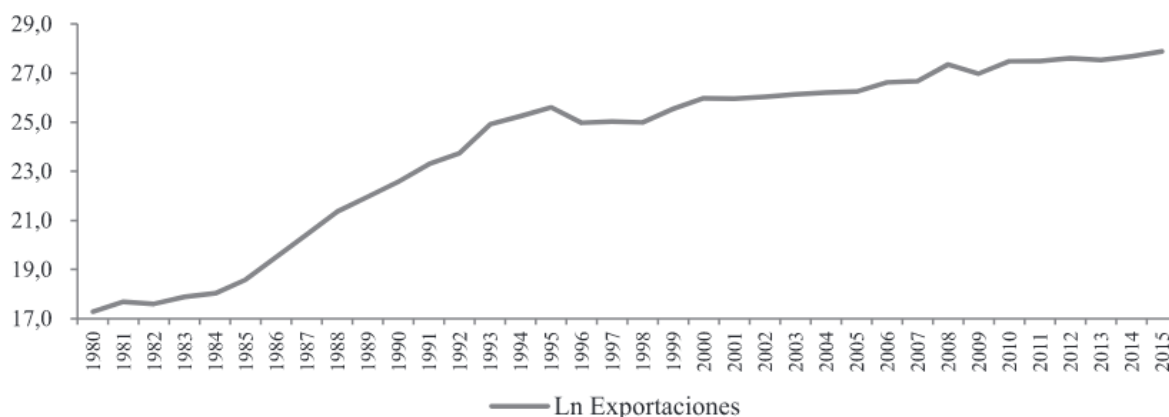
Estas cifras representan la concentración de ciertos sectores productivos en las exportaciones de Colombia, lo cual sucede desde hace varios años y tiene impacto directo en las exportaciones del departamento de Boyacá, puesto que:

“...para el año 2018 Boyacá tuvo 1.1% de participación en las exportaciones a nivel nacional y el mayor porcentaje de exportaciones realizadas se concentró en productos minero energéticos con el 67,2% y el 32.8% restante se dividió en productos no tradicionales” (Ccd, 2019).

Los porcentajes de exportación mencionados anteriormente se deben a que “Boyacá se caracteriza por tener una oferta exportable con bajo valor agregado y poco diversificada. De

hecho, los bienes exportables más representativos proceden del sector minero; esto es, carbón y esmeraldas” (Cáceres Rodríguez, Agudelo Cely, & Tejedor Estupiñan, 2017).

Para conocer el comportamiento de las exportaciones del departamento de Boyacá, se analizará la siguiente gráfica:



Gráfica 1. Evolución de las exportaciones. Boyacá 1980 – 2015.

Fuente: (Caceres Rodriguez, Agudelo Cely, & Tejedor Estupiñan, 2017). Caceres Rodriguez et al. (2017). Las exportaciones y el crecimiento economico de Boyacá Colombia 1980 - 2015. *CENES*, 175-211. Obtenido de: <https://revistas.uptc.edu.co/index.php/cenes/article/view/7122/6042>.

En la gráfica 1 se observa un crecimiento con ritmos variados en las exportaciones del departamento de Boyacá durante 35 años.

El mayor crecimiento fue en la década de los ochenta. Este crecimiento se justifica principalmente por la exportación de esmeraldas, dado que este mineral ocupaba el 96% de las exportaciones; pero en los años 90 disminuye la exportación de esmeraldas, lo cual generó un menor ritmo de crecimiento en las exportaciones (Cáceres Rodríguez et al, 2017).

Además, el 96% señalado, refleja que Boyacá hace más de tres décadas era un departamento mono exportador, que dio prioridad a un producto (esmeraldas) frente a otros. Esa estrategia

mono exportadora, generó beneficios y un crecimiento importante en ese entonces, pero también, ocasionó un conflicto a largo plazo, puesto que descuidó otros sectores potenciales para la exportación. Es, por tanto, que para el año 2015 la oferta exportable de Boyacá se centró principalmente en el sector primario: bienes mineros, especialmente esmeraldas y carbón coque; este rubro representó el 59 % de la oferta exportable del departamento (Cáceres Rodríguez et al, 2017).

Pese a lo mencionado, cabe destacar que en Boyacá hay un alto crecimiento en las exportaciones de sectores no minero energéticos, producción agraria (principalmente papa y flores), maquinaria industrial, manufacturas en hierro y acero, entre otros productos (Guía de oportunidades Boyacá, 2015). Lo cual refleja que pese a que Boyacá actualmente continúa con la tendencia hacia la exportación de productos tradicionales, el departamento cuenta con variedad de productos de calidad exportadora que no pertenecen al sector minero.

Pequeñas y medianas empresas de Duitama.

Teniendo como base al registro mercantil de la Cámara de Comercio de Duitama, para febrero de 2019 registran 340 Pymes de las cuales 247 están en la ciudad de Duitama, Cabe destacar que la CCD tiene bajo su jurisdicción a 30 municipios del departamento (Ccd, 2019).

Según lo señalado anteriormente, se puede deducir que cerca del 35% de las Pymes jurisdicción de la CCD se encuentran en Duitama, la alta presencia de Pymes en la ciudad puede deberse al reconocimiento de la ciudad como “el puerto terrestre del oriente Colombiano, por cuanto es un cruce de caminos que conducen a Casanare, Arauca, Santander Cundinamarca y Norte de Santander” (Alcaldía Duitama, 2018). Lo cual beneficia a los empresarios Duitamenses

en la comercialización y distribución de los productos en diferentes municipios de Boyacá u otros departamentos.

Además, Duitama “...es el Municipio sede de la cámara de Comercio, Por su importancia económica para la región al concentrar la mayor cantidad de servicios y productos de toda su jurisdicción. Hace parte del corredor industrial de Boyacá. Se le conoce como "La Capital Cívica de Boyacá" y "La perla de Boyacá" (Ccd, 2019).

Resultados de la Investigación

A continuación, se analizarán los resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta a empresarios de pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Duitama.

Exportación en las Pymes de Duitama.

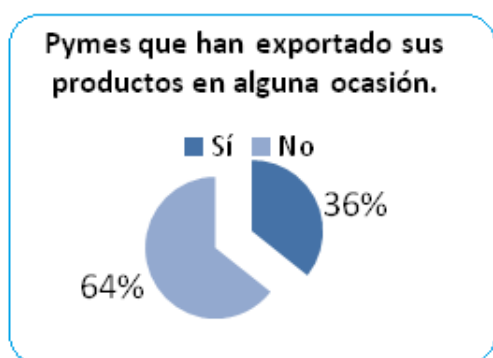


Figura 1. Exportación de las Pymes.

Fuente: Elaborado por la autora.

La figura 1 evidencia que para el año 2019 el 36% de las pequeñas y medianas empresas de Duitama han exportado sus productos en alguna ocasión y el 64% nunca ha exportado. Este porcentaje refleja un bajo índice de exportación de las Pymes de la ciudad.

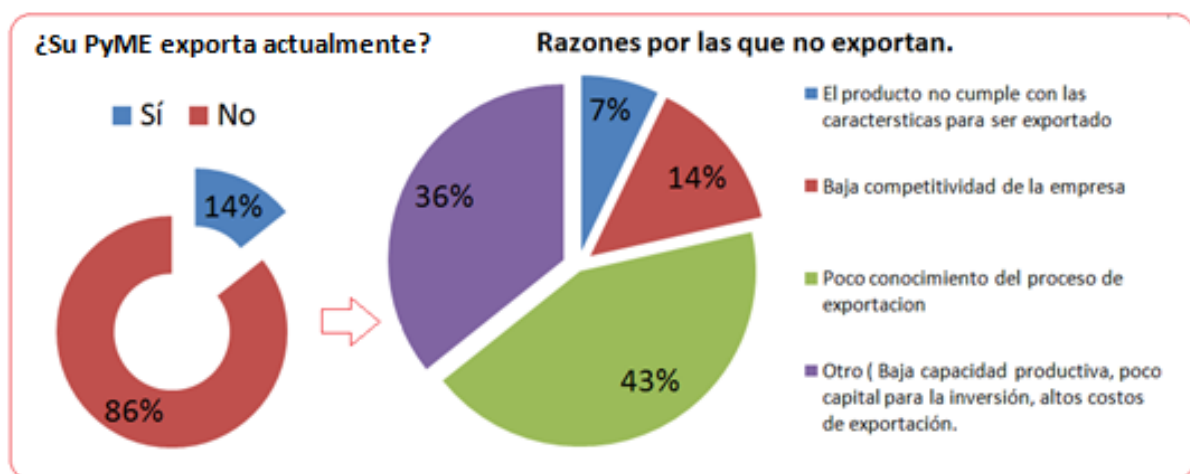


Figura 2. Exportaciones de las Pymes en el 2019.

Fuente: Elaborado por la autora.

Según las cifras de la figura 2, se observa que actualmente solo 14% de las Pymes exporta y el 86% no exporta, principalmente por bajo conocimiento del proceso de exportación, lo cual evidencia el poco interés de los empresarios Pymes respecto al tema de comercio exterior, puesto que tienen a su disposición diferentes instituciones, programas y plataformas digitales que les pueden brindar asesoría y dar respuesta a las diferentes dudas que tengan.

El 14% de Pymes consideran que la competitividad su empresa les impide exportar y el 36% considera a la variable otros factores como la causa de la no exportación; estos factores son: baja capacidad productiva para satisfacer la demanda del mercado internacional, poco capital para la inversión, altos costos logísticos.

Se destaca que solo el 7% de las Pymes no exportan por las características de su producto. Esto refleja que el 93% de empresas tienen productos con características para la exportación, las cuales asesoría adecuada y acompañamiento de instituciones gubernamentales, pueden superar los obstáculos que les ha impedido exportar.

Así mismo, al analizar el porcentaje de Pymes que han exportado en alguna oportunidad 58% comparado con las que exportan actualmente 17%, se evidencia la poca continuidad del proceso de exportación en empresas que alguna vez exportaron sus productos pero que actualmente no lo hacen. Teniendo en cuenta lo mencionado y según la información de la figura 10 (pág. 23), se puede deducir que la disminución en el porcentaje de empresas que exportan se debe a que estas no tienen como prioridad la búsqueda de nuevos mercados, por evitar trámites, procesos, certificaciones, costos y demás documentación necesaria para la exportación de los productos.

Competitividad Pymes de Duitama.

Porter (2012) afirma que para que una empresa ingrese al mercado internacional exitosamente es imprescindible conocer y analizar la competitividad de la misma. Por tanto, siguiendo la ideología de Michael Porter, para que una empresa sea competitiva deber saber los factores productivos con los que cuenta, además es importante que la empresa conozca la necesidad de su producto respecto a la oferta, para crear una oferta competitiva que tenga como eje la innovación, puesto que la innovación trae un valor agregado que genera mayor competitividad.

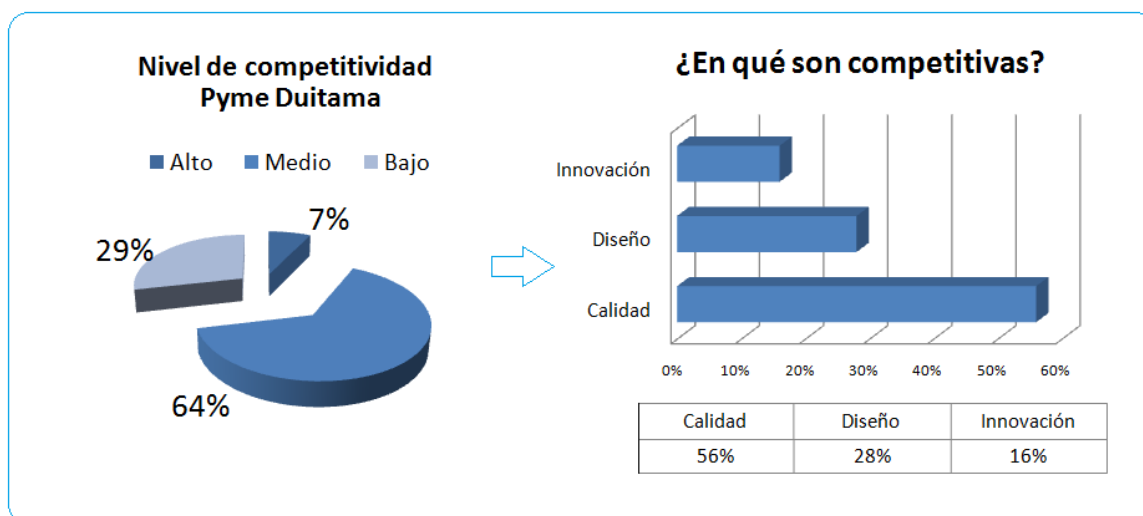


Figura 3. Competitividad de las Pymes en el 2019.

Fuente: Elaborado por la autora.

La Figura 3 refleja que el 7% de las Pymes de Duitama considera que su empresa tiene un alto nivel competitivo, el 64% un nivel medio de competitividad y el 29% un bajo nivel de competitividad. De los empresarios que dicen tener un nivel alto – medio de competitividad internacional, el 56% dice ser competitivo en calidad, el 28% en diseño y el 16% en innovación. Estas estadísticas evidencian que la mayoría de las Pymes de la ciudad están en un buen nivel de competitividad que facilita la comercialización de sus productos en el mercado nacional e internacional.

Por otra parte, en la actualidad la calidad, innovación y diseño son un valor agregado fundamental para ser competitivos e incrementar la posibilidad de permanecer exitosamente dentro de un mercado, dado que:

“... la competitividad se fundamenta en los factores internos de la empresa, más específicamente, de la habilidad de las personas que administran la organización para desarrollar capacidades o destrezas distintivas y generar alrededor de estas estrategias y

estructuras organizacionales adecuadas, eficientes y efectivas”(La competitividad y la gestión empresarial, 2003).

Es así que una empresa competitiva logra destacarse dentro del mercado, fidelizando clientes e incrementando los clientes potenciales, por el valor agregado que la diferencia de las otras empresas.

Es importante resaltar el 29% de empresarios de Pymes evalúan a su empresa en un nivel bajo de competitividad, lo cual demuestra una evidente necesidad de ayuda externa que les permita evaluar y mejorar sus ejes de funcionamiento para de esta manera superar el punto de quiebre que les impide ampliar sus oportunidades frente a la demanda internacional por su déficit competitivo.

Especialización Pymes de Duitama.

Según Smith (1776):

La especialización permite generar un menor esfuerzo productivo aprovechando eficientemente los recursos disponibles para obtener una mayor productividad, que permita satisfacer la demanda local y generar un excedente para el mercado internacional; teniendo en cuenta que dichos recursos no son de fácil acceso para todos.

Por tanto, una empresa especializada aumenta la eficiencia de los procesos que se desarrolla en la misma.

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente se analizará el grado de éxito de las empresas según su tamaño y especialización.

Tabla 1. Grado de Éxito de las empresas según el nivel de especialización.

Tamaño y grado de éxito	Muy especializada	Especializada	Similar al promedio	No especializada	Total
Pyme exitosa	84,0	1,3	3,6	11,1	100
Pyme no exitosa	48,0	0,0	38,0	14,0	100

Fuente: Moori, V., Rodríguez, A. G., Yoguel, G., & Granados Urrea, A. (2006). Perfil de la pyme exportadora exitosa. El caso colombiano. Colombia.

En la tabla 1 se observa la influencia de la especialización en el éxito de una empresa. Se puede analizar que específicamente en las pequeñas y medianas empresas el éxito va ligado a la especialización, puesto que del 100% de las pequeñas y medianas empresas exitosas el 84% está muy especializada, 1.3% está especializada y solo el 11.1% de las Pymes exitosas no son especialistas. Estas cifras evidencian la alta influencia que tiene la especialización empresarial en los niveles de éxito de una empresa en el mercado, debido a que una empresa especializada puede disminuir procesos, costos y tiempos, lo cual la hace más eficiente.

Sin embargo, cabe resaltar que del 100% de Pymes no exitosas el 48% están muy especializadas, por tanto, se deduce que el éxito no solo depende de la especialización empresarial, sino de diferentes factores que pueden incidir en el correcto funcionamiento de la empresa, dado que:

“... las empresas poseen amplios márgenes de maniobra para, por medio de sus decisiones, influir en la posibilidad de éxito o fracaso en un mercado. Entre los factores internos que fortalecen o debilitan la posición de la empresa frente a los competidores se cuentan: las condiciones de la organización, los recursos, las habilidades y las estrategias” (Rodríguez, La competitividad y la gestión empresarial, 2003).

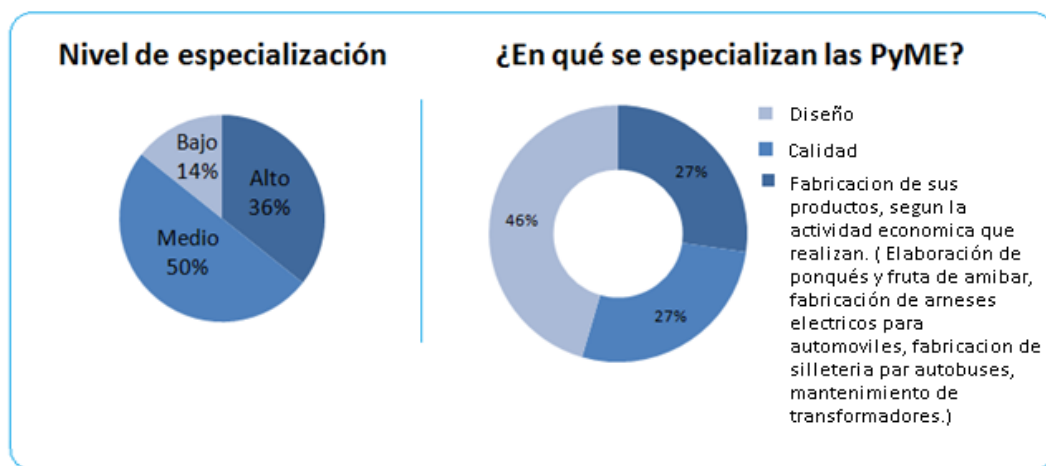


Figura 4. Especialización de las Pymes en el 2019.

Fuente: Elaborado por la autora.

Teniendo en cuenta los datos de la figura 4, las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Duitama en el año 2019 definen su nivel de especialización de la siguiente manera: el 36% de considera tener un nivel de especialización alto, el 50% un nivel de especialización medio y el 14% un nivel de especialización bajo. Las empresas que consideran tener un nivel alto – medio de especialización, dicen ser especialistas principalmente en diseño, seguido de calidad y fabricación de sus productos.

Según el perfil de la Pyme exportadora exitosa mencionado anteriormente y teniendo en cuenta el buen nivel de especialización actual de las pequeñas y medianas empresas de Duitama, se infiere que estas empresas tienen tendencia al éxito, debido a que la especialización puede favorecer la competitividad empresarial generando mayores posibilidades para abarcar nuevos mercados exitosamente.

Administración Pymes de Duitama.

Para que una empresa pueda desarrollar sus actividades comerciales internacionalmente, debe tener control de los diferentes procesos que se llevan a cabo en todas las áreas administrativas y de producción. Es por ello, que se toma en cuenta el concepto de capacidades dinámicas dentro de una empresa, puesto que están basadas en el conocimiento del negocio y su interacción con su entorno (Bravo Ibarra, Mundet Hiern, & Suñé, 2000).

Por esta razón, una empresa debe tener una gestión y proceso administrativo eficiente, en el cual las diferentes áreas de la organización se interrelacionen para buscar un fin común.

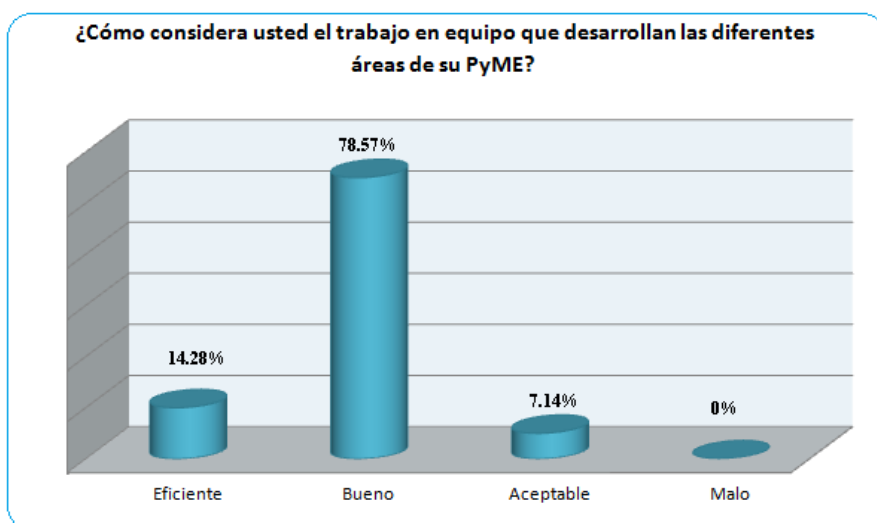


Figura 5. Trabajo en equipo de las diferentes áreas de las empresas.
Fuente: Elaborado por la autora.

En la figura 5 se evidencia que el 14.28% considera que las diferentes áreas de su empresa tienen un eficiente desempeño trabajando en equipo. El 78.57 % considera que tiene un buen desempeño y el 7.14% considera que tienen un desempeño aceptable. Las cifras establecidas reflejan que la mayoría de las Pymes de la ciudad, tienen un alto nivel administrativo, puesto que

integran las diferentes áreas de la empresa, lo cual incrementa el potencial de la misma para cumplir plenamente con los objetivos deseados como compañía.

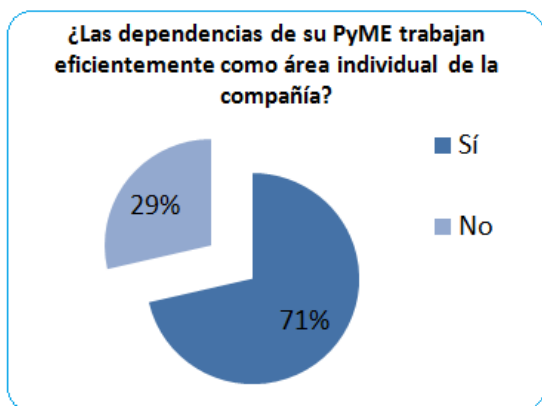


Figura 6. Trabajo individual de las áreas de las Pymes.

Fuente: Elaborado por la autora.

La figura 6 refleja que el 71% de Pymes, es decir la mayoría de estas empresas trabajan eficientemente como áreas particulares de la empresa, lo cual da valor a los diferentes procesos que se llevan a cabo dentro de las mismas, ya sea en el área de producción, administrativa, contable, etc. Este comportamiento favorece a la compañía, puesto que cada dependencia realiza sus deberes sabiendo que trabajan para un fin común, pero tienen responsabilidades particulares que desarrollan de forma eficiente sin depender de otras para hacerlo.

Teniendo en cuenta la integración administrativa señalada anteriormente, cabe resaltar la importancia de las capacidades dinámicas, las cuales hacen referencia a la heterogeneidad del capital humano y cuyo fin es complementar dependencias de la empresa con proveedores y demás agentes externos que intervienen con la compañía, para así mejorar la estrategia innovadora empresarial (Gutiérrez Medina & Bermúdez Guerrero, 2013). Es por esto que si una Pyme crea competencias dinámicas internas se facilita la creación de nuevas estrategias

competitivas, generando mayor innovación, valor agregado, nuevas propuestas y procesos que posicionen a la compañía frente a sus consumidores potenciales.

Intervención Gubernamental en las Pymes de Duitama.

Dado que Colombia cuenta con diversidad de recursos naturales, el país puede tener gran variedad de productos finales con potencial exportador, por lo cual el gobierno diseñó un Sistema Nacional de Apoyo a las Pymes el cual delegó a

“...el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Ministerio de Protección Social, Ministerio de Agricultura, Departamento Nacional de Planeación, Sena, Colciencias, Bancoldex, Fondo Nacional de Garantías, Banco Agrario de Colombia, Procolombia y Finagro.” (Ley 905 de 2004). Estas entidades son herramientas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas a través de instrumentos financieros y no financieros (Mincit, 2018).

Para la promoción de las exportaciones se definió a Procolombia como la entidad que “realizará diferentes actividades orientadas a proveer instrumentos que le permitan a las Mipymes consolidar y potencializar la oferta exportable” (Ley 905 de 2004), específicamente los programas establecidos para las Pyme son: Asesorías personalizadas, adecuación, fortalecimiento de capacidades, proyectos y programas (Mincit, 2018).

Lo anterior demuestra que las Pymes de Colombia cuentan con diferentes instituciones y programas dispuestos a brindarles acompañamiento continuo incentivarlos a la producción y comercialización internacional de sus productos, sin importar el sector productivo al que pertenezcan.

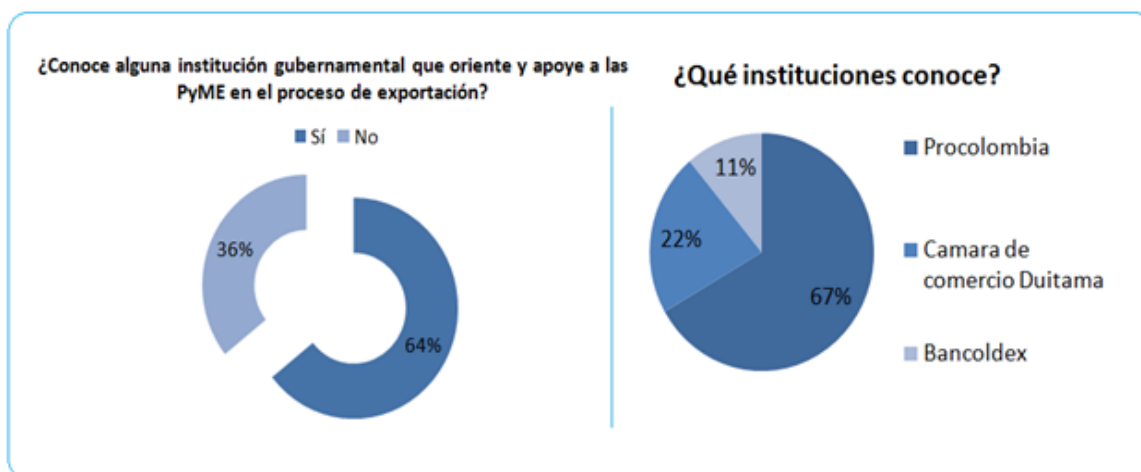


Figura 7. Conocimiento de las instituciones gubernamentales que orientan y apoyan a las Pymes.

Fuente: Elaborado por la autora.

En las estadísticas de la figura 7, los empresarios Pyme de la ciudad de Duitama dan a conocer resultados reveladores respecto a sus conocimientos y experiencias con las diferentes instituciones y programas gubernamentales, dado que el 36% de los empresarios no conocen alguna institución gubernamental que oriente y apoye a las Pymes en el proceso de exportación, y del 64% de empresas que conocen alguna institución gubernamental que oriente y apoye a las Pymes en el proceso de exportación, el 67% dijo conocer Procolombia, el 22% la cámara de comercio de Duitama y el 11% Bancoldex. Esto da a conocer que, aunque el gobierno dispone de diferentes instituciones que buscan tener un acercamiento continuo con las Pymes, la mayoría de estos empresarios no las conocen y los que tienen algún conocimiento respecto a la existencia de dichas instituciones, sólo conocen cerca del 25% de las mismas.



Figura 8. Pymes que han recibido apoyo de instituciones gubernamentales.
Fuente: Elaborado por la autora.

Según la figura 8, sólo el 21% de los empresarios Pyme ha recibido algún apoyo del gobierno que los incentive a crecer y exportar como empresa. Las ayudas a las que han tenido acceso son: Proyecto impulsa Colombia, cámara de comercio de Duitama, asesorías ruedas de negocios dirigidas por Procolombia. Así mismo, se determinó que el 79% de empresas Pymes no han recibido ningún apoyo de una institución gubernamental. Esto evidencia el bajo alcance que tienen los programas dirigidos a las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Duitama, los cuales han dejado desprotegidos a empresas con alto potencial para la exportación.

Sin embargo, cabe destacar que con el fin de incentivar las exportaciones no tradicionales la Cámara de Comercio de Duitama está trabajando actualmente con tres empresas de la ciudad: Somos labriegos (panela pulverizada), industrias Brahma (electrificadoras de cerca eléctrica, aisladores y energía solar) y Seeds and fruit (fruta deshidratada) (Ccd, 2019). Estas empresas tienen un buen posicionamiento en el mercado local, principalmente por la calidad de sus productos.

Es importante resaltar que generalmente una misma empresa obtiene los beneficios que otorgan diferentes programas de apoyo empresarial, lo cual disminuye la posibilidad a nuevas

empresas acceder a los mismos. Aunque se debe tener presente que la participación en los programas gubernamentales también depende del empresario, puesto que este debe tener interés en las convocatorias y realizar los trámites necesarios para ser seleccionado como beneficiario.

Un ejemplo de lo mencionado anteriormente es el caso de la Pyme Industrias Brahma SAS la cual “se dedica al diseño, fabricación y comercialización de impulsores/energizadores y accesorios para cercados eléctricos alimentados con energía eléctrica y energía solar destinados al sector agropecuario” (Brahma, 2019). Esta empresa ha accedido a diferentes programas gubernamentales:

En el año 2008 el fondo emprender del SENA, en el 2014 tuvo apoyo de COLCIENCIAS, en el 2016 participó en la convocatoria Proceso I “Innovación y desarrollo tecnológico del Sena”, además la Superintendencia de Industria y Comercio financió la patente de seis diseños; así mismo, Brahma ha tenido acompañamiento permanente del área de proyectos de la Cámara de comercio de Duitama y Procolombia (Brahma, 2019).

Todo esto convierte hoy día a Brahma en una empresa con alto potencial, puesto que la participación en los diferentes programas le ha permitido mejorar en distintas áreas y crecer en el mercado nacional e internacional, puesto que actualmente exportan sus productos.

Es importante aclarar que las instituciones mencionadas anteriormente no fueron escritas en su totalidad en la encuesta aplicada a Industrias Brahma, por lo cual no aparecen todas en las estadísticas de la investigación, específicamente en las preguntas: ¿Qué Instituciones o programas gubernamentales conoce? y ¿De cuáles instituciones o programas ha recibido apoyo?

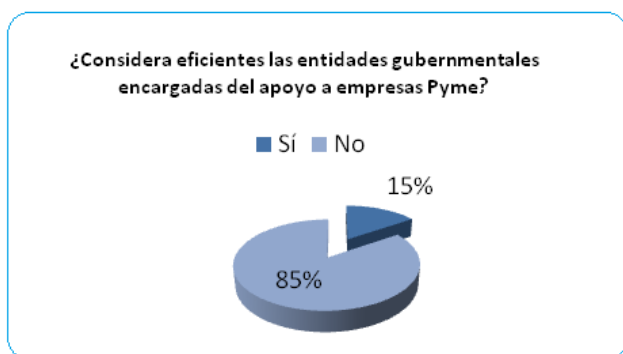


Figura 9. Eficiencia de las entidades gubernamentales encargadas del apoyo a las Pymes.
Fuente: Elaborado por la autora.

La figura 9 da a conocer que el 85% de las pequeñas y medianas empresas consideran no eficientes los programas e instituciones del gobierno, encargadas del apoyo a las Pymes y solo el 15% los considera eficientes. Lo cual manifiesta la insatisfacción de los empresarios frente a las instituciones del país encargadas del respaldo y seguimiento de las Pymes para su crecimiento nacional e internacional. Teniendo en cuenta que como se mencionó anteriormente más del 40% de los empresarios Pyme desconocen por completo estas entidades lo cual evidencia un trabajo de bajo impacto que demuestra ineficiencia.

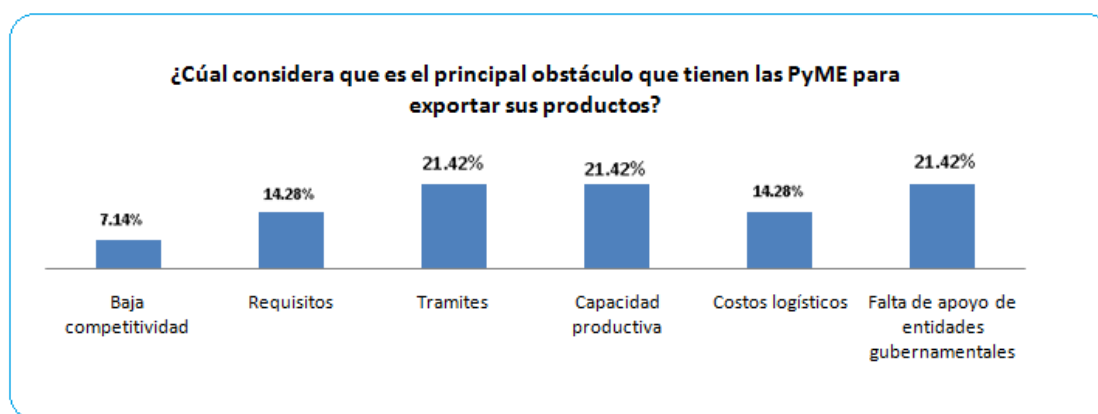


Figura 10. Factores que impiden a las Pymes exportar sus productos.
Fuente: Elaborado por la autora.

La figura 10 da a conocer los resultados de una pregunta abierta realizada a los empresarios Pyme, mediante la cual se pudo establecer los principales obstáculos que les impide exportar. Se observa que el 7.14% consideran la baja competitividad como el factor que les impide exportar, el 21.42% la capacidad productiva y el 14.28% cumplir los requisitos para exportar; sin embargo, es importante destacar que los dos últimos factores mencionados (capacidad productiva y requisitos) se encuentran dentro de la competitividad empresarial, puesto que hacen referencia a factores internos de la empresa. Por tanto, sumando el porcentaje de baja competitividad + capacidad productiva + requisitos, se puede determinar que el 42.84% de Pymes no exportan principalmente por su competitividad.

Así mismo, costos logísticos con 14.28% representa uno de los factores que impide a los empresarios exportar, esto dado a que deben tener disponibilidad económica para asumir los costos logísticos que conlleva la exportación de sus productos.

Finalmente se pudo establecer que la falta de apoyo de entidades gubernamentales ocupó el 21.42%, por lo cual evidencia un obstáculo importante para los empresarios, puesto que la falta de apoyo y desconocimiento de estas entidades les impide acceder a programas que les permitirían mejorar distintos factores empresariales que pueden ser relevantes para la exportación de sus productos.

Conclusiones

- La ubicación geográfica de Duitama ha favorecido el crecimiento empresarial, puesto que brinda beneficios a los empresarios principalmente en materia logística por su cercanía a diferentes departamentos; además al ser Duitama parte del corredor industrial

de Boyacá, genera altas expectativas en los empresarios, para lograr producción de calidad que pueda ser llevada al mercado extranjero.

- Las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Duitama, cuentan con un buen nivel de administración empresarial y especialización, características fundamentales para internacionalizar sus productos, por lo tanto, estos factores no influyen directamente en la baja exportación de las Pymes.
- Aunque las pequeñas y medianas empresas cuentan con un alto nivel competitivo en cuanto a las características de sus productos (calidad, diseño e innovación), la competitividad empresarial se ve afectada principalmente por un déficit en la capacidad productiva y requisitos para exportar.
- Las Pequeñas y Medianas Empresas no alcanzan a producir lo suficiente para satisfacer la demanda solicitada por el mercado internacional, por lo cual las Pymes de la ciudad se quedan en su zona de confort produciendo solo para el mercado local, y no buscan incrementar su capacidad de producción para llegar a nuevos mercados.
- El alto número de requisitos que deben cumplir los empresarios según el tipo de producto que desean exportar, dificulta el proceso exportador, puesto que los empresarios desconocen los tiempos que demanda el cumplimiento de cada requisito y además muchos no tienen la disposición de reunir cada uno de los requisitos que le correspondan.
- Hay un bajo impacto de los programas e instituciones gubernamentales dirigidas a Pymes. Lo cual se debe al bajo alcance, control y seguimiento a las pequeñas y medianas empresas por parte de las instituciones encargadas de incentivar, apoyar y facilitar el proceso exportador, generando: desconocimiento de las instituciones por

parte de los empresarios, desconocimiento del proceso exportador, desconocimiento del potencial exportador de las Pymes y mercados potenciales, sumado a la pérdida de oportunidades de exportación para Pymes que cumplen los estándares para la exportación de sus productos.

- El bajo seguimiento de las entidades gubernamentales a las Pymes con perfil exportador, dificulta a la obtención de beneficios financieros y no financieros, los cuales en algunos casos son fundamentales para que estas empresas den el primer paso en la comercialización internacional de sus productos.
- Se evidencia un alto desinterés del empresario frente el tema exportador, puesto que hay alto desconocimiento del proceso exportador, pese a que los empresarios tienen a su disposición diferentes programas e instituciones gubernamentales, a los cuales pueden acceder para asesorías, cursos y demás acompañamientos; así mismo, tienen la posibilidad ingresar a las páginas web oficiales donde pueden obtener información para dar respuesta a sus inquietudes. Sin embargo, aun teniendo estas herramientas de apoyo muy pocos tratan de indagar y obtener mayor información respecto al tema exportador.

Recomendaciones

- Es importante que el gobierno realice una estrategia de acercamiento a las pequeñas y medianas empresas, para dar a conocer todas las instituciones y programas que tienen a su alcance.
- Las instituciones encargadas de promover e incentivar la exportación de productos, deben impactar el mayor número de Pymes posible y realizar seguimiento continuo a aquellas que cuenten con alto potencial exportador. El seguimiento a las Pymes se puede realizar

con un trabajo en equipo de las instituciones locales y Procolombia, para facilitar a los empresarios el conocimiento del proceso exportador, trámites, requisitos y la búsqueda de mercados potenciales.

- Teniendo en cuenta que la capacidad de producción es uno de los principales impedimentos para que las Pymes de Duitama exporten, se debería considerar, que alguna entidad gubernamental, ayude a estas empresas a asociarse con otras que desempeñen una misma actividad económica, para trabajar en cooperación y obtener la producción suficiente para poder tener una oferta exportable que sea competitiva en el mercado internacional.

Referencias

Alcaldía Duitama. (15 de 02 de 2018). Nuestro municipio. Recuperado el 12 de 07 de 2019, de Nuestro municipio: <http://www.duitama-boyaca.gov.co/municipio/nuestro-municipio>

Brahma. (2019). Brahma - Reseña Histórica. Recuperado el 28 de 05 de 2019, de <https://www.industriasbrahma.com/nosotros/>

Brahma. (2019). Quienes somos. Recuperado el 28 de 05 de 2019, de <https://www.industriasbrahma.com/nosotros/>

Bravo Ibarra, E., Mundet Hiern, J., & Suñé, A. (2000). Un nuevo enfoque para el estudio de la teoría de las capacidades dinámicas. Cataluña.

Cáceres Rodríguez, W., Agudelo Cely, O. I., & Tejedor Estupiñan, R. A. (2017). Las exportaciones y el crecimiento económico en Boyacá Colombia 1080-2015. CENES , 175-211.

Cámara de comercio de Duitama - Ccd. (2019). Caracterización socioeconómica y empresarial jurisdicción Cámara de Comercio de Duitama periodo 2018. Duitama.

Cámara de comercio de Tumaco - Cctum. (2019). Incentivos para exportar. Obtenido de <https://www.cctumaco.org/documentos/142-incentivos-para-exportar.html>

Cámara de Comercio Duitama (Ccd). (2019). Caracterización socioeconómica y empresarial jurisdicción Cámara de Comercio Duitama periodo 2018. Duitama.

Ccd, P. c. (02 de 2019). Información PyMEs Duitama. (F. Sua, Entrevistador)

Cctum. (2019). Incentivos para exportar. Obtenido de <https://www.cctumaco.org/documentos/142-incentivos-para-exportar.html>

Dane - Banco de la República. (2015). Informe de coyuntura económica regional.

Dane. (2017). DANE. Recuperado el 19 de 02 de 19, de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones>

Dian. (22 de 01 de 2019). Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales -DIAN-(Renta, pymes, deducción por donaciones). Recuperado el 11 de 08 de 2018, de <http://crconsultorescolombia.com/direccion-de-impuestos-y-aduanas-nacionales-dian-renta-pymes-deducccion-por-donaciones.php>

Guerrero, E. E. (2001). La efectividad del mercado de las PyMEs en Boyacá. CENES , 245-260.

Guía de oportunidades Boyacá. (2015). Informe de coyuntura económica regional Boyacá.

Gutiérrez Medina, O., & Bermúdez Guerrero, J. I. (2013). Estudio exploratorio sobre buenas prácticas de innovación en un grupo de pequeñas y medianas empresas (PYMEs) en Boyacá. 24.

legiscomex. (20 de 10 de 2016). Legiscomex. Recuperado el 12 de 08 de 2019, de Plan vallejo: <https://www.legiscomex.com/Documentos/nuevo-regimen-para-plan-vallejo-oct-20-16-2not>

Ley 905 de 2004. (s.f.). Bogotá, Colombia.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; Superintendencia de Industria y Comercio. (18). Resolución número: 69831 de 2018. Bogotá.

Mincit. (18 de 06 de 2018). Mipymes. Recuperado el 14 de 03 de 2019, de http://www.mipymes.gov.co/publicaciones/2504/sistema_nacional_de_apoyo_a_las_micro_pequena_y_mediana_empresa

Mincit. (2018). Sistema nacional de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas. Recuperado el 12 de 03 de 2019, de http://www.mipymes.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=83423&name=Plan_de_Accion_2018_F.pdf&prefijo=file

Moori, V., Rodríguez, A. G., Yoguel, G., & Granados Urrea, A. (2006). Perfil de la pyme exportadora exitosa. El caso colombiano. Colombia.

Porter, M. (2012). Estrategia Competitiva. Universidad Nacional Autónoma de México.

Procolombia. (03 de 07 de 2019). Proceso de internacionalización. Recuperado el 10 de 07 de 2019, de <http://www.procolombia.co/proceso-de-internacionalizacion>

Psyma. (04 de 11 de 15). Passionate people. Creative solutions. (Psyma). Recuperado el 10 de 08 de 19, de <https://www.psyma.com/company/news/message/como-determinar-el-tamano-de-una-muestra>

Procolombia. (12 de Noviembre de 2015). Procolombia. Recuperado el 22 de 02 de 2019, de <http://www.procolombia.co/publicaciones/guia-de-oportunidades-boyaca>

Rodríguez, H. A. (2003). La competitividad y la gestión empresarial. Revista Escuela de Administración de Negocios, 132 - 143.

Smith, A. (1776). La riqueza de las naciones. En A. Smith. Londres: William Strahan - Thomas Cadell.

William Cáceres Rodríguez, e. a. (2017). Las exportaciones y el crecimiento económico de Boyacá Colombia 1980 - 2015. CENES , 175-211.