

LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS AGROINDUSTRIALES FRENTE A LA GLOBALIZACIÓN. EL CASO DE LA FRONTERA COLOMBO-VENEZOLANA

Ruth Guerrero Jaimes*, José D. Anido Rivas**

Resumen

En un escenario caracterizado por intensificación de mercados y acuerdos de integración y de libre comercio, se realizó una investigación para comparar el marco regulatorio de las PyMEs en Colombia y Venezuela, identificar instituciones gubernamentales de apoyo, identificar incentivos fiscales para su desarrollo, caracterizar su entorno económico y limitaciones de las estrategias ante las nuevas condiciones de mercado. El estudio comprendió dos etapas: una de revisión documental, para la caracterización de la agroindustria global y del entorno socioeconómico, jurídico e institucional de las PyMEs de la región fronteriza entre ambas naciones; la otra, la aplicación de una entrevista estructurada, no aleatoria, a 10 expertos de la zona fronteriza del Departamento Norte de Santander y del estado Táchira. Los principales hallazgos dan cuenta de que si bien existe apoyo gubernamental y privado para el sector en ambos países y los empresarios de las PyMEs están en conocimiento, no se benefician plenamente de estas instituciones, políticas y programas.

Palabras clave: pequeña y mediana agroindustria, PyME, globalización, competitividad, políticas económicas, incentivos, Colombia, Venezuela

SMALLS AND MEDIUMS AGRO-INDUSTRY COMPANIES FACING GLOBALIZATION. THE CASE OF COLOMBIAN-VENEZUELAN BORDER

Abstract:

The new market scenery are characterized by intensification on integration agreements and free commerce, this research was realised in order to compare the regulatory framework of PyMEs in Colombia and Venezuela, as well to identify government institutions that support it and try to identify fiscal incentives for its development, in reason to characterize its economic surroundings and limitations of the strategies in front of the new market conditions. The study was developed in two stages: first a documentary revision to characterize of global agro-industry and socioeconomic, legal and institutional conditions of PyMEs on the borderland area. Then, interviews structured, non random, were applied to 10 experts on the border area between Norte de Santander Department and Táchira state. The main findings give account of how despite governmental and private support at both sides of the border, entrepreneurs on PyMEs are in knowledge that they are no entirely benefit from these institutions, policies and programs.

Keywords: small and median agro-industry, PyMEs, globalisation, competitiveness, policies, incentives, Colombia, Venezuela

1. INTRODUCCIÓN



Como término la globalización apareció en la literatura sobre política social en Inglaterra a inicios de la década de 1990, utilizado para describir tendencias en el desarrollo económico, político, social y cultural.

Explica ciertas concepciones sobre cómo es el mundo y cómo debía desarrollarse (Wilding, 2004). Puede también ser entendida como un síndrome de procesos políticos y materiales, incluyendo transformaciones históricas en el tiempo y el espacio, así como las relaciones sociales atinentes a ellos; una forma de pensar el mundo, con ideas centradas en intensificar la integración de mercados, que en el neoliberalismo

se enmarca en la desregulación, liberalización y privatización (Mittelman, 2002). Es decir, se trata de “una integración económica internacional creciente, basada significativamente en las actividades de las firmas multinacionales” (Frenkel y Kuruvilla, 2002: 387).

Pero la globalización suele significar distintas cosas para distintos actores, encontrando cada vez un creciente número de detractores y de defensores. Entre los primeros se cuentan los ingentes grupos que manifiestan cuando se celebran reuniones de organismos multilaterales, cuyo rechazo se basa fundamentalmente en la idea de que los patrones actuales de globalización están ligados con el incremento en la iniquidad y vulnerabilidad al nivel global. Entre los segundos se hallan desde los neoliberales (que van desde las instituciones firmantes del Consenso de Washington) hasta negociadores, grupos de presión y hombres de negocios, convencidos de que los resultados negativos son producto de una insuficiente libertad de mercados y de una incompleta globalización dirigida al mercado. Defienden la total liberalización de mercados, la extensión del libre comercio y libre mercado, las reformas por el lado de la oferta para estimular la competitividad y a los empresarios y de frenar al Estado redistributivo y los controles de la inflación, de las tasas de interés y del gasto público (Amin, 2004).

Algunos sostienen que no es un fenómeno nuevo (Keohane y Nyen, 2002; en Mittelman, 2002), por lo que en la actualidad debía hablarse más bien de la *oportunidad del milenio o de una nueva era de la globalización*, considerando aspectos como redes que operan en distancias multicontinentales, su mayor densidad y el creciente número de actores participantes. Sus orígenes pueden rastrearse siglos atrás hasta los albores del capitalismo e incluso antes, pero en las décadas de 1980 y 1990

el fenómeno fue testigo de un incremento del comercio internacional y de la inversión, mayormente centrada en las economías industrializadas. Más recientemente muchas economías en desarrollo se han integrado más estrechamente a la economía global, a pesar de que el proceso se mantiene en etapas iniciales para muchas de ellas (Frenkel y Kuruvilla, 2002). Frecuentemente se usa para significar la reducción de los obstáculos al movimiento de bienes y factores de producción entre países, pero la mayoría de los defensores de la globalización apenas si incluyen tímidamente en su noción del término un movimiento de la mano de obra a una gran escala internacional (O'Rourke y Williamson, 2000).

Hay quienes plantean que no pensar ni actuar de forma global podría haber sido una desventaja competitiva en la década de 1990 (Levitt, 1983; Ohmae, 1989; en Birkinshaw et al., 1995), pero lo que está en discusión es la cuestión de qué tan globalizadas deben ser las acciones de los actores. Las empresas se integran fuera de las fronteras nacionales: estandarizan productos, racionalizan la producción y centralizan y/o coordinan procesos de investigación y desarrollo, cuando los beneficios de la integración superan los costos de hacerlo (Kobrin, 1991). En todo caso, existen evidencias empíricas que relacionan estrechamente las acciones competitivas de los actores de las industrias y las estrategias de integración global de los negocios (relacionadas con factores tanto estructurales como competitivos), con por ejemplo, economías de escala. En otros casos los procesos de integración o de estrategias de agronegocios globales pueden ser determinantes del desarrollo local a través de agroindustrias integradas a firmas internacionales, como ha sucedido, por ejemplo, en México (Merchand, 2005).

La agroindustria tampoco ha escapado a la globalización. Cada

vez menos corporaciones o conglomerados controlan la industria global de alimentos (Coakley, 2003), pero con mayor y poder de mercado concentrado en pocas manos. Esto se ha debido en gran medida al desarrollo de la agricultura industrial y a la pérdida de importancia de la agricultura como negocio global. Tampoco América Latina ha escapado a la globalización; en mayor o menor medida sus países se han ido incorporando, si bien con diferentes grados de integración y en condiciones muy particulares. Específicamente y como parte del proceso de internacionalización de mercados y de liberalización comercial, Venezuela y Colombia se han sumado en décadas recientes a procesos como el Acuerdo de Cartagena (luego Comunidad Andina), al G-3 junto con México, a las zonas de integración fronterizas para el desarrollo, así como los distintos compromisos firmados por ambos con terceros países en el marco del Acuerdo General de Aranceles y Comercio y de la resultante Organización Mundial del Comercio. Ha sido un proceso que ha devenido cada vez más en mayor integración económica y comercial, no obstante eventos puntuales como la reciente salida de Venezuela de la CAN, que han trastocado los cimientos de este proceso histórico.

Ambos países comparten una extensa zona fronteriza que, desde el punto de vista de la actividad comercial, industrial y poblacional tiene en los límites entre el Departamento Norte de Santander y el estado Táchira una de las fronteras más activas de Latinoamérica. En parte por la propia dinámica económica y en parte como resultado de este proceso de liberalización comercial, cada vez más empresas de diversas ramas (entre ellas la agroindustrial) se han radicado en esta zona, con el propósito de explotar las ventajas naturales que puede proporcionarle un nicho de mercado con tales

características. Sin embargo, muchas de ellas no nacieron con una visión exportadora, sino más bien local, que ante un escenario de mayor competencia podrían ver seriamente comprometida su existencia en el tiempo. Si bien se trata en gran medida de micro, pequeñas y medianas empresas que, por lo menos teóricamente contarían con mayores ventajas para afrontar este escenario globalizado (sobre todo por su flexibilidad de actuación al tratarse de pequeñas organizaciones), las condiciones que deben enfrentar podrían suponer serias limitaciones y desafíos para mantenerse en el mercado.

En este escenario se realizó una investigación orientada a caracterizar las micro, pequeñas y medianas empresas (PyMEs) agroindustriales, particularmente en zona fronteriza, así como también las variables más relevantes para su éxito en el marco de la globalización. Específicamente se trataba de: i) comparar el marco legal vigente para las PyMEs tanto en Venezuela como en Colombia; ii) identificar las instituciones gubernamentales de asesoría y apoyo a las PyMEs agroindustriales; iii) determinar los incentivos fiscales para su desarrollo; iv) caracterizar el entorno económico y las limitaciones; y v) identificar las limitaciones y las estrategias adoptadas o susceptibles de adopción por parte las nuevas condiciones del mercado.

2. ASPECTOS METODOLÓGICOS

Con base en el ciclo holístico propuesto por Hurtado (2000), en su primera fase se realizó un estudio de tipo comparativo de la normativa e instituciones de soporte a las micro, pequeñas y medianas empresas en cada país, en tanto la segunda correspondió a una investigación de los tipos analítica, documental (bibliográfica y hemerográfica, a partir de fuentes

secundarias) y de observación no participante. Se emplearon como técnicas: i) la observación documental, para identificar y compilar información real sobre la evolución de las PyMEs agroindustriales en las últimas años, a través de una lista de cotejo con el cual se analizaron tres de los objetivos específicos; ii) la entrevista estructurada, con muestreo intencionado, no aleatorio, basada en un formulario ordenado con 12 preguntas y validadas por tres expertos; y iii) la observación no participante in situ de la situación de las pequeñas y medianas empresas agroindustriales objeto de estudio.

El instrumento se aplicó a 10 expertos en el área de globalización y de las micro, pequeñas y medianas empresas de Colombia y Venezuela, seleccionados equitativamente de dos localidades fronterizas: el Departamento Norte de Santander y San Antonio del Táchira, respectivamente. El periodo de levantamiento fue el cuatrimestre marzo-junio del 2007.

3. LA AGROINDUSTRIA EN EL MARCO DE LA GLOBALIZACIÓN

La agroindustria tampoco ha escapado a la globalización. Coakley (2003) ha resaltado los cambios ocurridos en la naturaleza de la producción de aquella: cada vez un número más reducido de corporaciones o conglomerados controlan la industria global de alimentos, que con frecuencia alejan cada vez más al consumidor del supermercado local o puntos de venta de comidas rápidas de la fuente de producción. El desarrollo de la agricultura industrial, la pérdida de importancia al nivel global de la agricultura como negocio familiar y la concentración de la producción de alimentos en un número menor de firmas transnacionales significan que los alimentos consumidos son parte de un sistema global. Así, por ejemplo, la producción de alimentos y

bebidas procesados representa cerca de 1,5 billones de US\$ anuales, que la convierte en una de las más grandes al nivel mundial. La tendencia clave en el procesamiento de alimentos ha sido la concentración industrial, de manera que el número de empresas que ofrecen los distintos productos se ha reducido, su tamaño se ha incrementado y su poder de mercado se ha concentrado en pocas manos. Esto fue característico de la década de 1990, cuando hubo un patrón de constantes compras y ventas, así como de reestructuración de empresas en el sector alimentario.

Históricamente había una temporada y un lugar para cada tipo de alimento. Ahora se habla, en su lugar, de la descontextualización y la estacionalidad de los alimentos de fuentes globales (Adam, citada por Coakley, 2003). Adam argumenta que la naturaleza y el tiempo se han vuelto “comodificadas” en la industrialización de la producción alimentaria, al tiempo que la obtención de beneficios es el motivo para asegurar métodos más eficientes y baratos de producir alimentos. El tránsito a los métodos de almacenamiento usando refrigeración y tecnologías para maduración de frutas, de métodos controversiales para la preservación incluyendo la radiación, se ha traducido en que frutas y hortalizas exóticas provenientes de todo el planeta estén disponibles todo el año en cualquier supermercado local. Los consumidores están cada vez más y más alejados de la fuente y del origen del alimento. El comercio y las absorciones son comunes en la industria de alimentos, hecho que de acuerdo con aquella autora constituye una creciente área gris en cualquier caso de riesgo alimentario. La extensa cadena por la que atraviesa el alimento se traduce en que la trazabilidad y fuente de tales riesgos se hace cada vez más difícil en el sistema global de producción alimentaria (Coakley, 2003).

Sin embargo, tal y como señala Goodman (citado por Wilkinson, 2002), la industrialización del sistema alimentario ha sido históricamente un proceso sui generis, dada las limitaciones que impone la irreductibilidad del proceso biológico para su transformación industrial. La nueva frontera de la biotecnología fue redefinida y probablemente fue enfrentando tales limitaciones progresivamente, consolidándose un moderno sistema agroalimentario alrededor de una serie de alternativas industriales parciales a procesos y productos agrícolas, según los avances del conocimiento científico y tecnológico. Emergieron así diferentes sectores industriales caracterizados por: i) ser industrias ampliamente basadas en el reescalamiento empírico y experimental de procesos artesanales, manteniendo los antiguos procedimientos de conservación, separación y transformación relacionados con procesos de exprimido, secado, inflado, partido, calentado, congelado y fermentado; ii) adopción de una estrategia "sustitucionista", que redujera la dependencia de materias primas específicas; y iii) a pesar del "sustitucionismo", ser un proceso parcial (proveedora de ingredientes parciales). En muchos casos fue incapaz de competir con la propia producción primaria, de tal forma que en muchos casos todavía no hay una gran separación entre un producto a puerta de finca y el alimento sobre un plato (por ejemplo, en carnes y horticultura). El caso que se aborda en este trabajo se corresponde en buena medida con tales rasgos.

Adicionalmente es importante, frente a la tradicional diferenciación PyME-gran empresa, considerar de manera separada y específica a las microempresas, distinguiéndolas de las auténticas PyME, a pesar de ser una tendencia más reciente y de aplicación poco generalizada. Existen importantes diferencias

entre las microempresas y las PyMEs: *"las microempresas suelen operar en el sector informal y se orientan de manera exclusiva a los mercados internos, mientras que las PyME se mueven generalmente en el sector formal, pueden proyectarse hacia mercados más amplios e incluso mostrarse competitivas a escala internacional"* (Romero, 2006, p. 34). Tienen gran adaptabilidad y gracias a su estructura flexible pueden transformarse según sean las condiciones económicas imperantes en su entorno. Al respecto Menéndez (1982, p. 37) indica: *"son las pequeñas empresas quienes inyectan al sistema económico la flexibilidad, la astucia, la facultad de adaptabilidad y la maniobrabilidad de sus estructuras"*. En Colombia, por ejemplo, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) representan entre el 50 y el 95% del valor agregado de las empresas del país y ocupan cerca del 65%-70% de la población empleada en toda la industria nacional (Hederich, 2005).

4. LA FRONTERA COLOMBO-VENEZOLANA : CARACTERÍSTICAS RELEVANTES

Colombia y Venezuela comparten una línea limítrofe de 2.216 kilómetros, en la que existen tres grandes sectores: uno, correspondiente a la Península de la Guajira, en el extremo norte; otro es el centro-occidental, que corresponde al Norte de Santander (en Colombia)-Táchira (en Venezuela); y, el último, es el sector de los llanos orientales, de ocupación humana y económica reciente y menos intensa en torno a varios ejes viales y de navegación fluvial; uno de los más dinámicos es el del Arauca-Guasualito, en ambas márgenes del río Apure. Sin embargo, el sector fronterizo de mayor interés e importancia para la relación bilateral y para la integración andina es el segundo, uno de los procesos de integración

fronteriza más intensos reconocibles a escala de todo el subcontinente sudamericano, promovido y estimulado desde las metrópolis de la región: Cúcuta (Colombia) y San Cristóbal (Venezuela). Estas ciudades se han consolidado como centros motrices de la economía regional fronteriza y como el eje comercial transfronterizo en la subregión andina. Sin embargo, esta dinámica también se encuentra asociada a un conjunto de problemas que no han encontrado aún adecuada solución, como la intensa deforestación en las cuencas binacionales; la contaminación de ríos con desechos sólidos y líquidos; la proliferación de pequeñas y medianas empresas industriales informales; carencia de plataformas logísticas funcionales que incrementen la eficiencia del comercio bilateral que se canaliza por ese eje, entre otros.

El Departamento Norte de Santander tenía al final del I semestre del 2007 una población estimada de 1.267.028 habitantes (sólo Cúcuta tenía 601.823) (DANE, 2007), mientras que el estado Táchira se acerca este año a los 1.177.255 habitantes (INE, 2007). Se trata de una población predominantemente joven y urbana, constituyendo este grupo alrededor del 85% del total de la zona; con alta movilidad geográfica, particularmente en los municipios limítrofes (Cúcuta y Villa del Rosario en Colombia y Ureña y San Antonio en Venezuela). Se registran allí movimientos pendulares cotidianos, predominantes en la dirección desde Colombia a Venezuela, donde unas 250.000 personas se movilizan semanalmente para trabajar en faenas temporales agrícolas, en instalaciones de la pequeña y mediana industria y en el comercio informal, principalmente.

Desde el punto de vista socioeconómico, en el enclave Norte de Santander-Táchira, la agricultura mantiene una relativa importancia dentro de la economía regional y

está liderada por la producción de café, caña de azúcar y pan. En las décadas de 1970 y 1980, la Corporación Andina de Fomento auspició allí un proyecto industrial integral basado en un complejo azucarero, bajo el modelo de Empresa Multinacional Andina (EMA) y mediante la colocación de capital semilla. Las relaciones capitalistas de producción dominan en el campo, si bien aún coexisten distintas formas de propiedad de la tierra. La ganadería es menos importante, pero la de bovinos de doble propósito tiene un buen desarrollo.

La actividad industrial está constituida por pequeñas y medianas empresas que manufacturan bienes de consumo final. Existe una alta concentración en las actividades productoras de alimentos, metalmecánica, cerámica, transformación de madera y prendas de vestir y calzado. En este último existe una articulación dinámica entre las empresas localizadas a ambos lados de la frontera, si bien informal. El comercio es el rubro económico más representativo de la zona fronteriza (e.g., en 2006 sólo en la Cámara de Comercio de Cúcuta había registradas 11.955 empresas), buena parte de las cuales proveen de servicios y facilidades logísticas a un movimiento que durante varios años ha representado casi la mitad del intercambio comercial intraandino (más modesto en 2002 y 2003, respectivamente, del comercio intra-andino). Por otro lado, el modo de transporte vía carretera canaliza regularmente las dos terceras partes de dicho intercambio bilateral: en los años 2002 y 2003 representó, en valor, el 61% y el 66%, respectivamente, mientras que en tonelaje el 48 % y el 56%.

El empresariado mantiene escasos lazos significativos de cooperación entre un lado y otro de la frontera. Aunque el régimen fronterizo es muy antiguo y existen disposiciones que teóricamente lo

estimularían (e.g., Decisión 503 de la CAN del 2001), persisten trabas importantes. Ejemplos de ello son el que Venezuela siga exigiendo el pasaporte y visado a los ciudadanos andinos que ingresan por la frontera terrestre con Colombia; o que en el eje urbano Cúcuta-San Antonio de Táchira los colombianos sólo puedan circular sin pasaporte o visa hasta Peracal, a sólo a 8 kilómetros del límite internacional. De manera que los acuerdos sobre movilidad se han quedado rezagados y no responden a la dinámica y necesidades actuales.

5. MARCO LEGAL Y NORMATIVO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

En cada país las actividades realizadas por las empresas objeto de estudio están reguladas mediante un conjunto de disposiciones, que se enumeran sucintamente a continuación.

5.1. Decretos, leyes y normativas reguladoras del sector de micro y PyMEs en Colombia

a) Constitución Política de la República de Colombia (1991): artículo 25 (el trabajo como derecho y una obligación social, protegido por el Estado); artículo 26 (libertad de orientación económica y de ejercicio profesional); artículo 38 (derecho de libre asociación) (República de Colombia, 1991).

b) Ley 590 (MyPYMEs), año 2000: orientada a promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, el acceso de éstas a mercados de insumos, bienes y servicios y a asegurar la eficacia del derecho a la libre y leal competencia de tales empresas (Congreso de Colombia, 2000).

c) Ley 191 de 1995 y Decreto 569 (2001): designa al CONPES (Consejo Nacional de Política Económica y Social) para desarrollar lineamientos orientados al desarrollo de la política de integración y desarrollo fronterizo

(MRE, 2001; Congreso de Colombia, 1995).

d) Decisión 459 de la Junta del Acuerdo de Cartagena (involucra a ambos países; artículos 1 al 5): política comunitaria para la integración y el desarrollo fronterizo, específicamente en lo atinente a la complementariedad de las economías andinas en sus zonas de integración fronteriza a partir del aprovechamiento de las respectivas ventajas comparativas, desarrollo social y económico de las Zonas de Integración Fronteriza (ZIF), consolidación de la integración subregional y su proyección regional, así como elevar la calidad de vida de las poblaciones y el desarrollo de instituciones (SICE, 1997).

e) Decisión 501, Zonas de Integración Fronteriza (ZIF) de la CAN: políticas, planes, programas y proyectos para crear condiciones óptimas para el desarrollo fronterizo sostenible e integración fronteriza (Rodríguez, 1997).

f) Lineamientos de política de integración y desarrollo fronterizo: estrategias especiales para fomentar la integración y el desarrollo socioeconómico de las regiones fronterizas en el largo plazo y fortalecer la presencia del Estado en las ZIF y en las Unidades Económicas de Desarrollo Fronterizo (UEDC); estrategias: i) estudio de instrumentos y mecanismos para facilitar el acceso a líneas de crédito y fomento del sector productivo, en especial la micro, pequeña y mediana empresa, el sector agropecuario y agroindustrial de las ZIF y UEDF; ii) consideraciones especiales la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) en considerar las características y condiciones particulares del comercio interfronterizo; implementar alternativas que faciliten la introducción de bienes a las zonas fronterizas, procedentes de los países vecinos, así como la flexibilizar términos, condiciones y requisitos para hacer

exportaciones desde las zonas fronterizas; iii) recomendar al Consejo Administrador del Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas (FOMIPYME) que adopte como una de sus áreas temáticas de trabajo el apoyo al desarrollo de proyectos para ZIF y las UEDC, dentro de sus políticas de fomento a las pequeñas y medianas empresas del Ministerio de Desarrollo Económico junto con el FOMIPYME, en coordinación con el Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

g) Ley de Impuesto Sobre la Renta vigente: artículo 150 (pérdidas sufridas por personas naturales en actividades agropecuarias, en los 5 años siguientes a su ocurrencia); artículo 249 (derecho a descontar el valor de inversión en acciones de sociedades agropecuarias que coticen en bolsa, sin que exceda el 1% de la renta líquida gravable del año de la inversión, por un término no inferior 2 años) (Congreso de Colombia, 2006).

h) Ley 818, del 08/07/2003: exención (vigente hasta 10 años luego de su promulgación) de la renta líquida gravable por aprovechamiento de nuevos cultivos de tardío rendimiento en cacao, caucho, palma de aceite, cítricos y demás frutales con clara vocación exportadora, determinados por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

5.2. Decretos, leyes y normativas reguladoras del sector de PyMEs en Venezuela

a) Constitución de la República Bolivariana de Venezuela: artículo 112 (libertad de actividad económica); artículo 118 (derecho de asociaciones de carácter social y participativo, como las cooperativas, cajas de ahorro, mutuales y otras, que deben ser promovidas y protegidas por el Estado (RBV, 2000).

b) Decreto Ley N° 1.250 de Creación, Estímulo, Promoción

y Desarrollo del Sistema Microfinanciero: creación de un sistema orientado a facilitar el acceso a los servicios financieros y no financieros (RBV, 2001a).

c) Ley para el Fomento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (del 09/11/2001, Gaceta Oficial N° 5.552 Ext. del 12/11/2001, que regula el apoyo, fomento, promoción, recuperación y el desarrollo de la pequeña y mediana industria) (RBV, 2001b).

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

e) Ley que regula el sistema nacional de garantías recíprocas para la pequeña y mediana empresa, para desarrollar sistemas eficaces de garantías, permitiendo a la pequeña y mediana empresa facilitar el acceso al crédito del sistema financiero y entes públicos y privados (RBV, 1999).

e) Estatutos sociales del Fondo Nacional de Garantías Recíprocas para la Pequeña y Mediana Empresa, FONPYME: disposiciones específicas en cuanto a la denominación, objeto, domicilio y duración de este Fondo, con disposiciones de fomento orientadas al desarrollo de PyMEs en Venezuela (Mora, 2003).

f) Ley de Reforma parcial de la ley de impuesto sobre la renta: rebajas de impuestos y desgravámenes por actividades e inversiones relacionadas con PyMEs (RBV, 2007).

6. SITUACIÓN ACTUAL DE LA INSTITUCIONALIDAD DE SOPORTE A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

6.1. Entidades de soporte institucional a las PyMEs en Colombia (Puyana, 2005a, 2005b, 2005c)

Colombia posee amplia

experiencia en el diseño y aplicación de políticas de apoyo al desarrollo de las microempresas, particularmente de apoyo conjunto gobierno-entidades privadas. Las primeras políticas y programas fueron formuladas por el Ministerio de Desarrollo Económico en la década de 1970, con énfasis en la creación de líneas especiales de crédito, incentivos a exportaciones de pequeña escala y algunos servicios tecnológicos. También a finales de la década de 1970 algunas organizaciones no gubernamentales nacionales como la Fundación Carvajal, así como agencias internacionales para el desarrollo como el BID, iniciaron la ejecución de programas de apoyo a la microempresa, especialmente de programas de capacitación y asesoría empresarial. Actualmente son numerosas las instituciones con tal orientación, entre los que destacan:

a) Ministerio de Agricultura y Desarrollo, MADR: políticas de desarrollo de los procesos agropecuarios forestales, pesqueros y de desarrollo rural; instrumentos, incentivos y estímulos para financiamiento, inversión, capitalización y fomento a la producción, comercialización interna y externa en las áreas de su competencia, así como para promover la asociación gremial y campesina.

b) Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario, FINAGRO: políticas de crédito para el sector agropecuario y la coordinación y racionalización del uso de sus recursos financieros.

c) Proyecto de Apoyo al Desarrollo de la Microempresa Rural, PADEMER: apoyo a microempresas rurales, a entidades de transferencia de tecnología y capacitación; canalización de crédito a través del Fondo de Crédito y del Fondo de Garantías; servicios integrados de asistencia técnica, capacitación, crédito y garantías.

d) Instituto Nacional de Aprendizaje, SENA: formación

profesional integral de los trabajadores en forma presencial o virtual y formación de emprendedores; co-financiamiento de proyectos orientados al aprendizaje y la gestión tecnológica.

e) Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, FOMIPYME: co-financiamiento de proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico de las MIPyMEs; capacitación, asesoría y asistencia técnica.

f) Fondo Nacional de Garantías, S.A.: otorgamiento de garantías a las PyMEs para gestionar su financiamiento.

g) Observatorio Agrocadenas: información y análisis de los agentes públicos y privados comprometidos y/o relacionados con la competitividad de cadenas agroproductivas (con apoyo del MADR).

h) Banco Agrario de Colombia: servicios bancarios (no exclusivo) al sector rural, para actividades rurales, agrícolas, pecuarias, pesqueras, forestales y agro-industriales.

i) Confederación Colombiana de las Cámaras de Comercio, CONFECÁMARAS: adopción de un marco regulatorio del Sistema Nacional de Cámaras de Comercio y formación permanente del talento humano.

j) Cámara de Comercio de Cúcuta: asesoría en comercio exterior, para promover la cultura exportadora, la competitividad y el crecimiento de las exportaciones regionales; asesoría y capacitación en todas las áreas que las pequeñas y medianas empresas lo requieran.

k) PROEXPORT: promoción comercial de las exportaciones no tradicionales, turismo internacional e inversión extranjera en Colombia.

l) Banco de Comercio Exterior, BANCOLDEX: apoyo a las MIPyMEs para mejorar su productividad y competitividad, facilitando herramientas y programas desarrollo empresarial

en alianzas con entidades especializadas.

m) Programa EXPOPYME: asesoría y apoyo integral encaminado para posicionar exitosamente sus productos en los mercados internacionales (capacitación y elaboración de un Plan Exportador, para definir hacia dónde exportar y acceder a los apoyos del Estado).

6.2. Entidades de soporte institucional a las PyMEs en Venezuela

Con menor tradición que Colombia, existen también numerosas instituciones e iniciativas de soporte al sector, entre las que destacan:

a) Ministerio de Agricultura y Tierras, MAT: coordina y fomenta las cadenas productivas, así como la ejecución, seguimiento y evaluación de políticas de seguridad alimentaria; desarrollo de los circuitos agroproductivos y sistemas agroalimentarios.

b) Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana empresa, FONAPYME: realiza aportes de capital y ofrece financiamiento para inversiones productivas a las empresas y formas asociativas dentro del sector de MIPyMEs.

c) Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, FONPYME: respalda operaciones de las Sociedades de Garantías Recíprocas para el financiamiento y contratación en procesos licitatorios a emprendedores, cooperativas, micro, pequeñas y medianas empresas; celebra convenios con la banca, gremios y cámaras empresariales de las PyMEs, para promover el desarrollo y promoción de la asociatividad, capacitación empresarial, acceso y mejora de los canales de comercialización y desarrollo de sistemas de información adecuado.

d) Corporación de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, CORPOINDUSTRIA: con cartera

concentrada en microempresarios, financia capital de trabajo, crédito rápido, empresas establecidas, empresas promocionales, posadas y paraderos turísticos, artesanal y microempresas y cooperativas; adquisición de maquinaria y equipo, herramientas, materia prima, sueldos

e) Fondo de Crédito Industrial, FONCREI: desarrollo de la agroindustria propiciando la integración entre el productor agrícola y la industrial, otorgando créditos como institución de segundo piso.

f) Confederación Venezolana de Industriales, CONINDUSTRIA: organización gremial del sector industrial venezolano, ofrece asistencia a las PyMEs en comercio exterior e integración, estudios económicos y legislativos, promoción de competitividad, en gestión de financiamiento y mejora tecnológica y calidad.

g) CONINPYME, programa de CONINDUSTRIA y del BID para fortalecer la capacidad competitiva de las PyMEs venezolanas, mediante prestación de servicios no financieros y fomento de la demanda de servicios de consultoría por parte de los empresarios, en sectores industriales no tradicionales. Ofrece a las PyMEs diagnóstico integral, planes de mejoras y capacitación gerencial y de consultoría especializada.

h) Banco de Comercio Exterior de Venezuela, BANCOEX: junto con CONINDUSTRIA ofrece programas y servicios como programas de promoción de exportaciones para PyMEs, certificados de origen exigidos para gozar de los beneficios arancelarios en el mercado de destino de las mercancías y compra-venta de bonos de exportación.

i) Banco Industrial de Venezuela, BIV: financiamiento a corto y mediano plazo de la producción, comercialización, transporte, almacenamiento y demás operaciones a empresas industriales establecidas o por establecer, a establecimientos comerciales, a

almacenes generales de depósitos, así como la promoción y financiamiento de exportación de productos industriales y servicios producidos en el territorio nacional; ofrece un programa de formación de microempresarios para profesionales y técnicos emprendedores.

j) Banco del Pueblo: alternativa propuesta por el actual gobierno de Hugo Chávez, cuyo principal objetivo es la intermediación de crédito a microempresas.

k) FINAMPYME: entidad microfinanciera cooperativa de carácter privado, creada para atender con criterios de eficiencia y calidad de gestión a artesanos, microempresarios, pequeños y medianos empresarios asociados a la misma. Cumple el doble rol de cooperativa de ahorro y crédito y entidad de servicios financieros del sistema micro financiero venezolano, facilitando servicios financieros y no financieros a emprendedores asociados.

l) Instituto Nacional de Cooperación Educativa, INCE (ahora INCES): capacitación integral (no profesional) para trabajadores del sector industrial, en el marco del desarrollo endógeno, para sustentabilidad de las redes de producción social, como complementación (entre otros) al sector agroindustrial.

m) Cámara de Comercio San Antonio del Táchira: ofrece a empresas e instituciones afiliadas bolsa de empleo, asesoría legal, fiscal, comercial, en comercio exterior y en gestión de créditos; certificación y cartas de presentación ante embajadas; asistencia técnica (programa PAYPIME); cursos de entrenamiento y capacitación empresarial (con el INCE); información económica, bases de datos y directorios industriales de países; orientación participar en ferias industriales nacionales e internacionales; trámites para obtención de la visa estadounidense, entre otros.

6.3. Entidades de soporte institucional al nivel internacional

Existen también instituciones de ámbito supranacional de soporte a las pequeñas y medianas empresas agroindustriales en diferentes áreas, con el fin de fortalecerlas y hacerlas más competitivas dentro de sus mercados y fuera de ellos. Algunas de ellas son:

a) Programa Iberoamericano de Cooperación Interinstitucional para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana empresa, IBERPYME: cooperación ínter empresarial y asociatividad, mediante seminarios y talleres de trabajo para intercambio de experiencias sobre formas y estrategias de cooperación; fortalecimiento de las instituciones intermedias, públicas y privadas, de apoyo a las PyMEs, para elevar su productividad y competitividad.

b) FUNDES: promoción de la creación, desarrollo sostenible y fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina (en 10 países de la región), para hacerlas competitivas.

c) Banco Interamericano de Desarrollo, BID: financiamiento multilateral para los proyectos de desarrollo económico, social e institucional, así como los programas de comercio e integración regional llevados a cabo en América Latina y El Caribe.

d) Cámara de Comercio Colombo-Venezolana: promoción y fortalecimiento de relaciones económicas, comerciales, turísticas y culturales entre Colombia y Venezuela, específicamente en la creación de empresas binacionales, la generación de oportunidades de negocios y fortalecimiento de nexos de los afiliados con los empresarios y las autoridades de los dos países.

e) Comisión Presidencial de Integración y Asuntos Fronterizos Colombo-Venezolanos, COPIAF: estudio y preparación de acuerdos específicos relativos al desarrollo económico y social de las áreas fronterizas.

f) Otras iniciativas: en el marco

de la CAN, se creó la Asamblea Regional Fronteriza (ARF, Decisión 184), en torno a temas de interés fronterizo compartido a los órganos legislativos del departamento Norte de Santander y el estado Táchira; también están las propuestas de la década de 1980 para aprobar un régimen de Empresas Multinacionales de Integración Fronteriza (EMIF) y para crear un Consejo de Planificación y Desarrollo de la Frontera Colombo-Venezolana.

7. DISCUSIÓN Y ANÁLISIS

La investigación inicial permitió identificar la situación actual de las agroindustrias en la frontera Colombo-Venezolana, así como el nivel de conocimiento acerca de las normativas de orden jurídico-legal y de las instituciones que rigen su constitución y funcionamiento, al igual que las entidades gubernamentales y privadas de soporte a las PyMEs agroindustriales allí localizadas, presentadas en las secciones 5 y 6. Luego, a partir de la entrevista, se trató de identificar los beneficios fiscales, el entorno económico en el que se desenvuelven y las estrategias adoptadas por las PyMEs agroindustriales para enfrentar las nuevas condiciones del mercado. Del estudio bibliográfico (fuentes secundarias) y de campo (basado en observación directa y en opiniones de expertos y empresarios ligados al sector de las PyMEs agroindustriales) se constató que la localización de este tipo de empresas en uno u otro lado de la frontera representa una oportunidad de negocios. Sin embargo, la mayoría de estas organizaciones no parece haberse desarrollado y estar preparada para afrontar la creciente mayor competencia derivada de mercados más globalizados, aduciéndose como razones fundamentales el escaso apoyo gubernamental que han recibido y que los expertos han calificado como insuficiente en ambos países. Como se desprende de los hallazgos

del estudio de campo (Cuadro I), aunque formalmente existen instituciones gubernamentales e ingentes lineamientos y programas dirigidos al fortalecimiento de las PyMEs agroindustriales en ambos países, la percepción de la efectividad de los mismos se ha visto cuestionada. Se reconoce la existencia de tales instituciones, tanto públicas como privadas, así

como la necesidad del apoyo gubernamental para el desarrollo y consolidación de las PyMEs, si bien no es un criterio tan extendido en los expertos consultados para el caso de Venezuela. Esto podría atribuirse a que en las últimas décadas haya predominado una orientación en extremo proteccionista para los sectores domésticos, que ha creado

condiciones artificiales que comprometen la viabilidad del sector de las PyMEs en el largo plazo (como ha ocurrido en el pasado reciente, en periodos de reformas comerciales o de crisis fiscales que obligan a adoptar medidas de ajuste macroeconómico y por tanto a cambiar las condiciones del entorno económico).

Cuadro I
Frontera Colombo-Venezolana: resumen de los resultados de la entrevista estructurada a expertos (abril-junio, 2007)
 (% de acuerdo/desacuerdo de entrevistados, por países)

Variable	Colombia	Venezuela
Nivel de conocimiento de la existencia de entidades públicas que apoyen a las pequeñas y medianas empresas agroindustriales, PyMEs	100%	100%
Deben o no existir estímulos (incentivos) estatales para la creación y fortalecimiento de las PyME	Sí = 100% No = 0%	Sí = 60% No = 40%
Conceder a las PyMEs la exoneración parcial de la alícuota del IVA	Sí = 60% No = 40%	Sí = 40% No = 60%
Conceder a las PyMEs la exoneración total de la alícuota del IVA	Sí = 40% No = 60%	Sí = 80% No = 20%
Conceder mayor % de rebaja o rebajas de total de nuevas inversiones	Sí = 100% No = 0%	Sí = 40% No = 60%
Eliminación del plazo establecido en la ley para hacer efectivas estas rebajas	Sí = 20% No = 80%	Sí = 20% No = 80%
Exoneración del pago total del impuesto sobre la renta (ISRL)	Sí = 40% No = 60%	Sí = 0% No = 100%
Otorgamiento de años de gracia para comenzar a declarar y a pagar el ISLR	Sí = 60% No = 40%	Sí = 60% No = 40%
Exoneración total del pago impuestos municipales	Sí = 100% No = 0%	Sí = 20% No = 80%
Otros incentivos fiscales/tributarios para estimular las PyMEs agroindustriales	Sí = 0% No = 100%	Sí = 20% No = 80%
Existencia de apoyo gubernamental suficiente para alcanzar el desarrollo de las PyMEs agroindustriales	Sí = 0% No = 100%	No Respondió = 20% No = 80%
Situación actual de las PyMes	Colombia Buena = 20% Regular = 80% Mala = 0%	Venezuela Buena = 20% Regular = 60% Mala = 20%

Fuente: elaboración propia, con base en el estudio de Campo (2007)

También se evidenció la existencia de cierto consenso en cuanto a considerar que este apoyo gubernamental debería orientarse al desarrollo de iniciativas que permitan mejorar el acceso al crédito y a nuevas tecnologías, la capacitación técnica de los empresarios y de los empleados en estas organizaciones, el desarrollo y aprovechamiento del saber-hacer, entre otros aspectos. En el caso de las iniciativas de índole privada que apoyen las PyMEs agroindustriales, existe consenso en señalar la necesidad de crear campañas más agresivas para aumentar su presencia y la utilización de sus servicios por parte que aquéllas, para que sean más proactivas. En cuanto a los beneficios fiscales, se calificaron en general

como escasos, a pesar de la importancia del sector dentro de la economía de cada país y de que se conoce que tales incentivos son fundamentales para el desarrollo y crecimiento de la iniciativa privada e incluso social en las economías. Se ha planteado entonces la necesidad de utilizar las rebajas fiscales como mecanismo para impulsar la creación y consolidación de las PyMEs agroindustriales en ambos países, si bien existe cierta preferencia en que estas rebajas puedan instrumentarse a través de la exoneración parcial o total del IVA (y no del impuesto sobre la renta, ISLR). Se ha manifestado igualmente la necesidad de mantener los plazos previstos en los distintos dispositivos legales para el caso de las nuevas inversiones,

así como también el aumento de los periodos de gracia para comenzar a pagar el ISLR en el caso de las nuevas PyMEs agroindustriales. En ambos países se ha calificado el apoyo recibido por el sector público como insuficiente, lo que reafirma la necesidad de un apoyo más tangible desde los Estados, que les permita realizar una planificación fiscal de largo plazo, con el objeto de hacer que su negocio crezca pero que al mismo tiempo les permita hacer frente a posteriori de sus obligaciones fiscales. En relación con los principales problemas que enfrentan los empresarios de las PyMEs agroindustriales de la zona fronteriza (Cuadro II), en ambos países los expertos coinciden en afirmar que la escasa o ausente

calidad en sus productos, el que se trate de productos con escaso valor agregado y la falta de integración con otras empresas o industrias, como las razones que pueden estar afectando más significativamente su desempeño. Hay divergencias en

cuanto a la percepción de otros problemas, como la escasa capacitación de los empresarios, los elevados costos de producción, el acceso al financiamiento, considerados más importantes en Colombia que en Venezuela. Lo

contrario sucede cuando se trata de la orientación de la producción hacia mercados domésticos en lugar de exportarlos, problema considerado más importante en Venezuela que en Colombia.

Cuadro II
Factores/variables que limitan la creación y desarrollo de las PyMEs en Colombia y Venezuela.
 (% de acuerdo/desacuerdo de entrevistados, por países)

Variable Limitante	Completamente en desacuerdo	Medianamente en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Medianamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo
Acceso a recursos Financieros por parte de la PyMEs	Colombia					
	0%	20%	40%	0%	40%	0%
	Venezuela					
	40%	60%	0%	0%	0%	0%
Ausencia de incentivos y apoyo a las PyMEs Agroindustriales por	Colombia					
	0%	40%	0%	20%	0%	40%
	Venezuela					
	60%	0%	0%	20%	0%	20%
Escasa capacitación de los micro, pequeños y medianos	Colombia					
	0%	0%	0%	0%	40%	60%
	Venezuela					
	80%	0%	20%	0%	0%	0%
Orientación doméstica de su producción, en lugar de una visión	Colombia					
	0%	0%	40%	20%	20%	20%
	Venezuela					
	0%	40%	0%	20%	20%	20%
Ofrecen al mercado productos con Escaso Valor Agregado	Colombia					
	0%	0%	0%	80%	0%	20%
	Venezuela					
	0%	40%	0%	60%	0%	0%
Ausencia de atributos de calidad en sus productos	Colombia					
	0%	0%	0%	20%	80%	0%
	Venezuela					
	0%	0%	0%	0%	40%	60%
Ausencia de integración con otras industrias	Colombia					
	0%	0%	0%	20%	40%	40%
	Venezuela					
	0%	0%	0%	0%	20%	80%
Costos elevados y deseconomías de escala	Colombia					
	0%	0%	0%	20%	40%	40%
	Venezuela					
	0%	40%	0%	40%	20%	0%
Entorno económico en que se desenvuelven	Colombia					
	0%	0%	0%	40%	60%	0%
	Venezuela					
	20%	0%	0%	0%	40%	20%

Fuente: elaboración propia, con base en el estudio de campo (2007).

Esto último puede explicarse tanto por la vigencia del control de cambio que existe en Venezuela como en la escasa calidad del producto que ofrecen las PyMEs agroindustriales. El control de cambio instrumentado por el gobierno de Venezuela desde el año 2003 constituye un elemento exógeno que, aún bajo el supuesto de que éstas puedan ofrecer mejores precios que los de la competencia, ha mantenido una fuerte sobrevaluación del bolívar. Esto a su vez ha estimulado las importaciones venezolanas, en detrimento de la producción doméstica y, eventualmente, de una producción agroindustrial orientada a la exportación (con sus excepciones). Además, paradójicamente, al aumentar las exigencias para la obtención de divisas en Venezuela (mayores costos e incluso la necesidad de obtenerlas en el mercado negro), se ha afectado seriamente los términos de intercambio entre ambos países. Si a ello se añaden la falta de calidad, que se trata de productos de escaso valor agregado o los diferenciales de costos entre las PyMEs y grandes industrias, no cabe duda que estas organizaciones enfrentan cada vez mayor competencia y condiciones más exigentes para colocar su producción en el mercado.

En cuanto a las perspectivas de las PyMEs agroindustriales los expertos coinciden en afirmar que ante un escenario más globalizado es necesario prepararse para enfrentar la mayor competencia. Esto debe alcanzarse a través de la creación de una cultura organizacional, de una mayor tecnificación en sus procesos productivos, de una mayor integración de estos procesos y el establecimiento de alianzas estratégicas con otras empresas e industrias; también produciendo bienes y servicios de mayor calidad y a mejores precios, orientados cada vez más a nuevos mercados. Más apertura ciertamente puede significar mayor competencia para

este tipo de empresas, como en efecto está ocurriendo, pero la globalización puede ser también una oportunidad más que una desventaja; un momento para que este tipo de organizaciones industriales se conviertan en las puntas de lanza de la estrategia de desarrollo tanto de la zona de su localización como de las economías de estos dos países.

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La frontera Colombo-Venezolanas es, socioeconómicamente, una de las zonas más activas de Latinoamérica. Son numerosas las disposiciones de orden jurídico-legal, así como las instituciones tanto públicas como privadas que existen para regular el funcionamiento de la actividad económica-comercial que tiene lugar en la zona, especialmente en el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas que se dedican a las actividades agroindustriales y conexas. Muchos de los empresarios están en conocimiento de ello, pero en general son percibidas como una normativa e institucionalidad insuficientes de cara a los nuevos retos y exigencias desde los consumidores en un mercado cada vez más globalizado y en un entorno económico cada vez más adverso.

Los resultados del estudio permitieron conocer que existe una opinión generalizada en que un mayor apoyo gubernamental podría materializarse mediante la concesión de un mayor porcentaje de rebajas por nuevas inversiones y la extensión de plazos para comenzar a declarar y pagar el impuesto sobre la renta. En contraste, predominaron criterios encontrados de un país a otro en cuanto a medidas como otorgar beneficios de exoneración parcial o total del pago del IVA o del ISLR. Así mismo, el mayor porcentaje de los entrevistados consideró que la situación de las PyMEs en la actualidad como regular (con tendencia a mala, en el caso de Venezuela). En cuanto a

las variables que limitan la creación y desarrollo de las PyMEs en la localidad estudiada, existe un consenso en señalar como las más importantes: la ausencia de integración con otras industrias, los costos elevados y las deseconomías de escala, la existencia de un entorno económico desfavorable, la ausencia de atributos de calidad en los productos y escasa orientación exportadora. El resto de variables son percibidas de forma disímil entre los expertos de cada país.

Como recomendación del estudio merece destacarse que en los planes, proyectos y programas dirigidos hacia la PyMEs es necesario considerar también otras formas de financiamiento, para garantizar el acceso oportuno, suficiente y adaptado a las particularidades, sin que ello signifique que deban recibirlo de manera gratuita o permanentemente subsidiada. Otra forma sería a través de rebajas tributarias o fiscales (y mayores plazos en su ejecución), que les permitan iniciar operaciones con menos presión fiscal, dado que muchas veces los elevados costos limitan el desarrollo de nuevas inversiones, la capacitación o adopción de nuevas tecnologías, lo que a su vez limita su capacidad natural expansiva. También son necesarias campañas de instrucción relacionadas con cultura organizacional, conocimientos de tipo contable y fiscal, integración de aplicaciones de Internet y de comercio electrónico y programas de iniciativa exportadora, entre otras, para que puedan configurar en el tiempo un negocio exitoso; igualmente podrían contratarse asesores que actúen como tutores de PyMEs, aportando toda su experiencia en los campos que éstas lo requieran. Finalmente sería pertinente crear (desde el sector público) o promover (desde el privado) centros de asesoría al micro-PyME-empresario, para instruirle sobre cómo considerar en sus procesos variables como calidad, presentación, etiquetas, publicidad,

envases y otros atributos del producto. Esto le daría un conocimiento más completo, un contacto más cercano con sus clientes y le permitiría conocer sus expectativas y exigencias, para estar realmente orientado al mercado.

Bibliografía

- AMIN, Ash. (2004). "Regulating economic globalization". En: **Transactions of the Institute of British Geographers**, Vol. 29 (2), p. 217-233.
- BIRKINSHAW, Julian; MORRINSON, Allen; HULLAND, John. (1995). "Structural and competitive determinants of globalization". En: **Strategic Management Journal**, Vol. 16 (8, November), p. 637-655.
- CONGRESO DE COLOMBIA. (2006). **Ley 1111 Impuesto sobre la renta**. Diario Oficial N° 46.494, del 27-12-2006. Bogotá, Colombia.
- CONGRESO DE COLOMBIA. (2003). **Ley 818 Cultivos tardíos**. Diario Oficial N° 45.242, del 08-07-2003, Bogotá, Colombia.
- CONGRESO DE COLOMBIA. (2000). **Ley 590 MIPyMEs**. Diario Oficial N° 44.078, del 12-07-2000, Bogotá, Colombia.
- CONGRESO DE COLOMBIA. (1995). **Ley 191 Disposiciones sobre zonas de frontera**. Diario Oficial N° 41.903, del 23-06-1995, Bogotá, Colombia.
- COAKLEY, Anne. (2003). "Food or 'virtual' food? The construction of children's food in a global economy". En: **International Journal of Consumer Studies**, Vol. 27 (4, September), p. 335-340.
- CORPOINDUSTRIA. (1993). **El papel de la micro, pequeña y mediana empresa en el proceso de globalización de la economía mundial**. En: Memorias del Seminario Internacional "Globalización y regionalización de la economía mundial". México, 16-11-1993.
- CONFEDERACIÓN COLOMBIANA DE CÁMARAS DE COMERCIO, CONFECÁMARAS. (2007). **Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio** (en línea). Consulta: 23-03-2007. <http://www.confecamaras.org.co>
- DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, DANE. 2007. **Estimaciones de población 2006-2007** (en línea). Consulta: 03-09-2007. http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/poblacion/inf_geo/pob20062007.xls
- FRENKEL, Stephen; KURUVILLA, Sarosh. (2002). "Logics of action, globalization, and changing employment relations in China, India, Malaysia and the Philippines". En: **Industrial and Labor Relations Review**, Vol. 55, p. 387-405.
- HEDERICH, C. (2005). "Situación y necesidades de la pequeña y mediana empresa". **Revista electrónica de difusión científica** (en línea). Consulta: 27-04-2006. <http://www.usergioarboleda.edu.co/civilizar>
- KOBRIAN, Stephen. (1991). "An empirical analysis of the determinants of global integration". **Strategic Management Journal** (Special Issue: Global Strategy), Vol. 12, p. 17-31.
- HURTADO, J. (2000). Metodología de la investigación holística. Tercera edición. Fundación SYPAL, Caracas.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS, INE. (2007). **Población total, según entidad federal, 2000-2015** (base censo 2001). (en línea). Consulta: 03-09-2007. <http://www.ine.gov.ve/poblacion/distribucion.asp>
- INSTITUTO NACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA, INAPYMI. (1998). **Políticas de fomento, recuperación, promoción y desarrollo que en materia de la Pequeña y Mediana Industria dicte el Ejecutivo Nacional** (en línea). Consulta: 27-03-2006. <http://www.inapymi.gov.ve/> <http://www.usergioarboleda.edu>
- LÓPEZ C., Carlos Eduardo; OCHOA HENRÍQUEZ, Haydée. (2004). Las microempresas venezolanas en los noventa. En: **Problemas del Desarrollo**, Vol. 35 (138), p. 177-193.
- MACHADO, Absalón. (2002). De la estructura agraria al Sistema Agroindustrial. Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia.
- MENÉNDEZ, C. (1982). **Problemática y tratamiento de la pequeña y mediana empresa**. Asociación para el Progreso de la Dirección, Zaragoza, España.
- MERCHAND, Marco. (2005). "La dinámica transnacional de la agroindustria del limón y su hinterland agrícola en el Valle de Tecoman". En: **Análisis Económico** (2º cuatrimestre), Vol. 20 (44), p. 215-48.
- MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, MRE. 2001). **Decreto 569 Comisión Intersectorial de Integración y Desarrollo Fronterizo**. Bogotá: Diario Oficial No 44.380, del 05-04-2001.
- MITTELMAN, James. (2002).

"Globalization: an ascendant paradigm?". En: **International Studies Perspectives**, N° 3, p. 1-14.

- MORA, Freddy. (2003). "El marco jurídico regulatorio de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) en Venezuela. En: **Visión Gerencial**, año 2, Vol. 1 (1, enero-junio), p. 3-10.
- ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN,
- O'ROURKE, K.; WILLIAMSON, J. 2000. "Globalization-Then and now". En: **Globalization and History Review of Income and Wealth**, Vol. 47, (4), p. 549-559.
- PUYANA SILVA, G. (2005a). "La problemática de las PyMEs en Colombia: internacionalizarse o morir". En: **Revista electrónica de difusión científica** (en línea). Consulta: 30-03-2006. <http://www.usergioarboleda.edu.co/civillizar>
- PUYANA SILVA, G. (2005b). "Expansión e internacionalización de las pymes agroindustriales colombianas". En: **Revista electrónica de difusión científica** (en línea). Consulta: 30-03-2006. <http://www.usergioarboleda.edu.co>
- PUYANA SILVA, G. (2005c). "La PyME y su situación en Colombia". En: **Revista electrónica de difusión científica** (en línea). Consulta: 27-03-2006. <http://www.usergioarboleda.edu.co/civil>
- REARDON, T.; CODRON, J.; BUSCH, L.; BINGEN, J.; HARRIS, G. (2001). "Global change in agrifood grades and standards: agribusiness strategic responses in developing countries". En: **International Food and Agribusiness Management Review**, Vol. 2 (3-4): 421-435.
- REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA, RBV. (2007). **Ley Reforma Parcial de la Ley de Impuesto sobre la Renta**. Caracas: Gaceta oficial N° 38.628, del 16-02-2007.
- REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA, RBV. (2001a). **Decreto ley N° 1.250 de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero**. Gaceta Oficial N° 37.164, Decreto N° 1.250, de fecha 22-03-2001. Caracas, Venezuela.
- REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA, RBV. (2001b). **Ley para el Fomento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria**.

Gaceta oficial N° 5.552 Extraordinaria, de fecha 12-11-2001, Caracas, Venezuela.

- REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA, RBV. (2000). **Constitución Nacional**. Imprenta Nacional, Caracas, Venezuela.
- REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA, RBV. (1999). **Ley que regula el sistema nacional de garantías recíprocas para la pequeña y mediana empresa**. Gaceta Oficial N° 5.372 extraordinaria, del 11-08-1999, Caracas, Venezuela.
- REPÚBLICA DE COLOMBIA. (1991). **Constitución Política de Colombia**. Gaceta Constitucional N° 116, del 20-07-1991. Bogotá, Colombia.
- RODRÍGUEZ, Juan. (1997). "Integración binacional colombo-venezolana y desarrollo regional fronterizo". En: **Aldea Mundo**, 4 (noviembre 1997-abril 1998), p. 42-50.
- ROMERO, Isidoro. (2006). "Las PyME en la economía global. Hacia una estrategia de fomento empresarial". En: **Problemas del Desarrollo** (julio-septiembre), Vol. 37 (146), p. 31-50.
- SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR. SICE. 1997. **DECISIÓN 459. Política comunitaria para la integración y el desarrollo fronterizo** (en línea). Consulta: 24-01-2007. <http://www.sice.oas.org/trade/JU NAC/decisiones/DEC459S.asp>
- WILDING, Paul. (2004). "Globalization, regionalism and social policy". En: **Social Policy and Administration**, Vol. 31 (4), p. 410-428.
- WILKINSON, John. (2002). "The final food industry and the changing face of the global agro-food system". En: **Sociología Ruralis**, Vol. 42 (4, October), p. 329-346.

*

GUERRERO JAIMES, Ruth

Contador Público (Universidad de Pamplona, Colombia); M. Sc. en Ciencias Contables (Universidad de Los Andes, ULA, Venezuela).

Email:
 ruthjaimesguerrero@hotmail.com

Fecha de recepción:
 Octubre 2007

Fecha de aprobación:
 Marzo 2008

**

ANIDO RIVAS, José Daniel

Economista y Licenciado en Contaduría Pública (Universidad de Los Andes, ULA, Venezuela); M. Sc. en Economía, mención Políticas Económicas (ULA, Venezuela); profesor agregado de las cátedras de Microeconomía y Métodos Cuantitativos de la FACES-ULA; investigador del Centro de Investigaciones Agroalimentarias (CIAAL) de la ULA.

Email:
 anidoriv@ula.ve
<http://webdelprofesor.ula.ve/economia/anidoriv>

Fecha de recepción:
 Octubre 2007

Fecha de aprobación:
 Marzo 2008