



**“Pymes Familiares Colombianas frente al TLC con los Estados Unidos”**

**Issa Mariel Kirkconnell Reyes**

**Universidad EAN**

**Facultad de Estudios en Ambientes Virtuales (FEAV)**

**Maestría en Creación y Dirección de Empresas**

**Bogotá D.C.**

**2012**

## CONTENIDO

RESUMEN.....	4
INTRODUCCIÓN.....	6
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	11
PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	11
JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	12
REFERENCIA METODOLÓGICA.....	15
CAPÍTULO I - EMPRESAS FAMILIARES Y CRECIMIENTO	
1.1 Nacimiento y Constitución de las empresas Familiares.....	17
1.2 Teoría del Crecimiento Económico y creación de Empresas.....	18
1.3 Teoría del Comercio Internacional.....	25
1.4 Generalidades de los Tratados de Libre Comercio.....	29
CAPÍTULO II - ESTUDIOS EMPÍRICOS REALIZADOS RESPECTO A LAS EMPRESAS FAMILIARES FRENTE AL TLC	
2.1 Empresas Familiares Peruanas.....	34
2.2 Empresas Familiares Chilenas.....	44
2.3 Otros Estudios Empíricos respecto al TLC con Norteamérica.....	51

CAPÍTULO III - CONTEXTO CONCEPTUAL

3.1 TLC Colombia-Estados Unidos.....	54
3.2 Empresas Familiares Colombianas.....	56

CAPÍTULO IV - FORMULACIÓN DE VARIABLES E HIPÓTESIS

4.1 Variables.....	59
4.2 Hipótesis.....	60

CONCLUSIONES.....	62
-------------------	----

LIMITACIONES DEL ESTUDIO.....	65
-------------------------------	----

FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN.....	67
--------------------------------------	----

BIBLIOGRAFÍA.....	68
-------------------	----

## **RESUMEN**

Este estudio contiene una serie de temas referentes al panorama de las Pymes familiares peruanas y chilenas con el objeto de descubrir las variables que determinan el éxito de las mismas frente al TLC con los Estados Unidos.

Así mismo, para dar una mayor profundidad del tema se cuenta con teorías de diferentes épocas, en las que los pensamientos clásicos, neoclásicos y modernos se unen para colocar las pautas de las economías mundiales, con ello se busca comprender un poco más las políticas gubernamentales que utilizan los diferentes mandatarios dentro de su gestión administrativa.

A continuación se muestra una breve referencia de los temas que se pueden encontrar dentro del presente estudio:

- **Empresas Familiares y Crecimiento:** donde se podrá encontrar los tópicos del nacimiento y constitución de las empresas familiares; teorías de crecimiento económico; creación de empresas; teorías del comercio internacional y las generalidades de los tratados de libre comercio.
- **Estudios Empíricos Realizados respecto a las Empresas Familiares frente al TLC:** constituido por empresas familiares peruanas; empresas familiares chilenas y otros estudios empíricos respecto al TLC con los Estados Unidos.
- **Contexto Conceptual:** contiene datos respecto al TLC suscrito por Colombia y los Estados Unidos; asimismo, se puede encontrar información de las empresas familiares colombianas.
- **Formulación de Variables e Hipótesis:** Destaca los factores más significativos que influyen en la ecuación empresa familiar y estrategia de internacionalización; Así como la formulación de hipótesis a comprobar durante el desarrollo de la tesis doctoral.

La metodología en el cual se sustenta el estudio utiliza el enfoque sintético, donde, las técnicas cualitativas y cuantitativas se unen, para reducir el porcentaje de sesgo entre las experiencias vividas y las teorías económicas.

Entre las principales técnicas utilizadas se puede mencionar la observación y análisis de datos estadísticos existentes, con las experiencias obtenidas por Perú y Chile. Además, de la recolección de estudios empíricos muy útiles dentro del sector.

Como resultados, la investigación resalta los beneficios y desventajas del TLC con los Estados Unidos, así como también, las estrategias gubernamentales para apoyar al sector pyme familiar.

En síntesis, las empresas familiares son las entidades que mas generan empleo en la mayoría de países, desafortunadamente, cuentan con poca estructura organizacional, donde la estrategia de internacionalización es un sueño para la mayoría.

Al integrar en el entorno económico nacional un acuerdo de integración comercial como los TLC's hacen que los mercados se vuelvan más competitivos y es aquí donde surgen los conflictos en las tomas de decisiones. El estudio pretende dar premisas para que los empresarios de pymes familiares colombianas cuenten con más herramientas de información respecto al cambio comercial que están a punto de enfrentar con la suscripción del TLC Colombia-Estados Unidos.

## **INTRODUCCIÓN**

Las Pymes Familiares son pequeñas y medianas entidades cuyo control y dirección está a manos de una o varias familias, nos referimos entonces que se consideran empresas familiares bajo dos condiciones: 1. Que la familia tenga la mayoría de las acciones (control económico) y 2. Que la familia cuente con el poder de decisión.

De acuerdo al consultor Ernesto Poza creador del “*Global Family Enterprise Program de Thunderbird* (2010 citado por Juan Carlos Valdas en “*Las Empresas Familiares y su potencial competitivo*”), el 80% de las empresas a nivel mundial son familiares, empleando entre el 75 y 80% del personal, brindando un mayor número de oportunidades laborales en la última década.

En América Latina estas entidades familiares son las responsables del 75% del PIB con ello se puede observar la gran cobertura y participación de las empresas familiares en las economías mundiales.

Hablando en términos de organización, las empresas familiares se han caracterizado por una deficiente gestión e insuficiente estructura administrativa, cuyas consecuencias son problemas de sucesión de mando, dificultad de financiamiento, choque entre intereses y metas por parte de los miembros y una escasa visión de crecimiento.

Un estudio empírico de Empresas Familiares en Latinoamérica realizado por el Instituto de la Empresa Familiar y ADEN Business School mediante encuesta a más de 600 empresas latinoamericanas ubicadas en Centroamérica, Colombia, Bolivia, Argentina, Ecuador, Panamá, Perú y Paraguay revela que entre los factores de éxito de las Empresas Familiares destacan la dedicación, esfuerzo, estrategia y la visión que tienen sus fundadores y directores.

En contraparte tenemos que los principales errores que cometen y que perjudican en gran medida el crecimiento de las empresas son: problemas

organizativos, conflictos familiares por fallas en la comunicación y una administración deficiente.

Las empresas familiares difieren en tal medida a otras empresas, desde el inicio en la creación de objetivos como en las estrategias que emplean para lograr su consecución.

De manera inicial lo que más les dificulta es la obtención de financiamientos con tasas bajas de interés para montar los negocios, puede decirse que en su mayoría comienzan con el apoyo de ángeles inversionistas o con capital propio.

Con estos precedentes podemos decir que muy difícilmente se pueden apegar a una estrategia de internacionalización, la cual es muy compleja y requiere de una planeación y administración óptima de los recursos con los que se cuenta.

La internacionalización es una forma de expansión internacional que nace a consecuencia de la globalización, exige que la empresa cuente con recursos estratégicos y conocimiento para moverse en otros mercados que se caracterizan por su diversidad y exigencias de todos los tipos.

¿Es realmente adecuada la estrategia de internacionalización para todas las Pymes familiares? las Pymes familiares si bien son creadas por personas emprendedoras con el objeto de dejar asegurado el futuro de sus descendientes, no siempre se crean con la finalidad de exportar, más si estos emprendedores no le apuestan al cambio y a la multiplicación del riesgo.

Modelos de simulación empresarial han demostrado que debido al poco presupuesto con el que cuentan las Pymes familiares y las pocas opciones de financiamiento, hacen que sus estrategias de acción sean siempre conservadoras, aportando la mayoría de sus ingresos al ahorro y gasto necesario en lugar de la inversión como expansión de los proyectos y activos intangibles como marcas y patentes.

Apartando el nivel económico con el que puede llegar a contar una pequeña o mediana empresa familiar, también se presentan con problemas como el conocimiento y la información adecuada en el momento preciso para

plantearse una meta exportadora, las habilidades directivas son escasas, al igual que los procesos jerárquicos y los protocolos familiares.

Debido a la gran importancia que tienen las Pymes familiares a nivel mundial como anteriormente se mencionaba su gran participación dentro de las economías, se han creado varios programas y proyectos que ayudan a impulsarlos no únicamente con el fin de crecer en los mercados nacionales, sino que para impulsarlos en mercados externos.

Los Gobiernos han observado la importancia del comercio internacional para lograr un crecimiento económico, la globalización ha hecho que los diferentes mercados se conviertan en uno sólo, obligando a los empresarios emprendedores a expandirse buscando nuevos nichos de mercados. Para impulsar estas estrategias de internacionalización se han creado convenios bilaterales y multilaterales llamados “Tratados de libre comercio (TLC)” en los cuales se conceden reducciones y eliminaciones de aranceles en diferentes productos, surgen mayores fuentes de financiación, se dan también incrementos en inversiones, entre otros.

Un TLC es un convenio comercial en el cual los países contratantes se comprometen a facilitar los flujos de bienes, servicios e inversiones entre los miembros, con el fin de expandir sus mercados a un menor riesgo debido a la normatividad y restricciones acordadas. Estos tratados son resultado de las fases de integración que hoy en día surgen como alternativa para darles un grado de participación a las economías emergentes y a las economías en vías de desarrollo.

Una vez firmados estos acuerdos de integración, todas las empresas de los países involucrados en el tratado están invitadas a participar de los beneficios del mismo, ya que no existe requisito previo más que la preparación, las certificaciones de calidad y la utilización al máximo de sus recursos.

Enfoquémonos ahora en el caso de las Pymes familiares colombianas.

Colombia, un País formado por 45 millones de personas aproximadamente, cuenta con una estructura empresarial conformada principalmente por micros y pequeñas empresas con capital familiar. De acuerdo al Ministerio de desarrollo<sup>1</sup> se definen como Pymes las empresas constituidas por un número de empleados que van entre 11 y 199, cuentan además con un valor de activos entre 135 a 3335 millones de pesos colombianos, (1.843 millones USD máx).

Desde el año 1999 las Pymes han tenido muchas dificultades debido a las diferentes crisis económicas, dando como resultado una notoria brecha entre las grandes entidades y las Pequeñas.

A partir de estas fechas comienzan las negociaciones para lograr un TLC con los Estados Unidos impulsados por tratarse de su principal socio comercial, pero es hasta octubre del 2011 que se logra firmar el acuerdo. El TLC ha creado un gran desconcierto entre las empresas familiares colombianas, ya que al tener apertura de mercados la competencia y la exigibilidad será mucho mayor. Estaremos a punto de ser testigos ante el cambio y evolución de las empresas o su muerte por falta de innovación e internacionalización.

Como punto de partida cuestionamos lo siguiente: ¿Qué tan beneficioso ha sido el TLC con Estados Unidos en los países Chile y Perú en el sector Pymes familiar?

Se han elegido los países Perú y Chile debido a su rápido crecimiento económico a consecuencia de la apertura comercial, a las reformas de las políticas económicas, la implementación de protecciones a Pymes familiares y a cercanías en cuanto a cultura colombiana, además tienen la semejanza de contar con un tratado bilateral con los Estados Unidos.

---

<sup>1</sup> Ministerio de Desarrollo: Institución nacional que vela por el buen funcionamiento y desarrollo de la economía colombiana.

Chile y Perú han logrado crear medidas para fomentar y proteger las inversiones familiares, así mismo de los diversos estudios, orientaciones e institutos que se crearon con el fin de brindar asistencia técnica a pequeños y medianos emprendedores.

Con su respuesta veremos si serán suficientes las facilidades que el gobierno colombiano pretende implementar a través de sus instituciones de investigación y unidades estratégicas.

La globalización ha traído consigo la liberalización de los mercados, y para que los países en desarrollo puedan aprovechar todo los convenios que contraen, se deben conocer experiencias de otras naciones hermanas y opiniones de expertos.

Con una visión más clara de las empresas familiares latinoamericanas y la observación de un fenómeno que está ocurriendo en la actualidad dentro de Colombia, el estudio trata de mostrar variables de éxito para hacer posibles previsiones respecto al comercio internacional y las Pymes Familiares, con el objeto de dar a conocer las implicaciones de un TLC y cómo las empresas familiares pueden verlo como una oportunidad de crecimiento no como una amenaza que les impedirá seguir con sus planes de emprendimiento.

## **Objetivos de la investigación**

General:

- Mostrar lo que podría significar un TLC para las Pymes familiares Colombianas enfocándose en los resultados que han obtenido Chile y Perú al suscribirse al mismo con Estados Unidos, con el fin de contribuir con el desarrollo de previsiones que ayuden a fortalecer y proteger las inversiones familiares locales.

Específicos:

- Dar a conocer qué es una Pymes familiar, su importancia en las economías mundiales, sus aciertos y desaciertos organizacionales (ventajas y desventajas como organización).
- Destacar los factores característicos que han resultado con la adopción de un TLC entre los países latinoamericanos Chile y Perú con los Estados Unidos con el fin de comparar las diferentes variables de éxito y error comerciales.
- Mostrar las ventajas y desventajas que han acaecido en las Pymes familiares como consecuencia de la implementación de los TLC con los Estados Unidos y los países Latinoamericanos Perú y Chile.

## **Preguntas de Investigación**

1. ¿Qué es el TLC y qué pretenden los Gobiernos de EU y Colombia al suscribir estos convenios?
2. ¿Qué ventajas han presentado el TLC EU con los países Latinoamericanos Perú y Chile?

3. ¿Cuáles son las principales críticas que se le hacen a este tipo de Convenios?
4. ¿Qué papel han jugado las Pymes Familiares en estos TLC?
5. ¿Cuál es la opinión y perspectivas con las que cuentan los organismos que trabajan con Pymes Familiares respecto al TLC Colombia-EU?
6. ¿Qué medidas podrían tomar las Pymes Familiares para el aprovechamiento del TLC EU-Colombia?

### **Justificación de la Investigación**

Las empresas son creadas para obtener un lucro económico, cuando a esta ecuación le agregamos un factor familiar que vela por el bienestar y crecimiento de los suyos obtenemos negocios más conservadores pero enfocados hacia cada uno de sus miembros y en el porvenir de futuras generaciones, a eso llamamos “Empresa Familiar”.

La presente investigación nace con el fin de contribuir a las pequeñas y medianas empresas familiares colombianas, para el mejor entendimiento de las ventajas y amenazas que pueden enfrentar bajo un régimen de libre comercio con la principal potencia mundial y a su vez su principal socio comercial: Estados Unidos.

Al tratarse de un tema de actualidad del cual no tenemos datos históricos a nivel nacional, la mejor manera de evaluar las posibles opciones es a través de las experiencias que han obtenido otros países de Latinoamérica.

En nuestro caso tomaremos las experiencias obtenidas por Chile y Perú, ya que son países latinoamericanos caracterizados por su rápido crecimiento económico y su creación de nuevas políticas que impulsen el desarrollo económico de sus naciones, además de esto, tienen similitudes como ser su

cercanía geográfica, idioma y están suscritos a los mismos bloques de integración suramericana como ser el MERCOSUR.

El TLC suscrito con los Estados Unidos es un acuerdo bilateral, que ha llamado a la adopción de nuevas medidas proteccionistas para las empresas familiares y las Pymes, con el fin de regular el comercio y asegurar las inversiones internas.

Se debe mencionar que un TLC es un convenio que no solamente afecta a las empresas que destinan recursos para la exportación y a los gobiernos que tienen que modificar sus legislaciones comerciales, influye también en gran medida en las empresas nacionales, las cuales tienen que competir con nuevas empresas que producen, distribuyen y comercializan los mismos bienes y servicios, los cuales pueden tener una mejor calidad o se presentan más innovadoras. También se puede indicar entre los cambios, las estrategias de precios, modificaciones en políticas monetarias y fiscales por el incremento en el ingreso de divisas e inversiones, desgravaciones arancelarias, normatividad contable, estándares de calidad, otras.

Es de gran relevancia elaborar un estudio el cual tenga como fin servir de guía para conocer las implicaciones de los diferentes escenarios que podrían presentarse (positivos o negativos), con el fin de elaborar planes estratégicos más útiles y acertados.

El estudio sobre el TLC de los Estados Unidos con los países latinoamericanos Perú y Chile dentro del sector Pymes familiar contribuirá a resolver incógnitas que puedan surgirles a los empresarios respecto al nuevo panorama económico y de negocios que acontecerán una vez entre en vigencia dicho tratado.

El conocimiento adquirido servirá en cuanto observación y comparación amén que se puedan adoptar mejor las oportunidades, a crear previsiones y estrategias de acción más reales y precisas. Saldrán a luz las principales variables que caracterizan la implementación de los acuerdos de integración a

nivel de tratados de libre comercio, además de la observancia en cuanto a las dificultades y beneficios que acarrea la globalización, donde el mundo se vuelve un solo mercado.

Como utilidad metodológica la investigación busca resaltar las variables más importantes que se encuentran estrechamente ligadas en la ecuación TLC - Pymes Familiares. Dichas variables nos ayudarán a comprender mejor las acciones y consecuencias que han tenido que enfrentar los pequeños y medianos empresarios oriundos de los países latinoamericanos a observar (Chile y Perú), en comparación a los empresarios estadounidenses llamados Dragón Occidental caracterizados por su precisión y competitividad agresiva e intensiva.

En síntesis, el estudio pretende beneficiar a: pequeños y medianos empresarios colombianos brindando una pequeña guía para una toma de decisiones más acertada; a instituciones públicas y privadas, contribuyendo con más información enmarcada en el sector Pymes familiar, considerando que tanto las investigaciones para la firma del convenio bilateral (TLC Colombia-Estados Unidos) y para estudios nacionales no se hace distinción entre empresas familiares y el resto de sistemas empresariales; y por último a cualquier persona interesada en conocer más en el área de comercio internacional y los acuerdos de integración que en la actualidad están vigentes.

## **Referencia metodológica**

La metodología a utilizar para el desarrollo del estudio contará con la observación y la aplicación de instrumentos para la búsqueda de datos fehacientes, por tal, podemos definir un enfoque sintético donde utilizaremos la inducción y deducción del fenómeno a tratar.

La estrategia a emplear contará con la observación y evaluación del caso, exponiendo datos estadísticos ya existentes elaborados por instituciones formales como institutos de estadística, centros de inteligencia y Bancos Centrales. Al mismo tiempo, la investigación abarca una serie de estudios empíricos realizados por universidades y organismos multinacionales, con el fin de mostrar un panorama más amplio de las empresas familiares peruanas, chilenas y colombianas, y su comportamiento ante la suscripción del TLC bilateral con los Estados Unidos.

Las principales herramientas cualitativas serán la lectura y la observación con la realidad. En cuanto a la lectura, se tomarán en cuenta libros económicos para conocer las principales teorías de crecimiento que se han venido desarrollando desde la época clásica y cómo estas han evolucionado, hasta llegar a ser lo que son hoy día.

En la observación, se estudiará a los protagonistas (empresas familiares peruanas, chilenas, colombianas y la economía estadounidense) mediante descripción elaborada por especialistas independientes, escuelas económicas, investigadores gubernamentales y observadores de cada nación, a través, de los estudios empíricos. Una vez teniendo la teoría, observaremos cómo se han aplicado a la realidad.

Se trata con esto, de disminuir al mínimo el sesgo de la investigación, y la ambigüedad del tema, involucrando las dos caras de la moneda: por un lado la empresa familiar latinoamericana y por el otro, la visión de las autoridades estadounidenses y sus expectativas ante la suscripción de convenios comerciales bilaterales.

Como se menciona con anterioridad el estudio también contará con el elemento deductivo, para ello se utilizarán dos herramientas cuantitativas:

- ❖ Recolección y breve análisis de datos macroeconómicos (abarcando periodos hasta el año 2011), por país involucrado. Entre los datos macroeconómicos se tienen: varianzas de las inversiones privadas, tasas de inflación, tasas de crecimiento económico y porcentaje de ocupación. Con ello se pretende mostrar numéricamente, cuán efectiva ha sido la intervención estatal, para la mejora de la economía del país, el crecimiento de las Pymes familiares y la competitividad internacional.
- ❖ Elaboración de un modelo sencillo de simulación empresarial (Programa de simulación Vesim PLE), en el cual se analizan las principales variables que han permitido el éxito o fracaso de las empresas familiares peruanas y chilenas. Con la elaboración de este modelo de simulación, se pretende analizar la importancia de las variables, su dependencia con elementos controlables o incontrolables, con el fin de comparar en qué medida el gobierno colombiano las está tomando en cuenta.

Los datos históricos serán de gran ayuda para el desarrollo de posibles escenarios y estrategias, los cuales puedan ser utilizados por Pymes familiares, personas independientes y otras entidades, como guía de acción. Sin embargo, la recopilación de datos cualitativos (principalmente estudios empíricos y de perspectiva), ayudara a crear previsiones más exactas, donde la aplicación de las teorías económicas y la práctica real del comercio, faciliten aún más la creación de planes corporativos y la toma de decisiones.

## CAPÍTULO I

### EMPRESAS FAMILIARES Y CRECIMIENTO

#### **1.1 Nacimiento de las Empresas Familiares**

La empresa es un conjunto de recursos materiales, financieros y humanos que se interrelacionan con el objeto de lograr un fin. Esta motivación ha impulsado a lo largo de la historia a las personas a crear nuevos negocios, productos y a evolucionar las maneras de hacer comercio.

No se conoce a ciencia cierta el nacimiento de las empresas familiares, pero si podemos mencionar la empresa más antigua de acuerdo a registros oficiales. Esta empresa era una entidad familiar nipona llamada “Kongo Gumi” dedicada a la construcción de templos en Japón y fundada por un emigrante Coreano, sus orígenes datan del año 578 DC, desgraciadamente se cerró por quiebra en el año 2006, a consecuencia de la crisis inmobiliaria.

Así como esta empresa que estuvo presente por décadas en mercado Japonés, también podemos mencionar el nacimiento de grandes compañías que si han logrado fortalecerse, pese a las crisis económicas mundiales y que son líderes a nivel nacional como ser HP, ZARA, Coca Cola Company, IBM entre otras.

El surgimiento de estas entidades familiares ha sido en el pasado y son en la actualidad de gran importancia en las economías mundiales, nacen con capital familiar limitado, pero gracias a sus estrategias y expansión han podido obtener millonarias ganancias.

En el caso particular de Colombia, el 68% de la población está involucrada en negocios familiares, brindando con ello el 65% de empleo y el 20% de la participación en exportaciones según el informe desplegado por la Superintendencia de las Sociedades<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Superintendencia de las Sociedades: Institución nacional que ejerce el control, inspección y vigilancia de las sociedades mercantiles colombianas.

De acuerdo a las Teorías de Emprendimiento del Profesor Norteamericano Albert Shapero (1982), nos indica que el proceso de formación de empresas, es el resultado de la interacción de factores o situaciones sociales, psicológicas, culturales y económicos.

Entre las motivaciones pueden existir factores positivos como son la educación orientada a la vida empresarial, entusiasmo por obtener algo propio, ansias de crecer como profesional y forjarse grandes metas donde lo fácil no es llamativo; también encontramos factores negativos que influyen en la creación de empresas como son la inconformidad en el trabajo actual ya sea por bajos salarios o pocas oportunidades de crecimiento, además, puede ser ocasionados por despidos y disponibilidad de tiempo; Se podría considerar otros factores motivacionales que son ocasionados por situaciones neutrales como son la culminación de un ciclo formativo o el ingreso a otro país.

Lo que nos dice el autor es que se requiere no solo de factores o aptitudes personales los que impulsan a una persona a emprender, también están estrechamente ligadas condiciones del ambiente ya sean educacionales o situacionales. Claramente podemos ver entonces que si nacemos en un entorno familiar emprendedor nos forjaremos con la imagen emprendedora, esto nos daría un mayor motivo para apoyar a las pequeñas empresas fundadas por una o varias familias.

Las empresas familiares demuestran claramente las ansias que tienen las personas por superarse y brindar estabilidad a futuras generaciones, al tratarse de patrimonios familiares éstos no solo velan por el bienestar empresarial sino que tratan de mantener y transmitir los valores familiares a sus subordinados y a sus clientes en general.

## **1.2 Teoría del crecimiento económico y creación de empresas**

El estudio utiliza los aportes de diferentes pensadores a lo largo de los años, con el propósito de dar una idea más clara de cómo funciona el comercio hoy en día, mostrando simultáneamente la evolución de los enfoques económico. En la Tabla n. 1 se muestra en síntesis cada una de las teorías a utilizar.

**Tabla N.1 – Teorías de crecimiento económicas**

<b>Teoría</b>	<b>Autor</b>	<b>Descripción</b>
<b>Obtención de Riqueza</b>	González (2004)	La riqueza es el resultado de la búsqueda de los deseos de la vida, gracias a ello el mundo ha evolucionado en busca siempre de más haberes.
<b>Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero.</b>	John Maynard Keynes (1936)	El aumento de la inversión posee una relación directa con la ocupación y el bienestar de la comunidad.
<b>Teoría Institucional</b>	Douglas North (1990)	Muestra la actuación de las empresas en un mercado imperfecto donde otros agentes externos influyen sobre los precios y el flujo de información es desigual.
<b>Teoría Evolutiva</b>	Nelson y Winter (1982)	Aprendizaje corporativo, análisis de estrategias, estructura organizacional y las capacidades de sus miembros.
<b>Comprensión de mercados</b>	Chandler (1990)	Los mercados no pueden entenderse sin comprender antes las estructuras y estrategias empresariales.
<b>Teoría de la ventaja absoluta</b>	Adam Smith (1776)	Un país exporta los productos donde sus

---

		costes de producción son menores e importa los productos más escasos.
<b>Ventaja Comparativa</b>	David Ricardo (1817)	Cada país no cuenta con una ventaja total en comparación al otro país en la producción de determinado producto pero que gracias a una ventaja relativa se pueden dividir las exportaciones e importaciones con el fin de beneficiar a los países, se hace mención de la especialización y capacidad productiva.
<b>Teoría Neoclásica del Comercio Internacional o Modelo Heckscherm-Ohlin</b>	Eli Heckscherm y Bertil Ohlin (1933)	Involucran las variables de escasez y abundancia como determinantes de las exportaciones e importaciones de los países.

---

*Fuente de Tabla: Elaboración Propia*

Con anterioridad mencionábamos la importancia de las empresas familiares debido a que constituyen la mayoría de los negocios dentro de los mercados mundiales. Tenemos que considerar en este caso cómo estas empresas con capital limitado en casi todos los casos llegaron a ser tan cuantiosas y a su vez tan importantes para el crecimiento económico.

Antes de profundizar el tema de las teorías que se han creado respecto al crecimiento económico y su estrecha relación con el nacimiento de las empresas familiares, tenemos que mencionar a qué nos referimos cuando hablamos de un crecimiento económico.

En términos económicos un crecimiento se refiere a un incremento del producto interno bruto (PIB) de una economía en un periodo de tiempo determinado. En palabras sencillas podemos decir que este crecimiento es algo que muestra el incremento en beneficios monetarios, producción interna, disminución del factor inflación, mayores inversiones de capital nacional y extranjero, mayor porcentaje de empleo, políticas económicas beneficiosas y por tal, mejorías en el nivel de vida de los ciudadanos de dicho país.

Durante años, muchos autores han tratado de explicar el crecimiento económico de las naciones, debate que aún se encuentra inconcluso. Se puede observar en el ramo aportes de Adam Smith considerado como el padre de la economía por sus teorías enfocadas en la división del trabajo, factores de producción, el valor del dinero y la participación del gobierno en el sector económico y comercial, puede verse para ese entonces su libro *“An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations”* traducido al español: *“Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”*.

Además de los destacados aportes de Adam Smith contamos con teorías de John Maynard Keynes, Alfred Marshall, David Ricardo, Frank Knight, Michael Porter.

Los aportes de teorías desarrolladas en el sector de emprendimiento y empresarial de Joseph Schumpeter, Albert Shapero, Peter Drucker. O los aportes desarrollados en las economías evolucionistas que unen a varios modelos neoclásicos.

Como resultado del pensamiento de diferentes personas asociadas a la rama, surgen las teorías de crecimiento económico, ya sean realizadas por definiciones abstractas o mediante la utilización del método científico. Todas estas teorías económicas tienen el fin de explicar y facilitar el establecimiento

de estándares para que el comercio y la distribución de las riquezas sea cada vez más justa y en mayores cantidades.

A lo largo del tiempo los economistas hacían relación entre la distribución adecuada de los recursos (factores de producción), trabajo y comercio justo para la obtención de la prosperidad económica.

Según hacen mención del autor Gonzales (2004), en el libro Diferencias y similitudes de las teorías del crecimiento económico escrito por Marleny Acevedo y otros autores, *“la riqueza es el resultado de la búsqueda de los deseos de la vida, las metas hacia la consecución de los sueños, la perseverancia en los proyectos y el apasionamiento por encontrar la felicidad”*.

González interpreta la formación de riqueza como el principal móvil para que las personas sean cada vez más competitivas, para que las empresas cada día se multipliquen en número e incluso para que los gobiernos se enfaticen en el área comercial, podría decirse que los factores riqueza y crecimiento económico van siempre de la mano, donde no podríamos ver un crecimiento si no existe un incremento de activos o donde el aumento de la riqueza no arrastre un crecimiento y mejoramiento en el estilo de vida de las personas que lo lograron.

Las teorías de crecimiento se han centrado no únicamente en los resultados macroeconómicos de las naciones, sino que también se han preocupado por investigar los factores culturales, sociales, políticos, geográficos e históricos. Haciendo por tal, que se desarrollen una gran variedad de postulados y teorías dependiendo de las zonas donde se crean los estudios.

Se debe considerar que todos los países son distintos, cuentan con diferentes gamas de recursos materiales, tierra, geografía, políticas institucionales, etc. Debido a la gran extensión del tema, el presente estudio concentra su alcance desde el punto de vista de la creación de empresas y el crecimiento económico, con el objeto de visualizar la importancia y dedicación que se ha brindado por años al factor de emprendimiento.

John Maynard Keynes (1936), en su libro Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero, en el cuál trata de explicar cómo funciona la relación oferta-

demanda y cómo esto dependerá en la ocupación y bienestar de la nación dice *“al aumentar la inversión aumenta la ocupación y por tal, el ingreso agregado real de la comunidad. Para que pueda justificarse la cantidad de ocupación dada, deberá existir un volumen de inversión”*.

Desde la época, Keynes llama a incrementar la inversión como medida que apoye el crecimiento económico de la nación. Este postulado motiva a utilizar los factores de producción existentes para crear una mayor ocupación de la comunidad y una mayor producción interna (incremento del PIB).

La creación y éxito de empresas se rigen por el movimiento de sus mercados (oferta y demanda), según el pensamiento Keynesiano puede ser controlado por los dueños de los factores productivos (empresarios), mediante una competencia justa y una intervención del estado efectiva y motivadora para el sector empresarial.

Durante muchos años, los economistas se han basado en los postulados elaborados por Keynes para la creación de políticas monetarias, creación de estrategias económicas y establecimiento de políticas comerciales. Esta respuesta positiva a dichos postulados se debe a la observación de los mercados nacionales tan acertada, la creación de conceptos que hoy en día se siguen utilizando para definir el capital, renta, ingresos reales, interés, ahorro y ocupación entre otros.

Poco a poco factores como: el deseo de conseguir riquezas, la creación y fomento de nuevas inversiones, el adecuado uso de los factores de producción y el incremento de la producción en sí para abastecer los mercados, crean un conjunto interrelacionado que da como consecuencia la satisfacción, bienestar y crecimiento económico de un país.

La creación de empresas ha ido tomando importancia como respuesta para solventar la crisis económica de los países. De manera inicial, las teorías neoclásicas describían a la empresa como una entidad que nace con el fin de producir, contribuyendo así al desarrollo tecnológico, la creación de empleos y los encargados de satisfacer la demanda de los mercados. Las teorías de esta era se caracterizaron por centrarse en el concepto de la demanda y en la gran

influencia de las empresas para el desarrollo del comercio justo, tal cual lo expresan los postulados Keynesianos anteriormente expuestos.

Pasado el tiempo se observa un desarrollo de nuevas ideas dentro de las teorías económicas como es la Teoría Institucional de Douglas North (1990), que observa a las empresas en un entorno de mercado imperfecto donde existen otros agentes que influyen de algún modo sobre los precios de los productos. Puede decirse que no existe el mercado perfecto donde nadie influye sobre los precios y donde todos los participantes cuentan con el mismo flujo de información.

La teoría institucional proporcionaba una visión más real del sector empresarial. Esta teoría también trataba de explicar las dificultades de financiación que enfrentaban las empresas y la internacionalización de los mercados, North se da cuenta de los principales obstáculos que enfrentan la creación de nuevas empresas, esto por la investigación de los comportamientos institucionales, la economía política y la historia económica.

Siguiendo la línea en la cual las empresas no parten de un mercado estático, sino que al contrario, existe una marcada movilidad de mercados ofertantes, instituciones y políticas económicas, se da lugar a la Teoría Evolutiva planteada por Nelson y Winter en 1982, la cual hace énfasis en el aprendizaje corporativo, el análisis de estrategias, la estructura organizacional y las capacidades de sus miembros. Observar las familias y las empresas formadas por las mismas es un proceso primordial que no debe ser tomado por alto, máxime cuando los comportamientos, mandos y evoluciones se limitan a la vida de sus fundadores en la mayoría de los casos.

En una gran gama de teorías y postulados existentes que tienen como misión explicar la importancia y los factores que contribuyen al crecimiento económico de las naciones, la creación de empresas parece ser la principal opción. Chandler (1990), nos dice que *“los mercados no pueden entenderse, sin comprender al mismo tiempo las estructuras y estrategias empresariales”*. Estas estructuras y estrategias se verán influenciadas por los factores del entorno, ya que los seres humanos como tal somos producto de nuestro entorno y dependiendo de cómo este funcione, así será nuestra manera de

proceder. ¿A qué le podemos llamar entorno? Educación, producción nacional e incluso, intensidad del trabajo.

Todos los aspectos que se observan y captan también ayudaran a influenciar los mercados nacionales. Se hace mención de una nación, no una ciudad porque día con día y a consecuencia de a las nuevas tecnologías, las distancias se acortan.

En base en esta visión en la que se habla un poco respecto a los postulados económicos y la importancia de las empresas, se tratará de dar a conocer algunas de las percepciones que han contribuido al desarrollo del comercio internacional y la liberalización de los mercados.

### **1.3 Teoría del Comercio Internacional**

A partir de la teoría del pensamiento económico mercantilista en el siglo XVI comienza a darse importancia al comercio internacional. Los mercantilistas creían que las ganancias se creaban en la esfera de la circulación y que el comercio internacional permitía que los gobiernos obtuvieran más riquezas, siendo su principal componente de reserva el oro. Se crea el concepto de balanza comercial y se busca que el estado juegue un papel activo, con el fin de equilibrar la balanza para que las importaciones nunca superen a las exportaciones nacionales.

Para esta época se dan cuenta que la sola producción y venta de sus bienes en el mismo mercado no les permitirá obtener más ganancias de las que ya poseen, se aumentan los riesgos, pero las motivaciones y ambiciones individuales mueven a los mercaderes a otras comunidades en diferentes países. Surgen con esta visión nuevas teorías como la teoría de ventaja comparativa y la teoría de especialización, con el fin de explicar las ventajas y oportunidades que pueden desarrollarse si se trabaja en forma conjunta entre los empresarios y gobierno.

Una de las teorías clásicas que introdujo el tema del comercio internacional fue la *Teoría de Ventaja Absoluta* de Adam Smith (1776), esta teoría formula que

un país exportará mercancías en las que tenga ventaja absoluta de costes, es decir, menores costes de producción en comparación al coste de producción del mismo producto en otro país. La exportación de esta mercancía daría un beneficio para ambos países y para el mundo en general.

La teoría de ventaja absoluta hace hincapié en los factores de producción: tierra, capital y trabajo para la producción de la mercadería, obviando factores reguladores del comercio, reglamentación y distancia, física por lo que el postulado presenta algunas limitaciones. Por otro lado atribuyen también que no necesariamente se debe contar con una ventaja absoluta y total para poder exportar la mercancía de manera absoluta, una ventaja relativa también podría contribuir a la exportación y por ende al bienestar de las naciones.

David Ricardo (1817), llega y pone sobre la mesa el postulado de la Ventaja comparativa que parte de los siguientes supuestos: 1. Existen solamente dos países y dos productos 2. Se cumple la teoría del valor del trabajo<sup>3</sup> 3. Los costes unitarios son constantes 4. No existen costes de transporte ni ningún tipo de barreras al intercambio internacional de mercaderías.

La teoría de la ventaja comparativa menciona que un país exportará la mercancía que produce con un menor coste relativo en términos de la otra mercancía y que importara la mercancía que produce con mayor coste relativo. Esta teoría dice que si bien cada país no cuenta con una ventaja total en comparación a la otra nación para producir la misma mercadería, con la división hecha debido a una ventaja relativa permite el bienestar de ambas, así como también da inicio a una especialización productiva incrementando el volumen de la producción. Lo que no menciona la teoría clásica de la ventaja comparativa es la manera en la que los países pueden generar dicha ventaja comparativa.

Surge la Teoría Neoclásica del Comercio Internacional o Modelo Heckscher-Ohlin (1933), en la cual también se consideran dos países, dos productos y dos factores de producción (capital y trabajo), no existen costes del comercio ni barreras, y se reconoce la utilización de tecnología (industrialización), existe un

---

<sup>3</sup> Teoría del valor del trabajo: el precio de una mercancía viene determinado por el número de horas de trabajo en los que se incurra.

entorno de competencia perfecta donde la demanda externa es considerada iguales a la demanda exigida en el mercado del país de origen. Eli Heckscher y Bertil Ohlin mencionan que un país exportará un bien relativamente abundante dentro del país y que importará el bien que le sea escaso. Este postulado determina el comercio internacional de mercancías con el factor de abundancia y escasez a diferencia de la teoría Ricardiana donde se enfoca más en el saber hacer y los factores de producción.

Como característica, se pueden observar, con esta breve reseña de algunas teorías clásicas y neoclásicas del comercio internacional, los factores que predominan independientemente de la época en la que se realizaron. Los factores son tecnología, el conocimiento (know How), recursos productivos con los que se cuenta, influencia de la demanda y de la oferta dentro de un marco de comercio justo, costes y balanza de pagos, siendo lo necesario para poder ingresar a mercados extranjeros con el fin de incrementar riqueza y ocupación.

Años después, las Teorías Modernas del Comercio internacional involucran a las economías de escala, la competitividad empresarial, las barreras al comercio (arancelarias y no arancelarias), los acuerdos comerciales, la participación permanente de los gobiernos y la diversidad de divisas entre otros. El entorno económico se torna mucho más complejo y por tal surgen más reglas, barreras, costos e instituciones mundiales que controlan el sector comercial internacional.

Después de la segunda guerra mundial con el fin de limar asperezas y hostilidades se crean en 1944 el Fondo Monetario Internacional (FMI) para garantizar el desarrollo de las economías, que para la época se encontraban en crisis económica consecuente de las devastaciones y costos de guerra. Para esta época vuelve a surgir el estudio de los postulados keynesianos, que si bien eran caracterizados por basarse en el desempleo dentro de una economía cerrada y estática, también predomina el factor de la inversión que se considera como el aspecto más cambiante del sistema. A diferencia del consumo que muestra más constancia. Keynes explica el sistema económico de la siguiente manera: a medida que aumenta el ingreso de una comunidad, ésta destina una cantidad mayor real al consumo pero proporcionalmente

menor al ingreso, en consecuencia mientras mayor sea el ingreso, mayor será el porcentaje de ahorro. A esto se agrega el supuesto que al aumentar el volumen de ocupación, aumentará el volumen de ingreso; De no existir inversión, bajará la demanda global, el volumen de empleo y en consecuencia los ingresos de los empresarios.

Existen para las teorías keynesianas una serie de variables que se podrían modificar de manera dependiente o independiente dentro del sistema económico: entre las variables dependientes estarían el volumen de ocupación (empleo), volumen de la producción (artesanal o a escala), ingreso. Por el contrario hay variables que pueden modificarse gracias al entorno económico, político y social como ser el tipo de interés, la propensión a consumir, la cantidad de dinero, el nivel de salarios.

Entre las desventajas que se atribuyen a la corriente Keynesiana, es que no toma en cuenta el nivel de desarrollo de todos los países, solo se consideran las economías que incursionan en el nuevo mundo capitalista industrial promovido desde Inglaterra hasta otros países bien posicionados.

Lo que si debe verse es que todos los factores y variables que contribuyen a la inversión, a la producción y al incremento de la demanda, son resultado de trabajo a largo plazo. Por lo que antes de llegar a este punto el empresario debe realizar ciertas prebendas y trabajos para poder enviar sus mercaderías a otros países y poder brindar mayor ocupación e incrementar sus fuentes de ingresos.

Las teorías del comercio internacional dieron resultado ante las crisis financieras que comenzaron a surgir dentro de las diferentes economías capitalistas por causa de la competencia imperfecta, el desempleo involuntario y la deficiente ley de mercados. Los gobiernos sin lugar a dudas jugaron un papel fundamental para proteger las economías, estabilizar la moneda nacional, controlar el ingreso y egreso de divisas y darle mayor credibilidad a los empresarios de sus naciones.

Como una mínima parte de las teorías enfocadas en dar a conocer los aspectos involucrados en el desarrollo de las naciones, así como también para

alimentar el pensamiento económico, se ha tratado de mostrar teorías del comercio internacional surgidas en épocas clásicas y neoclásicas, que actualmente cuentan con fundamentos y se siguen utilizando como base para el surgimiento de nuevas políticas económicas por parte de los gobernantes de los diferentes países, así como también se siguen empleando para la elaboración de estrategias y tácticas comerciales por parte de empresarios y emprendedores.

La globalización ha convertido los diferentes mercados en uno solo, desarrollando nuevas tecnologías, conocimientos y miles de necesidades. Como resultado tenemos más productos, más empresas, más competencia y más conocimientos.

Se ha comprobado que la creación de empresas es un aspecto primordial para el desarrollo de naciones, pero que estas nuevas empresas también deben de crecer en conocimientos, recursos y experiencias para con ello poder brindar más oportunidades e ingresos que benefician a todo el sector: país, mediante el ingreso de divisas; individuos, gracias al incremento de empleos y empresarios, a través del reconocimiento internacional y el incremento de los ingresos.

La internacionalización de las empresas ha creado más riqueza y es la principal estrategia que se está utilizando para que las diferentes naciones apuesten por el desarrollo económico a largo plazo.

#### **1.4 Generalidades de los Tratados de Libre Comercio (TLC).**

Partiendo siempre de la premisa que la pieza principal del crecimiento económico de las naciones y de la supervivencia del capitalismo, es el comercio internacional de bienes (tangibles e intangibles) entre naciones, surgen acuerdos de integración económica que buscan cambiar no solo el sistema comercial conocido (economías de crecimiento hacia adentro), sino que también incluir de manera formal reformas en las políticas económicas y monetarias de cada país. Se crean organismos internacionales que velan por el correcto funcionamiento de un nuevo sistema y se modifican los sistemas

productivos. Estos acuerdos de integración económica son los Tratados de Libre Comercio entre naciones.

Un tratado de libre comercio (TLC), es un convenio internacional que se firma de manera bilateral (entre dos países) o multilateral (entre más de dos países) con el fin de obtener un comercio fluido entre sus miembros.

La idea de estos tratados nace en el año de 1848 con el pacto: “Tratado Franco Británico de Libre Comercio”. Para esta fecha, Inglaterra empieza a tener una mayor producción gracias a la revolución industrial, surgen más líneas de transporte caracterizadas por brindar un servicio más económico, regular y eficiente, además de esto, fue notorio el incremento de fábricas, almacenes, oferta de productos y medios de comunicación. Con esta gran disponibilidad de producción, desarrolla un plan para poder comercializar de manera más libre sin tanta barrera sus productos hacia Francia, esto mediante un pacto en la que ambos se comprometen a facilitar el comercio y a crear más vías de cooperación.

Como resultado del Tratado Franco Británico de Libre Comercio se duplicó la cantidad de exportaciones entre ambos países. El Reino Unido incrementó el producto nacional demostrando con ello al resto del mundo lo que se puede lograr trabajando duro con los recursos que se tienen, la libre competencia y con el desarrollo de nuevas tecnologías e industrialización de los procesos.

Este primer tratado sentó las bases para que comenzaran a surgir nuevos acuerdos de integración económica entre diferentes países, los beneficios del mismo no únicamente fueron la reducción de aranceles a la exportación sino que también podíamos observar un fomento del libre desplazamiento de trabajo entre las partes, circulación de capitales y cooperación a nivel político, cultural, tecnológico, educativo y científico.

En la Historia de Latinoamérica los tratados de libre comercio comenzaron a firmarse años después de la segunda guerra mundial, ya cuando los organismos como el Fondo Monetario Internacional, La Organización Mundial del Comercio y otros entes reguladores internacionales estaban constituidos. En 1960 se crea lo que es El Área de Libre Comercio Latinoamericana

(ALCLA), este era un tratado multilateral conformado inicialmente por Argentina, Brasil, Chile, México, Perú, Uruguay y Paraguay. A diferencia de los Países desarrollados que necesitaban obtener un comercio fluido y con menos barreras y trabas para seguir vendiendo su producción nacional, los Países Latinoamericanos buscaban estimular el comercio de la región y la obtención de un crecimiento industrial y tecnológico a través del incremento de las economías de escala<sup>4</sup>.

Al Norte de América encontrábamos a Estados Unidos devastado por los costos de guerra, influenciado en aquel momento por una creciente Unión Europea y Japón.

Estados Unidos decide implementar los tratados como clave para mantener y mejorar las relaciones con sus vecinos latinoamericanos, firmando en 1992 el TLC con México y Canadá, convirtiéndose así en la zona de libre comercio más poblada y extensa del mundo. Gracias a estas características parecía que la unión sería imparable y altamente beneficiosa, por un lado estaba un país rico en recursos naturales y clima favorable (México), por el otro lado habían dos economías altamente industrializadas y tecnificadas con grandes avances de investigación en diferentes áreas (Canadá y Estados Unidos).

Con el auge de los tratados de libre comercio el sistema capitalista volvió a fortalecerse caracterizándose siempre por la desigual distribución de las riquezas a nivel mundial y dando origen al neoliberalismo, el cuál limita la participación estatal únicamente al mantenimiento y firma de los convenios económicos y comerciales.

Una vez iniciado en Latinoamérica el movimiento hacia el crecimiento económico se crean nuevas políticas de fomento a las exportaciones y de control de las importaciones, así como también reformas para lograr una economía sustentable que impulsase al crecimiento. Además, se crearon leyes para poder resguardarse de cualquier crisis económica mundial que pudiera surgir.

---

<sup>4</sup> Economías de Escala: disminución de costos al incrementarse el volumen de producción y la eficiencia de la planta productora. Al reducir costes la empresa genera más ganancias.

Los TLC desarrollaron en los países tecnificados muy buenos resultados, como menciona Joseph Stiglitz (premio nobel de economía 2002) en su libro *Cómo hacer que funcione la globalización: “los mercados de mayor tamaño impulsan la eficacia de cada productor y la posibilidad de elección de los consumidores”* siendo una clara desventaja para los países menos desarrollados, los cuales no cuentan con el acceso a las tecnologías requeridas ni a la información y conocimiento a tiempo, mostrando así las características de una competencia desigual. Esta desventaja es justamente una de las principales quejas que se atribuyen a los convenios de libre comercio entre un país en desarrollo y la máxima economía mundial.

A pesar del temor de las economías pequeñas frente al TLC con Estados Unidos muchos decidieron arriesgarse. Por un lado los países en vías de desarrollo buscaban poder vender sus productos en mercados extranjeros con el fin de incrementar sus ganancias. Por el otro lado, Estados Unidos buscaba mejorar las relaciones internacionales así como también expandir sus mercados.

Hoy en día es raro el país que no estreche sus lazos de hermandad con otras naciones mediante la firma de tratados de libre comercio. Las economías que se habían caracterizado por ser de las más cerradas por su estilo de gobierno o a su escepticismo en cuanto a los resultados de dichos pactos han empezado a abrir sus puertas, tal es el caso de las Republicas de China, Corea del Norte y Singapur.

Lo que caracterizó de manera inicial el funcionamiento de estas naciones fue, que suscribieron acuerdos de libre comercio con otros países, pero crearon un sinnúmero de políticas proteccionistas que los hicieron obtener miles de beneficios económicos, contrario de lo que sucedió con su contraparte que sufrió grandes pérdidas. Por tal, los entes internacionales reguladores al comercio internacional han tenido que involucrarse con el fin de solventar diferencias. Esta pequeña anécdota respecto a los países orientales nos sirve para observar la manera en la que los TLC brindan un comercio más fluido, los entes reguladores están pendientes y tratan de limar cualquier aspereza que

pueda surgir entre las naciones y lo que ocurre cuando cada país se suscribe a acuerdos de buena fe por motivos egoístas.

La estrategia de internacionalización cuenta con miles de beneficios, solo se debe contar con la información necesaria y la preparación para poder disfrutar dichos beneficios.

## **CAPÍTULO II**

### **ESTUDIOS EMPÍRICOS REALIZADOS RESPECTO A LAS EMPRESAS FAMILIARES FRENTE AL TLC**

#### **2.1 Empresas Familiares Peruanas.**

Para comprender un poco el panorama de las Pymes familiares en Perú, daremos una pequeña noción sobre datos generales.

Perú es un país Suramericano que cuenta con una población total estimada al 2012 de 29, 549,517 personas, un PIB de USD301.5 Billones aproximadamente y un PIB Per cápita de USD10, 000 estimados al 2011, (CIA- World Factbook).

Su forma de gobierno es constitucional. La economía Peruana se caracteriza por tener un crecimiento del 6% anual desde el año 2001 y una baja inflación. En el 2008 obtuvo un crecimiento del 8% debido al aumento en inversión privada y a su fuerte dependencia de las exportaciones de minerales y metales. Este crecimiento ha ayudado a miles de familias peruanas pese a la inequidad existente.

Los mercados peruanos en el año 2010 estaban conformados por un número aproximado de 659 mil empresas familiares formales, siendo así el 80% de las empresas a nivel nacional, según estudios realizados por la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

Este dato despliega la importancia de las empresas familiares en la economía peruana, los cuales han hecho que el Gobierno y otras instituciones privadas creen programas y estudios en favor de las mismas. Uno de los programas que han nacido con el fin de apoyar a las empresas familiares peruanas es el programa promovido por el Banco Interamericano de desarrollo, la Asociación de Empresas Familiares (FBN) y la Cámara de Comercio de Lima.

El gobierno Peruano ha apostado desde el 2006 a la internacionalización firmando convenios bilaterales con Estados Unidos, Singapur, Canadá, China, Corea, Japón, Chile y la Unión Europea. El TLC con Estados Unidos (PTPA) entró en vigencia el 1 de Febrero de 2009 abriendo las puertas a más inversiones entre las dos naciones.

Se debe mencionar que antes de que Perú se suscribiera al TLC con los Estados Unidos, formaba parte de un convenio unilateral concedido por los Estados Unidos a algunos países latinoamericanos. El convenio era la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga (ATPDEA), en el cual, Estados Unidos se comprometía a reducir o eliminar aranceles de importación de una lista de productos originarios de Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador. La Ley tuvo una vigencia desde 1991-2001 y buscaba promover el comercio de la región andina con los Estados Unidos, para crear más empleo y sustituir los cultivos de la hoja de coca muy comunes en la zona, asimismo, era una herramienta para luchar contra el narcotráfico.

El ATPDEA, fue apenas una preparación para el país peruano en cuanto a exportaciones hacia el país Norteamericano, de acuerdo a un estudio del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo Peruano (2005), las exportaciones peruanas se incrementaron en más de un 100% principalmente en el sector de manufacturas y confecciones. Las empresas exportadoras y empleo también mostraron un incremento con el ATPDEA.

Pese a los buenos resultados de este acuerdo, el gobierno peruano decide suscribirse al TLC con los Estados Unidos porque el ATPDEA era transitorio, mantenía restricciones cuantitativas y no proveía beneficios a todo el universo arancelario.

Para Perú suscribirse al TLC con los Estados Unidos fue solo una de las estrategias para liberalizar su economía y de este modo poder atraer inversión extranjera. Así mismo, como lo mencionaba Chandler (1990), los mercados no podrían entenderse y como tal no se podría

tener éxito en ellos si no se conoce antes las estructuras y estrategias empresariales utilizadas por la contraparte. El ATPDEA significó entonces, solo una muestra de lo que implicaría la apertura de mercados y la liberalización de la economía.

A pesar de un nuevo entorno caracterizado por ser economía de mercados conformada mayormente por negocios con capital y dominio familiar, abierto al mundo globalizado, Perú no cuenta con una legislación para la Empresa Familiar. Al igual que otros países de Latinoamérica, la inversión en investigación es mínima por lo que la información estadística respecto al crecimiento y aporte de las empresas familiares también es reducida.

Debido a no contar con información más precisa respecto a los resultados obtenidos por las empresas familiares, el estudio abarcará los resultados que ha traído para las Pymes peruanas en general, asumiendo siempre que el 80% de las mismas son familiares, con ello tendremos una breve idea de lo que ha resultado para Perú desde el 2009 la apertura comercial con los Estados Unidos. A su vez, también mostraremos algunas medidas que tomó el gobierno Peruano para proteger su economía.

De acuerdo a un estudio realizado por las instituciones peruanas: el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) y el Programa de Estadísticas y Estudios Laborales (PEEL) (2006): las principales empresas que existen hoy en día en Perú han nacido con capital familiar limitado y que gracias a sus contextos sociales y económicos se han logrado convertir en lo que se conoce como los grupos de poder económicos (GPE) que han multiplicado sus operaciones en los mercados nacionales e internacionales.

La adopción del TLC con Estados Unidos entró en vigencia a partir del año 2009. Las estadísticas desplegaron un incremento tanto en las exportaciones como en las importaciones (Instituto Peruano de Economía) ([Ver Anexo 1 Balanza comercial comparativa](#)). Entre los sectores que han incrementado sus exportaciones se encuentran el

textil, minero, frutas y hortalizas, manufacturas livianas, legumbres, plantas medicinales, industria molinera e industria química.

Hablando en términos macroeconómicos, la balanza comercial actualmente es negativa, demostrando con ello, que si bien las exportaciones de Perú hacia los Estados Unidos se han incrementado, también se han incrementado las exportaciones de Estados Unidos hacia los mercados Peruanos.

Otras consecuencias del TLC con Estados Unidos en Perú han sido: disminución del nivel de pobreza y crecimiento del porcentaje de ocupación relacionado con el incremento de la inversión privada, tal cual lo explica la teoría general de ocupación, el interés y el dinero de John Maynard Keynes (1936). Se puede ver claramente la fuerte y directa relación que existe entre la inversión y la ocupación, a mayor inversión, se crean más fuentes de trabajo, por tal, las personas perciben más ingresos. Aunque si difiera en el factor ahorro, observando siempre datos macroeconómicos, puede verse que la principal característica del capitalismo es el consumo, a mayor ingreso también se tiene mayor gasto. Lo mismo sucede a nivel gubernamental, donde el gasto público también se incrementa con el ingreso de más divisas al país.

En los años 80 el mercado Peruano no presentó una plataforma benefactora para las Pymes familiares, esto debido a una hiperinflación existente. Para los años 90 ingresa el proceso de liberalización de la economía, este camino no fue de rosas para varias Pymes acostumbradas a ofertar en un mercado con poca competencia, el cambio de las reglas del juego hizo que muchas empresas no pudieran asimilarlo.

En base a los estudios económicos se intentó detectar si las Pymes familiares y no familiares se beneficiarían o afectarían con el nuevo acuerdo. Se concluyó que la mejor manera de afrontar los costes de la apertura comercial era desarrollando los sectores de mayor potencial y con mayor valor agregado, como son las manufacturas

pesadas, productos metálicos, y productos más elaborados por parte de los empresarios y de manera paralela mejorar los niveles de competitividad (políticas económicas, infraestructura, leyes tributarias, otros) por parte del gobierno y entidades involucradas.

Para Perú adoptar un TLC implicaba incrementar las exportaciones con su principal comprador extranjero, incrementar la inversión privada, crear más fuentes de empleo, más especialización productiva, en síntesis desarrollar su economía. Estas características demuestran que el gobierno planteaba un escenario positivo en el que los problemas y desventajas serían minoritarias en comparación a los grandes beneficios que obtendrían.

Los estudios que realizó el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo demostraron que las Pymes Familiares no estarían preparadas del todo para dar este gran paso hacia la globalización a través de las exportaciones directas y las grandes inversiones en tecnología para la mejora de la escala productiva.

¿Qué resultó de estos estudios?, la creación de un plan de nación sumamente eficiente en materia de crecimiento y medidas macroeconómicas.

El estudio elaborado por Gustavo Yamada y Juan Francisco Castro llamado *“La Economía Peruana en la última década: Mejor desempeño y mayor resiliencia a las crisis”* da una imagen más clara de la participación gubernamental y el éxito de la economía peruana a partir del periodo 2003. A continuación detallamos su aporte:

**Tabla N.2 – Matriz resumen: Principales Estrategias de acción del Gobierno Peruano frente la apertura a mercados internacionales.**

<b>Visión</b>	<b>Estrategias</b>	<b>Fin</b>
<b>Reestructuración y Empuje de las Pymes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promoción de alianzas estratégicas.</li> <li>• Programas de Compensación para Pymes vulnerables y de poco capital (Pymes familiares).</li> <li>• Fortalecimiento del soporte Institucional.</li> </ul>	Incrementar la inversión privada, fortalecer a las Pymes existentes y aumentar las exportaciones.
<b>Estrategias Gubernamentales: Plan de Estímulo (periodo 2009-2010).</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incentivos a la actividad económica.</li> <li>• Desarrollo de Infraestructura.</li> <li>• Protección social.</li> </ul>	Facilitar los flujos comerciales, reducir costos e incrementar las oportunidades de los ciudadanos peruanos mediante la satisfacción de necesidades primarias.
<b>Reformas Monetarias (Medidas macroeconómicas).</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reducción de requisitos de encaje legal.</li> <li>• Compras de certificados del Banco central.</li> </ul>	Fortalecer y proteger la economía nacional, ante cualquier crisis financiera internacional que

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Concesión de préstamos en moneda extranjera a mediano plazo.</li></ul>	podiese acontecer.
--	--	--------------------

*Fuente: Elaboración propia*

Como muestra la Tabla 2, Se llevaron a cabo varias acciones para fortalecer las Pymes familiares y no familiares (sin distinción), tanto a nivel individual como a nivel nacional.

Se dio una clara modificación del sector Pymes, donde la asociatividad con otras empresas era el factor principal, con ello se garantizaba el incremento en los flujos de inversión privada nacional y extranjera, para tal fin se crea el Programa de Promoción a las Franquicias.

Nace de manera simultánea El Plan Estratégico Nacional de Exportación (PENX), para el fomento a las exportaciones nacionales y algunos programas de compensación en los sectores económicos más vulnerables.

Se dio un incremento de instituciones que brindaban soporte institucional (PromPerú, Produce, Mi Empresa, ADEX, COMEX, Sociedad Nacional de Industrias, otras). El soporte institucional consistía y consiste porque siguen operando hoy día, en las asesorías y ayudas técnicas con personas especializadas, a empresarios inexpertos en sus exportaciones y también en la elaboración y consecución de los planes de negocios.

Otras estrategias gubernamentales del Perú se dieron en el periodo 2009-2010, implementándose un plan de estímulo (3.2% del PIB), donde se enfocó en tres puntos: 1. Incentivos a la actividad económica 2. Desarrollo de Infraestructura 3. Protección social.

Dentro del incentivo a la actividad económica se crearon proyectos para apoyar a las Pymes en créditos institucionales, compras y desgravación fiscal a las exportaciones.

En el componente de desarrollo de infraestructura, se sabía que el país requería de grandes cambios para facilitar el comercio interno, abaratar costes e incrementar la competitividad de país, por lo que se crearon proyectos de inversión pública y fondos de estructura e inversión principalmente.

Los países latinoamericanos presentan una gran lista de carencias en cuanto a protección social, el Gobierno Peruano sabía que ningún programa daría óptimos resultados si no se apoyaba más en las necesidades básicas de seguridad, salud y educación. El componente de protección social se encargó de dar mantenimiento y equipamiento en las áreas de salud y educación, así como también apoyo en agricultura, ya que la base de las exportaciones peruanas consistía en productos primarios y agrícolas.

Adicionalmente, los mandatarios Peruanos también centraron sus esfuerzos en reformas monetarias para prevenir las restricciones de liquidez y las fluctuaciones bruscas de los tipos de cambio, esto en caso de ocurrir cualquier crisis financiera internacional como había venido ocurriendo en años anteriores. Entre las medidas que se tomaron tenemos: reducción de requisitos del encaje legal, compra de certificados y bonos del Banco Central y préstamos en moneda extranjera a mediano plazo.

Una vez que Perú se preparó para abrir sus puertas al principal mercado extranjero (Estados Unidos), también se preparó para afrontar cualquier crisis internacional en la que pudiese incurrir su socio comercial. Además de modificar sus políticas macroeconómicas también apoyó a sus empresarios e inversionistas para que el cambio fuese beneficioso.

Como resultado se obtuvo para el año 2010 un incremento de la inversión y un incremento de productividad en las Pymes generando un crecimiento nacional del empleo formal del 1% (MINTRA. Encuesta Nacional de Variación Mensual del Empleo).

Según el estudio de Tatsuya Shimizu (2004), Las empresas familiares peruanas presentaron un auge antes de los años 90, ya que contaban con el apoyo total del gobierno, las medidas proteccionistas del estado eran mucho mayores, imposibilitando el ingreso de empresas y productos extranjeros.

Una vez liberada la economía en el Perú, obligaron a las Pymes familiares a cambiar para adaptarse a un nuevo ambiente económico, mientras unas no pudieron enfrentarse a un mercado más competitivo, otras lograron sobrevivir e incluso expandirse. A su vez, también se crearon nuevas empresas familiares encaminadas a la exportación.

De acuerdo a las experiencias exitosas de 3 empresas familiares en el Perú, Shimizu nos muestra los pasos que siguieron los negocios:

- Primera etapa: comercialización interna (etapa que se caracterizó por capital limitado).
- Segunda etapa: industrialización de las empresas, convirtiendo su producción artesanal y limitada en una producción a escala (esto hizo que las empresas familiares comenzaran a importar insumos).
- Tercera etapa: Una vez abiertos a los principales mercados mundiales, comienzan las alianzas estratégicas y exportaciones.

Durante las primeras 2 etapas, las familias contaron con el dominio y control total de las empresas. Para la tercera fase necesitaron ceder un poco el control mediante la venta de acciones, obteniendo a cambio ayuda financiera, humana y técnica.

Al igual a los estudios gubernamentales, las experiencias de estas grandes empresas familiares de hoy día, muestran que una Pymes familiar necesita ayuda en muchos sectores para lograr sobrevivir y expandirse en los mercados globales. Estas expansiones no se dan a corto plazo, además, se debe mencionar que lo que más costará será

ceder un poco de control de las empresas, pero la información y el incremento de activos y ganancias siempre será mucho mayor al que se podría obtener por cuenta propia.

En conclusión, respecto al TLC Perú-EEU y las Pymes familiares, podemos decir que: se mejoró la gestión macroeconómica peruana, las empresas pequeñas (10-50 empleados) disminuyeron en 1.1% (periodo 2008-2009), las empresas conformadas por más de 50 empleados crecieron en un 1%. Incrementando así el empleo formal. (Encuesta Nacional de Variación Mensual del Empleo, 2009).

Las exportaciones y las importaciones también tuvieron un incremento, al igual que el gasto público y los precios de la canasta básica disminuyeron. (Trademap)

Como variables distintivas podemos observar que el Gobierno estaba consciente que la estrategia de internacionalización de las Pymes sería complicado, por tal le da un gran énfasis a las franquicias, donde promueve la inversión privada y disminuye el riesgo de los empresarios nacionales.

Además otras variables a la que le apostaron fueron: tecnología, innovación, emprendimiento y a la facilitación de trámites administrativos.

Cabe denotar, que Perú tomo como referencia las acciones realizadas por el gobierno Chileno, el cual ha obtenido buenos resultados de crecimiento y gestión macroeconómica como se menciona más adelante.

## **2.2 Empresas Familiares Chilenas**

De acuerdo a datos del CIA Worldfactbook (mayo 2012), La República de Chile es un país suramericano conformado por una población estimada de 17, 067, 369 de personas. A nivel económico Chile ha incrementado su comercio en el extranjero gracias a una gran cantidad de convenios bilaterales (59 en total) adoptados. Además, cuenta con una gran reputación de sus instituciones financieras y sus reformulaciones en política económica. Su PIB estimado para el año 2011 fue de USD243 Billones, siendo el sector económico más fuerte el de prestación de servicios, siguiendo el sector industrial.

A partir del año 2009 la economía Chilena obtuvo un crecimiento anual del 5% y continúa creciendo, a pesar de las constantes catástrofes naturales ocurridas desde el 2010.

Podría decirse que el despegue de la economía chilena fue debido a la liberalización de mercados, principalmente con uno de sus principales socios comerciales, Estados Unidos.

El acuerdo bilateral con Estados Unidos (TLC US-Chile) con cobertura para bienes y servicios, fue firmado el 6 de junio de 2003, entrando en vigencia el 1 de enero de 2004. Siendo los sectores más beneficiados con este acuerdo el agrícola, el minero y el sector lácteo.

En el área de negocios familiares, Jon I Martínez (2003) menciona que el mercado Chileno está constituido principalmente por Pymes familiares, estimando un porcentaje del 80%. Aún así, el auge de las empresas familiares es reciente, gracias al constante crecimiento del PIB a partir del año 2003 cuando se abrieron las puertas a los mercados mundiales y las medidas macroeconómicas adoptadas una década atrás.

El estudio destaca la relación que presentan las empresas Chilenas respecto a las estrategias de gestión empresarial y las políticas económicas aplicadas, en comparación con otros negocios que no son familiares o a sucursales extranjeras. Los resultados desplegados demuestran que mientras en ventas las empresas familiares obtienen USD10 millones, las empresas no familiares

se destacan por ventas anuales de USD24 millones y las sucursales extranjeras obtienen ventas de USD41 millones.

Al obtener un menor nivel de ventas, tanto las empresas familiares como las no familiares conceden políticas de compensación más limitadas al igual que salarios, en comparación con las empresas extranjeras. Este dato nos muestra uno de los beneficios que sostienen a empresas extranjeras, a pesar que sus productos tengan un precio de adquisición mayor.

Como se mencionaba con anterioridad en cuanto a gestión administrativa, también las empresas familiares chilenas presentan un nivel de profesionalismo menor en comparación a otras compañías, donde los puestos gerenciales son otorgados por lazo de consanguinidad en lugar de preparación académica.

Si bien la economía chilena se ha fortalecido por el incremento de estas inversiones privadas familiares, también se debe mencionar que las empresas necesitan modificar sus prácticas de gobierno y manejo institucional, ya que todavía reciben una cantidad mínima de ganancia en comparación a empresas no familiares y sucursales extranjeras.

Se estima que una de las economías emergentes más representativas en Latinoamérica es Chile debido a su gran estabilidad y seguridad a la inversión privada, donde la inflación constante y las políticas proteccionistas solo forman parte de un pasado ya enterrado.

De acuerdo a datos de El Instituto Chileno de la empresa familiar, durante el año 2009, las Pymes Familiares aportaron el 15% del PIB del país, y cubrían el 80% de empleo a nivel nacional. Estimaban una cantidad de 595,200 empresas aproximadamente, teniendo así, una cobertura del 80% de las Pymes a nivel nacional.

Estas Pymes familiares surgieron en mayor medida, cuando el país pudo estabilizar las constantes fluctuaciones monetarias que había ido sufriendo de manera frecuente. Las empresas con capital familiar comenzaron a surgir con el objeto de incrementar las arcas familiares y poder brindar estabilidad a las futuras generaciones, tal cual lo expresaba González (2004), la búsqueda de la riqueza surge con la búsqueda de la consecución de los deseos de la vida, los

cuales no siempre son materiales, pero se requieren de la misma riqueza para lograrlos, principalmente hoy día con la corriente capitalista.

Un artículo reciente (anon. 2011) afirmaba que el gobierno chileno a partir de los años 70 comenzó a reestructurar sus políticas macroeconómicas. Entre los cambios que se tuvieron fueron: la eliminación del control de precios, devaluación cambiaria, control de salarios, reducción del gasto público y aranceles. Estas primeras reformas contribuyeron negativamente en la economía provocando el cierre de varias Pymes familiares que trabajaban en diferentes áreas. Para esta época Chile tenía un modelo de crecimiento hacia dentro donde se regían por la sustitución de las importaciones.

Al estudiar el estado de la economía chilena de la época, a mediados de los años 80 se vuelven a realizar reformas. Estas nuevas reformas incluían: regulaciones en las tasas de interés, salario mínimo, tarifas públicas, eliminación de las medidas proteccionistas, abolición del modelo de sustitución de importaciones y una nueva devaluación de la moneda Chilena. Para esta fecha se crearon reformas económicas con el fin de ingresar a Chile en los mercados mundiales, abriendo sus puertas así a la economía mundial.

Una vez fortalecida la economía nacional, se comienza a aplicar un modelo basado en las exportaciones que de manera inicial tuvo que enfrentar obstáculos como la crisis asiática (1998), la cual hizo que las tasas de crecimiento económico de Chile bajaran y las tasas de endeudamiento de las Pymes aumentaran en grandes medidas.

Cabe resaltar, que al igual que otros países latinoamericanos las empresas familiares dependiendo de su tamaño se incluían dentro de los programas de micros, pequeñas y medianas empresas, esto debido a la informalidad del sector y la poca inversión en investigación del tema. Razón por la cual da una leve idea del sector, a través de la información basada en las Pymes y considerando que dentro de este segmento 2/3 del mismo está constituido con capital y control familiar.

**Tabla N.3: Programas de apoyo a las Pymes Chilenas**

Área	Programa ó Estrategia	Observaciones
<b>Financiamiento</b>	Programas de Crédito (1991)	Podía prestarse hasta 5 millones de dólares por empresa para la inversión de maquinaria e instalaciones.
	Programas de Cuasi-capital (1997)	Incluyen los fondos de inversión para el desarrollo de empresas (FIDES), para Pymes que tengan un alto valor agregado en producción o alta tecnología.
<b>Asistencia Técnica</b>	Fondos de Asistencia Técnica, Fat (1993)	Ayuda a las Pymes en cuanto a gestión e implementación de nuevas tecnologías. Además dan apoyo en creación de productos y análisis de mercados entre otros.
<b>Innovación Tecnológica</b>	Fondo Nacional de Desarrollo Tecnológico y Productivo (FONTEC), (2005)	Financia proyectos de investigación y desarrollo tecnológico.
	Centros de Transferencia Tecnológica.	Subvenciona los procesos asociativos entre empresas de sectores relacionados para la modernización de las tecnologías.

<b>Actividades de capacitación (1976)</b>	Servicio Nacional de Capacitación. Franquicia Tributaria.	Permite a las empresas utilizar el 1% de las remuneraciones anuales en programas de capacitación para sus empleados.
	Fondo Nacional de Capacitación (FONCAP)	Tiene recursos para ser destinados a la capacitación empresarial.
<b>Fomento a las Exportaciones</b>	Programa de apoyo a la gestión de empresas exportadoras (Premex) (1998).	Fomenta las exportaciones de las Pymes chilenas manufactureras y de software.
<b>Políticas macroeconómicas</b>	Eliminación de subsidios	Esto hizo que la inversión privada fuese más llamativa, así como también se mostró al mundo la liberalización del mercado chileno.
	Reducción de aranceles	
	Política comercial lateral (regionalismo aditivo)	Firma de acuerdos comerciales con diferentes países tanto de la zona como fuera de ella.
	Protección de los sectores vulnerables.	La eliminación de aranceles de importación para los sectores agrícolas fue mínima en comparación a la

		reducción de aranceles de los sectores más tecnificados.
	Programas de mejoramiento de infraestructura.	de Se invirtió en infraestructura como ser carreteras y puertos.
	Incrementos en presupuesto de seguridad social.	en Se incrementó desde la década de los 90's el presupuesto en salud, educación, casa y alimentación.

*Fuente: Elaboración propia*

Como resultado del acuerdo comercial con los Estados Unidos desde el año 2008 se observan incrementos en las importaciones Chilenas provenientes de su principal socio comercial ([Ver anexos N-2 Balanza Comercial Chile-Estados Unidos, periodo 2003-2011](#)).

En cuanto a las exportaciones a pesar que el mercado Chileno se encuentra constituido principalmente por Pymes familiares, solo el 4% de la producción de estas es dirigido al mercado estadounidense, ya que por sus limitaciones en producción, capital y gestión administrativa hace que no puedan desarrollar una estrategia de internacionalización de manera directa. Buscar otras vías de exportación requiere siempre de experiencia, conocimiento, más riesgo y más inversión.

Las Pymes Chilenas también se incrementaron en un 2%, según el estudio "Entry and exit of firms in Chile", durante el periodo 1998-2006, asimismo, se incrementaron las ventas en un 2.6% en las pequeñas empresas y un 3.4% en las empresas medianas.

Como podrá observarse las empresas familiares de mayor tamaño son las que lograron incrementar más su porcentaje en ventas, puede decirse, que esto se debió a que contaban con más capacidad productiva y facilidad en cuanto adquisición de tecnologías.

Al liberar la económica Chilena a través de los acuerdos comerciales el gobierno implementó estrategias óptimas para obtener un crecimiento, que si bien no es gigantesco, ha sido significativo para el país latinoamericano.

El factor de apoyo para las Pymes Familiares Chilenas ha consistido en la efectiva participación del gobierno en asuntos de negociaciones internacionales enfocándose en una estabilidad política, económica e institucional.

Tal cual lo explica la teoría evolutiva (1982), Chile tomó como base de su éxito el aprendizaje corporativo, análisis de estrategias mediante la investigación y el desarrollo, apoyó la gestión de estructura organizacional comenzando por las entidades públicas y creó planes para incrementar las capacidades de sus miembros.

Como se mencionaba, la capacidad exportadora de las Pymes Chilenas hacia los mercados estadounidenses en el año 2008 es de un 4%, lo cual hizo que no se esperara un gran incremento en exportaciones, sin embargo, si se esperaba el incremento de competencia en los mercados internos.

Los principales productos exportados hacia los mercados estadounidenses por parte de las Pymes fueron: alimentos, productos de madera, productos químicos y de caucho, productos metálicos y envíos agrícolas. Como puede observarse eran productos muy bajos en industrialización, además, se presentaba más fuerte el obstáculo de las normas y certificaciones sanitarias, si se iba a competir a nivel nacional e internacional, se requería de las herramientas necesarias.

A simple vista se puede deducir, que Chile apostó al éxito de las siguientes variables: efectividad de la gestión macroeconómica, reducción de corrupción en instituciones públicas, innovación tecnológica, adopción de producciones a escala (industrialización), incremento de la investigación y el desarrollo, fortalecimiento de su bases educativas con el fin de generarse ventajas comparativas.

Si bien no cuentan con un gran territorio o con los recursos naturales más favorables, han sabido utilizar muy bien lo que tienen. Tal cual lo mencionaba David Ricardo con su teoría de ventaja comparativa (1817), en la cual dos

países crean lazos comerciales donde ambos exportan e importan productos fabricados, con los que no cuentan con una ventaja absoluta, pero si sostienen una ventaja relativa que hace que la producción sea a un menor coste y a su vez que se vaya generando la especialización productiva.

### **2.3 Otros Estudios Empíricos respecto al TLC con Los Estados Unidos.**

De Acuerdo a la Agencia de Inteligencia CIA World Factbook (Junio 2012), Los Estados Unidos es un país que se ha logrado consolidar como la principal potencia económica mundial gracias a sus altas tasas de crecimiento, una distribución del gasto efectivo, políticas macroeconómicas pertinentes y su constante desarrollo industrial y tecnológico. Este país se constituye por una población de 313, 847, 465 habitantes (est. 2012). Caracterizado además por su tradición democrática y su fuerte economía, cuenta con un PIB de 15.04 trillones de dólares norteamericanos (est.2011), siendo sus principales sectores los de servicios e industria. Su tasa de inflación fue de 3% para el año 2011.

Gracias a su extensa población, los Estados Unidos es uno de los países más importadores del mundo, principalmente necesita abastecerse de insumos, bienes de capital, productos agrícolas y bienes de consumo para poder abastecer su gran demanda dentro de los mercados locales. Dentro de los principales socios comerciales de estados unidos para la importación de los productos se encuentra Canadá, China, Alemania, Japón y México.

Así mismo, el país también exporta en grandes cantidades bienes industriales con mayor valor agregado, bienes de capital y bienes de consumo, siendo sus principales lugares de destino Canadá, China, México y Japón.

Como podrá observarse, Estados Unidos es uno de los principales países que adoptó un sistema de crecimiento hacia afuera, donde se beneficiaba por la liberalización de los mercados. De acuerdo a *the office of United States Trade Representative (junio 2012)*, para los Estados Unidos, los acuerdos comerciales crean oportunidades contribuyendo al crecimiento económico de las naciones involucradas.

Actualmente Estados Unidos cuenta con 17 acuerdos comerciales, en su mayoría bilaterales. Estos acuerdos contribuyen a la economía estadounidense gracias a la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias. Aun así este acuerdo no abarca a grandes mercados, la mayoría de los países latinoamericanos cuentan con ingresos, importaciones y consumo mínimo en comparación a las grandes economías de China, Alemania, Canadá u otros.

Entre otros beneficios que obtiene el mercado norteamericano con los tratados de libre comercio con Latinoamérica está el fortalecimiento de los vínculos de amistad, diplomacia y la satisfacción de ventas por su gran capacidad productiva, expandiéndose de este modo los mercados meta y el comercio entre naciones.

Hoy día, los países latinoamericanos son los que más han presentado crecimiento económico, a pesar de las crisis económicas acontecidas en la última década. Esto hace que tanto Perú como Chile sean mercados emergentes llamativos para los productores estadounidenses. Podría decirse que además de la estabilidad a la inversión que ofrecen estos nuevos mercados emergentes, también ofrecen una nueva gama de consumidores dispuestos a pagar por nuevas tecnologías y productos o servicios más industrializados, es innegable que uno de los apoyos que ha obtenido la economía estadounidense durante sus más constantes y duras crisis financieras, han sido la entrada a estas nuevas economías.

También se fortalecen las producciones a escala, la especialización y la aplicación de políticas macroeconómicas.

En resumen podemos decir, que a pesar de ser la principal economía mundial, Estados Unidos ha comprendido que un crecimiento hacia dentro en la cual se aplican medidas proteccionistas y modelos de sustitución de las importaciones no traerán resultados de crecimiento, y que a pesar de que los países latinoamericanos como Chile y Perú son muy pequeños, la asociación con ellos tendrán beneficios económicos e institucionales.

Asimismo podemos decir que en el caso estadounidense se aplica muy bien el Modelo Heckscher-Ohlin (1933), donde el gobierno cuenta con mucha

escasez de productos como ser bienes de primera necesidad y para poder abastecer toda la demanda requiere de la participación de otros países dentro de sus mercados. Es muy común entonces, que Estados Unidos compre productos agroindustriales y que sus contrapartes latinoamericanas importen productos tecnológicos e industrializados como ser maquinaria y equipo.

Desde este punto de vista, vemos, que no solo se trata de estrechar lazos de hermandad entre naciones, o de expandir los puntos de venta, al hablar de un TLC con los Estados Unidos, también hacemos referencia a la satisfacción de las ilimitadas necesidades con las que cuenta uno de los países más importadores del mundo.

## CAPITULO III

### CONTEXTO CONCEPTUAL

#### **3.1 TLC Colombia-Estados Unidos**

Colombia se conforma de una población aproximada de 45 millones de personas aproximadamente de acuerdo a datos del CIA World Factbook (julio 2012). Cuenta con una tasa de crecimiento del PIB de un 5.7% anual y un índice de 3.7% en inflación, ambos datos desplegados a finales del año 2011.

En cuanto a su fuerza laboral podemos decir que su principal sector es el de servicios, siguiendo el sector agrícola.

Hablando de exportaciones, la economía colombiana depende mucho del petróleo, es de los principales países suramericanos exportadores de productos petroleros. En cuanto a exportaciones de productos los principales son café, bananas, flores, frutas tropicales, tabaco, arroz, caña de azúcar, textiles, aceites, químicos, esmeraldas y oro.

Dentro de las importaciones colombianas se tiene: equipo industriales, bienes de consumo, químicos, electricidad, otros. Para ambos, tanto para las exportaciones como para las importaciones, su principal socio comercial es Estados Unidos.

Hace años, al igual que Perú, Ecuador y Bolivia, Colombia también se suscribió al acuerdo unilateral ofrecido por los Estados Unidos ATPDEA, con el objeto de disminuir el cultivo de la hoja de coca, disminuir el narcotráfico y a su vez, crear más fuentes de empleo e inversión.

Pese a que el ATPDEA facilitaba las exportaciones de determinados productos hacia los Estados Unidos, la balanza comercial Colombiana se mostraba un tanto estancada, lo que sí puede decirse, de acorde, a datos expuestos por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, es que se pudo aprovechar apenas el 48% del alcance del ATPDEA. ([Ver Anexo N.3 Balanza comercial Colombia – Estados Unidos, periodo 2008-2011](#)).

Como ya se había mencionado, el ATPDEA se caracterizaba por ofrecer preferencias arancelarias de determinados productos y cantidades exportadas hacia los Estados Unidos, así mismo, este tenía fecha de culminación y muchas limitaciones.

El TLC Colombia - Estados Unidos suscrito en octubre de 2011, es un acuerdo comercial que involucra los temas de: acceso a mercados de productos industriales y agrícolas; propiedad intelectual; régimen de la inversión; compras del Estado; solución de controversias; competencia; comercio electrónico; servicios; ambiental y laboral. (Ver anexo N.4: Resumen Temático Acuerdo final TLC Colombia- Estados Unidos).

Con el TLC acordado con los Estados Unidos, el Gobierno Colombiano busca atraer más inversión extranjera, incrementar las exportaciones, generar más fuentes de empleo y tener acceso a productos que anteriormente no eran tan accesibles debido a los altos costos de importación.

Como puede verse en los anexos, los principales temas negociados fueron:

- Acceso de mercados: Agricultura, servicios, industria, inversión, compras públicas, otros temas de acceso a mercados.
- Temas Transversales: propiedad intelectual, política de competencia, asuntos laborales, asuntos ambientales.
- Aspectos Institucionales del tratado.

El sector servicios, es el que más se protegió durante las negociaciones, esto a causa que es el sector dominante de la economía colombiana.

A nivel de expectativas, el gobierno Colombiano se siente positivo y esperanzador, ya que se han comenzado a preparar a la economía desde hace 5 años, con la esperanza de liberalizar sus mercados y con ello obtener un crecimiento hacia afuera.

El gobierno Colombiano augura un incremento económico de un punto adicional por año, simultáneamente, espera reducir 2 puntos en la tasa de desempleo.

El sector privado, por el contrario, guarda sus recelos en el tema, por un lado ya han tenido las experiencias del ATPDEA, pero por otro, siente que la competencia que ganaran con el mismo será voraz, aparte, observan las experiencias de los diferentes países latinoamericanos que han suscrito acuerdos con los Estados Unidos y no han presentado resultados tan favorecedores, que si bien han incrementado sus exportaciones e inversión, las importaciones han tenido un incremento mucho mayor.

### **3.2 Empresas Familiares Colombianas.**

Al igual que la mayoría de países, Colombia también está constituida principalmente por empresas con capital y control familiar.

De acuerdo a datos expedidos por la Intendencia de Sociedades en el año 2005, hacen mención que de 19,109 empresas constituidas formalmente, 13,277 eran empresas familiares (69% de las empresas colombianas).

Las empresas familiares en su mayoría están concentradas en pequeñas empresas y su principal escenario de actuación es el área comercial. Otro dato importante de mencionar, es que las empresas familiares aunque se caracterizan por ser mayoría, en Colombia al igual que en Chile siguen percibiendo menos utilidades en comparación a las empresas no familiares. Esto se debe a que sus productos tienen un menor valor agregado, su gestión administrativa es muy débil y el presupuesto de salarios es mucho mayor debido a que contratan a más personas de las que deberían.

Según un estudio del Programa de Mejoramiento de las condiciones de entorno empresarial (Fundes Colombia), realizado respecto a las PYMES colombianas en el año 2003, los principales obstáculos que éstas presentan son:

- Acceso al financiamiento
- Sistema tributario
- Acceso al mercado interno
- Apoyo del estado
- Orden público

- Acceso a mercados externos
- Infraestructura
- Seguridad social

Colombia, al igual que otros países latinoamericanos presenta muchas limitaciones para el sector empresarial. Que los empresarios no perciban el apoyo gubernamental es un mal muy común que generalmente es causado por la poca comunicación que existe entre los sectores en los que se desenvuelven. Entre las deficiencias que detectan en el sector gubernamental están el número de trámites y burocracia, deficientes mecanismos de apoyo y la descoordinación institucional.

En cuanto al sistema tributario, orden público e infraestructura definitivamente son medidas que deben tomarse en cuenta si se quiere lograr una economía más competitiva tanto en los mercados nacionales como en los extranjeros.

Hablando del acceso a mercados nacionales, esto dependerá de la gestión y las estrategias que aplique cada emprendedor, para ello se deben preparar bien, innovar y crear valor agregado tanto en productos como en servicios.

A nivel de exportaciones, las Pymes hasta hoy día no se deciden a exportar (el porcentaje de exportaciones de Pymes fue de 13% del total exportado por Colombia, año 2002), esto se debe a que el sector no considera a las exportaciones como oportunidades de negocios, por el contrario lo ven como un camino lleno de obstáculos.

Los empresarios de Pymes observan a la exportación como un trámite tedioso en lugar de una oportunidad, el gobierno Colombiano tiene el reto no sólo de abrir sus mercados nacionales y mejorar sus políticas administrativas y macroeconómicas para exportar, también debe elaborar una estrategia publicitaria más agresiva, para animar, apoyar y facilitar la gestión de las exportaciones.

De lo contrario el TLC podría implicar únicamente un acuerdo que promueve la inversión extranjera y la entrada de nuevos competidores a los mercados nacionales, acción que afectaría en gran medida uno de los principales sectores: las Pymes Familiares.

Se debe mencionar además, que la legislación colombiana no hace distinción entre las Pymes y las empresas familiares, por tal, las negociaciones del TLC únicamente involucraron prebendas y programas de apoyo de manera general entre el sector Pymes.

Al ser las Pymes el sector de mayor expansión y a su vez el más vulnerable, se tomaron varias medidas de preparación ante la liberalización de los mercados. Entre estas medidas estaban: programas de fomento y fortalecimiento a las Pymes (FOMIPYMES); mayor inversión en Desarrollo e investigación (COLCIENCIAS y SENA); programas de fomento al microcrédito; modificaciones a la ley de contratación de la administración pública, con la finalidad de agilizar los procesos de adquisiciones estatales; Promoción de la subcontratación industrial; promoción de alianzas estratégicas y encadenamientos productivos; mejoras a la infraestructura del país; y fomento a la innovación.

Colombia apuesta por las variables tecnológicas, innovadoras y capacidad productiva de sus empresas, más allá de realizar grandes cambios en políticas macroeconómicas con subvenciones, aranceles u otras medidas, decidió invertir en investigación, desarrollo y nuevas tecnologías.

## CAPITULO IV

### FORMULACIÓN DE VARIABLES E HIPÓTESIS

#### **4.1 Variables**

El presente estudio contiene las experiencias de las Pymes Familiares Peruanas y Chilenas frente a la suscripción del TLC con los Estados Unidos. Valiéndose de sus experiencias empresariales y el apoyo gubernamental se ha logrado detectar grosso modo sus variables representativas.

Tanto Chile como Perú han tratado a partir de la liberalización de los mercados con la principal economía mundial (Estados Unidos), de generar su propio nicho de mercado, de crear un producto que los distinga y en el cual tenga una verdadera ventaja comparativa. Por tal, la primera variable es la de innovación tecnológica, factor permanente dentro de las estrategias gubernamentales de ambos países.

**V1:** La variable de innovación tecnológica se refiere a nuevos aplicativos tecnológicos dentro de los procesos productivos y de gestión, que propician el incremento competitivo de las empresas que la utilizan. La manera de cuantificar dicha hipótesis puede ser mediante registro de patentes de nuevos productos, adquisición de tecnologías y la investigación y desarrollo (I+D) de las Pymes familiares.

Chile por otro lado, se valió también de la *gestión gubernamental* con el objeto de mejorar las políticas macro y micro económicas, disminuir la corrupción y el gasto público. Tal cual lo dice Douglas North en su teoría institucional (1990), la intervención del estado es vital para generar el desarrollo del comercio de una nación, más aún, cuando el mercado es imperfecto. Como segunda variable tenemos entonces la gestión gubernamental.

**V2:** Gestión gubernamental es la manera en la que el gobierno administra las finanzas, ingresos y egresos nacionales. Su correcto funcionamiento puede ser medido a través de los datos: inflación, fluctuaciones en los tipos de cambio, tasas de interés y las calificaciones del crédito entre otros.

Y finalmente, se debe de querer tener una estrategia de internacionalización de mercados, para poder exportar, si no se tiene el factor motivacional de emprender en mercados extranjeros no existiría convenio alguno, que conciba que el país genere una cultura exportadora, como tercer variable propongo la motivación empresarial. Tanto Chile como Perú, contaban con un alto nivel de emprendimiento, su decisión exportadora no fue tan polémica, el reto fue visualizado como una gran oportunidad donde salían de un mercado muy limitado e ingresaban al mercado más competitivo.

**V3:** Motivación empresarial: se refiere a los principales razones que hacen que una persona decida crear empresas o llevar a cabo proyectos empresariales con diferentes niveles de riesgo. Esta variable puede ser medida mediante el porcentaje de incremento de la participación de las empresas en las exportaciones y/o importaciones y en el incremento de creación de empresas.

Se debe aclarar con estos factores, que el presente estudio dentro de sus alcances no busca definir si el TLC con los Estados Unidos hará que Colombia obtenga un desarrollo económico, por lo contrario pretende apoyar el entorno de las Pymes familiares para que creen estrategias de acción más efectivas, con el fin de apoyar al máximo las oportunidades de internacionalización que les puedan acontecer.

## **4.2 Hipótesis**

Como hipótesis que se intuye por las lecturas recopiladas en el marco teórico y la observación, se menciona:

**H<sub>1</sub>**= La motivación empresarial, la innovación tecnológica y la efectiva gestión gubernamental están directamente relacionadas con el éxito exportador de las Pymes Familiares.

Además de resaltar las medidas que han tomado los principales grupos de poder y el gobierno para promover las exportaciones colombianas, también se debe recalcar, que la capacidad productora y exportadora de las Pymes familiares colombianas ha sido mínima, por tal, se hace la siguiente hipótesis:

**H<sub>2</sub>**= El TLC Colombia – Estados Unidos no será el factor que propicie el incremento de las exportaciones provenientes de las Pymes Familiares Colombianas.

## CONCLUSIONES

Las Pymes Familiares son empresas que desde un inicio se han creado con el fin de generar mejores oportunidades de desarrollo para cada uno de sus miembros. Es tanto el ideal de las personas por forjarse un presente mejor, con trabajo fijo y bajo su propio mando, que las empresas con capital familiar parecen ser la única opción.

Mencionan que la diferencia entre un emprendedor y un empresario, es que el emprendedor crea empresas, proyectos y se caracteriza por ser más valiente y dinámico, por el otro lado el empresario es una persona que sigue lineamientos y políticas para sacar adelante la empresa. Desde este punto de vista, se puede observar claramente la situación de la empresa familiar, la cual cuenta con una organización administrativa y división de roles menores, en comparación a una empresa no familiar que cuenta con lineamientos, términos de referencia y organigrama específico.

A nivel latinoamericano, las empresas familiares no han tenido tanto auge a inicios de los años 80, debido a las grandes fluctuaciones en sus economías, caracterizadas por contar con democracias de gobierno débiles, políticas micro y macro económicas no tan apropiadas y poca motivación al emprendedor.

Colombia, por así decirlo, es hasta finales de los años 90 cuando se dispone a liberar su economía y a abrir sus puertas a los competidores extranjeros. Su cultura se caracteriza por ser muy nacionalista, donde hasta hace poco solo se consumía lo que se producía a nivel nacional. Desde los años 90 existió el fomento a la creación de empresas, principalmente de capital familiar pero es hasta ahora que se busca atraer la inversión extranjera, podríamos concluir entonces que una de las principales causas de suscribir un TLC con los Estados Unidos, es atraer este tipo de inversión con el objeto de obtener más divisas.

De acuerdo a lo observado con las experiencias obtenidas por Chile y Perú, los gobiernos en efecto obtuvieron más ingresos al suscribir TLC con los Estados Unidos, pero por otro lado también se incrementaron las importaciones en grandes medidas.

Esto se debió a que Perú y Chile no estaban listos industrialmente hablando, para exportar productos con mayor valor agregado. Por el contrario, quería utilizar al TLC para poder comprar tecnología, maquinaria y equipo más económico. Esta estrategia hizo que el volumen y valor de las importaciones ascendieran, superando a las exportaciones y volviendo deficitaria a la balanza comercial.

¿Dónde quedaron las Pymes familiares de Chile y Perú con el TLC? Las empresas familiares de mediano tamaño son las que más crecieron y las que más invirtieron en activos, estas empresas si tenían los medios y financiamientos para poder acceder a estas adquisiciones.

Las empresas de menor tamaño, muchas no pudieron con el cambio, ya sea por el incremento de competencia, productos con mayor calidad y menores precios. Las otras empresas pequeñas que subsistieron perdieron mercado. El éxito de las Pymes familiares latinoamericanas de menor tamaño se debe a su localización y la fidelidad de sus clientes, ya que son más accesibles para adaptarse a los requerimientos de los mismos. A nivel de financiamiento, como por lo general estas empresas suelen ser más informales en cuanto a administración y estructura (elaboración de balances contables y planes de negocios) es muy difícil que obtengan la financiación suficiente para poder tener acceso a créditos bancarios.

Cabe mencionar que a pesar de muchas empresas no subsistieron al cambio en Perú y Chile, la economía nacional mejoró mucho. Las empresas de mayor tamaño aumentaron en operaciones, brindando así mayores fuentes de empleo. Los países mejoraron sus gestiones macroeconómicas, se redujeron los índices de pobreza y la infraestructura también se vio mejorada.

Retomando el tema con Colombia, las empresas familiares se incluyeron dentro del sector Pymes, se espera que tengan más opciones de crecimiento para expandirse en mercados extranjeros. Se está poniendo más énfasis en el sector de servicios, el cual es el sector dominante de la economía colombiana.

De igual modo que Chile y Perú, Colombia busca poder ingresar a una economía con producciones escalas a través de la obtención vía TLC de tecnologías, maquinaria y equipo a un menor costo.

Colombia cuenta con una mayor capacidad productiva por sus recursos y extensión territorial, a diferencia de Chile y Perú, Colombia está conformada con una gran cantidad poblacional que se encuentra en edad de trabajar, por tal, podemos decir que cuenta con más recursos humanos. El factor de emprendimiento también es muy elevado, esto hace que la estimación en cuanto a la creación de empresas familiares no se visualice como un problema a futuro.

A nivel de preparación, las empresas colombianas no están preparadas del todo, por ejemplo, adoptarán las normas internacionales de contabilidad hasta el año 2014, haciendo que requieran de profesionales expertos contables, los cuales son costosos de contratar ya sea vía directa o outsourcing, puede verse como una limitación para los pequeños empresarios.

En contrapartida, el gobierno sabe muy bien que una Pyme familiar por sí sola, muy difícil podría lograr consolidarse en mercados extranjeros, más cuando los principales objetivos como regla son dominar el territorio nacional, por tal, el programa para la consolidación de bloques económicos en los cuales unen fuerza por sectores productivos, cuenta con mucho futuro para el éxito de la estrategia de internacionalización de las pequeñas empresas.

En resumen, puede decirse que Colombia tiene muchos puntos a favor para que el TLC con los Estados Unidos active más la economía. A nivel de Pymes familiares, se espera que sigan creciendo en creación y participación en exportaciones. Si Chile y Perú han obtenido la receta para el crecimiento, el panorama colombiano también se visualiza prometedor.

## LIMITACIONES DEL ESTUDIO

La investigación tuvo varias limitaciones entre las que podemos mencionar:

- Escases de datos estadísticos referentes a las Pymes familiares en Perú, Chile y Colombia.

La empresa familiar es un tema que hoy día no cuenta con mucha diferenciación a las Pymes no familiares en los países latinoamericanos, a diferencia de España y estados Unidos que cuentan con un nivel muy desarrollado de investigación dentro del ámbito, por tal, la principal limitación del estudio fue la adquisición de datos estadísticos e investigaciones cualitativas verídicas y oportunas en el sector Pyme Familiar.

La generalización de datos estadísticos en el sector Pyme sirve como guía del estudio, pero no es la base de datos ideal para formarse una idea más acertada respecto a los aportes y problemática de la Pyme familiar.

- El tiempo de elaboración del estudio fue corto.

Esta limitación hizo que el estudio no pudiese presentar una mayor variedad de herramientas investigativas y de recolección de datos.

Las herramientas y métodos utilizados son simples y por tal no se puede observar del todo el trasfondo de la problemática de las Pymes familiares y la estrategia de internacionalización.

- Abundante información sesgada del TLC con los Estados Unidos y los países de Chile, Perú y Colombia.

Otra limitación del proceso de investigación fue filtrar la información del TLC con los Estados Unidos entre los países latinoamericanos mencionados, esto se debió a la gran cantidad de información sesgada y la ausencia de información técnica en sitios oficiales.

## FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de investigación tutelado (TIT), busca dar un breve panorama a lo que será la investigación doctoral a realizar.

Entre las líneas de investigación futuras que se proponen, se encuentran:

- Mostrar la situación de las empresas familiares colombianas, sus experiencias con el TLC y las expectativas a futuro. Esto podrá llevarse a cabo mediante la elaboración de estudios de caso.
- Observar a mayor profundidad las políticas macroeconómicas colombianas que han decidido tomarse desde el día de hoy y evaluar su pertinencia y eficacia.
- Investigar respecto a la participación de las Pymes familiares exportadoras colombianas, el proceso que realizaron para conseguirlo y los principales obstáculos.

En fin, a nivel futuro se pretende elaborar el escenario que van a vivir las Pymes familiares colombianas con el TLC suscrito con los Estados Unidos. Observar qué medidas serán las idóneas para garantizar un mayor éxito empresarial.

## BIBLIOGRAFÍA

### Libro, revistas, estudios y otros documentos:

- Benavente José, Kulzer Cintia (2008): Creación y Destrucción de Empresas en Chile. Estudios de Economía. Vol. 35 – N.2, P.215-239.
- Bhagwati Jagdish, Anagariya Arvid and Srinivasan T. N. : *Lectures on International Trade*. 5.1 The Heckscher – Ohlin Model. P.53
- Bhagwati Jagdish, Panagariya Arvid, Srinivasan T. N.(1998): Lectures on International Trade. Second Edition. Massachusetts. Edit. Asco Trade Typesetting, LD.
- Casassas Jordi y otros autores (2005): El mundo desde 1848 hasta nuestros días, la construcción del presente. Barcelona. P. 145. Editorial Ariel, S.A.
- Cepal (2008): Política comercial de Chile y los TLC con Asia. Santiago de Chile.
- Cepal (2011): Panorama de la reinserción internacional de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile.
- Fernández Zulima, Nieto María de Jesús (2002): La Estrategia de Internacionalización de la Pequeña Empresa Familiar, Universidad Carlos III de Madrid.
- Fundes Internacional (2003): La realidad de la PYMES Colombiana, Desafío para el Desarrollo. Bogotá DC.
- Gariazzo Alicia (2004): Tratados de Libre Comercio y Desafíos Competitivos para Chile, la extensión de la ISO 9000. Serie Desarrollo Productivo. CEPAL. ISBN 92-1-3223-43-9, P.30-37.
- Jorge Rodríguez (2002): Crecimiento Económico en Chile, presente, pasado y futuro. Economía Chilena. Vol. 5 N.1, P.89-95.
- Sánchez Nieto, M.J. (2003): “Las PYMES Familiares en España ¿Qué nos dicen los datos?”. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa. Vol. 9, p.115-128.

- Shimizu Tatsuya (2004): Family Business in Perú: Survival and Expansion under the Liberalization. Discussion Paper N.7. Institute of Developing Economies.
- Stiglitz Joseph (2006): Cómo hacer que funcione la globalización. Editorial Taurus.
- Vázquez María de la Luz, Gómez Consuelo, Lugo Carolina (2004): Historia *Universal*. México. International Thomson Editores.
- Vázquez María de la Luz, Gómez Consuelo, Lugo Carolina (2004): Historia *Universal*. México. International Thomson Editores.
- Yamada Gustavo y Castro Juan Francisco (2010): La economía peruana en la última década: mejor desempeño y mayor resiliencia a las crisis. Documento de Discusión. Universidad del Pacífico. Centro de Investigación.

#### **Sitios web oficiales:**

- Banco Central de Chile (recuperado mayo 2012): Indicadores Macroeconómicos, primer trimestre del 2012. Santiago de Chile.
- CIA the World Factbook (recuperado julio 2012): South America, Colombia. [En línea]. Disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/co.html>
- CIA the World Factbook (recuperado junio 2012): North America, United States. [En línea]. Disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>
- CIA the World Factbook (recuperado mayo 2012): Perú [En línea]. Disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/pe.html>
- CIA World Factbook (recuperado mayo 2012): South America, Chile. Estados Unidos.

- CiPymes, EuroCHILE (2007): La PYMES en Cifras. Santiago de Chile. [En línea]. Disponible en: [http://www.innovamineria.cl/archivos/Caracterizacion\\_Pymes.pdf](http://www.innovamineria.cl/archivos/Caracterizacion_Pymes.pdf)
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2005): Resultado de la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga ATPDEA. [En Línea]. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/TPD/USA\\_ATPA/Studies/ResultadosATPDEA\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/USA_ATPA/Studies/ResultadosATPDEA_s.pdf)
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (recuperado Mayo 2012): Acuerdos de Promoción Comercial, Perú-Estados Unidos. Lima.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (recuperado Julio 2012): Tratados de Libre Comercio- Colombia. [En línea]. Disponible en: <https://www.mincomercio.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=747>
- Instituto Peruano de Economía (2011). Perspectivas de la Economía Peruana. Lima. [En línea]. Disponible en: <http://www.premiomype.pe/formulario/uploads/archivo/pdf/0451891001298915875.pdf>
- Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo (2009): Informe Estadístico Mensual. N.161. Perú.
- Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) y Programa de Estadísticas y Estudios Laborales (PEEL), (Agosto 2006): Boletín de Economía Laboral #34. Lima.
- Office of the United States Trade Representative (recuperado junio 2012): Benefits of trade. [En línea]. Disponible en: <http://www.ustr.gov/about-us/benefits-trade>
- Secretariator (recuperado mayo 2012): NAFTA. [En línea]. Disponible en: <http://www.nafta-sec-alena.org/sp/view.aspx>
- Sociedad del Comercio Exterior de Perú (recuperado mayo 2012). Estadística Comercial. Lima.

## Libros, revistas y demás documentos digitales

- Anónimo (2011): La empresa familiar en Chile [En línea]. Disponible en: [http://empresasyfamilias.blogspot.com/2011/01/capitulo-3-la-empresa-familiar-en-chile\\_8435.html](http://empresasyfamilias.blogspot.com/2011/01/capitulo-3-la-empresa-familiar-en-chile_8435.html)
- Bajo Oscar (1991): *Las Teorías del Comercio Internacional*. Barcelona. Antoni Bosch, Editor, S.A. [En línea]. Disponibil en : <http://books.google.com.co/books?id=99HyPYGM5EUC&pg=PA31&dq=teorias+neoclasicas+del+comercio+internacional&hl=es&sa=X&ei=euGzT6aWJcmUtwepmvDICA&ved=0CDkQ6AEwAA#v=onepage&q=teorias%20neoclasicas%20del%20comercio%20internacional&f=false>
- Cardona, Marleny; Zuluaga Francisco; Cano Carlos; Gómez Carolina: *Diferencias y Similitudes en las Teorías del Crecimiento Económico*. [http://books.google.com.co/books?id=u9N1UF\\_cclAC&pg=PT8&dq=teorias+de+crecimiento+económico+clásico&hl=es&sa=X&ei=DQGoT-zVMYecgQeq8sToAQ&ved=0CDAQ6AEwAA#v=on](http://books.google.com.co/books?id=u9N1UF_cclAC&pg=PT8&dq=teorias+de+crecimiento+económico+clásico&hl=es&sa=X&ei=DQGoT-zVMYecgQeq8sToAQ&ved=0CDAQ6AEwAA#v=on)
- Danies, Rodolfo (2006): *Sociedades de Familia en Colombia, año 2005*. Superintendencia de Sociedades, Grupo de estadística. [En línea]. Disponible en: <http://www.supersociedades.gov.co/imagenes/SOCIED.DE.FLIA1.html>
- Dávila Carlos: *Empresas y Empresarios de Colombia Siglo XIX y XX*. Colombia. Grupo Editorial Norma. [http://books.google.com.co/books?id=f5ZiSXvAm1EC&pg=PA37&dq=teoria+s+de+emprendimiento&hl=es&sa=X&ei=A0qsT8\\_pC8fXgQefwqGZBA&ved=0CFoQ6AEwBzqU#v=onep](http://books.google.com.co/books?id=f5ZiSXvAm1EC&pg=PA37&dq=teoria+s+de+emprendimiento&hl=es&sa=X&ei=A0qsT8_pC8fXgQefwqGZBA&ved=0CFoQ6AEwBzqU#v=onep)
- Díaz Casero J.C., Urbano Pulido D., Hernández Mogollón R. (2005): *Teoría Económica Institucional y Creación de Empresas*. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa. <http://www.aedem-virtual.com/articulos/iedee/v11/113209.pdf>
- García Echeverría, Santiago (1994): *Teoría Económica de la Empresa*. España. Ediciones Díaz de Santos S. A.

<http://books.google.com.co/books?id=4Quf0YnWVfYC&printsec=frontcover&dq=teoria+de+la+empresa&hl=es&sa=X&ei=AE2sT97vJJOq8ATAvpW2BA&sqj=2&ved=0CDYQ6AEwAA#v=one>

- Martínez, Jon I (2003): Family Business World. Family Business in Chile. [en línea]. Disponible en: <http://www.esec.cl/images/publicaciones/archivo/FamilyBusinessinChile.pdf>
- Mathews Juan Carlos (2009): Competitividad. Lima. Usaid/Perú/MYPE Competitiva. [En línea]. Disponible en: [http://www.uss.edu.pe/jovemp/pdf/LIBRO\\_COMPETITIVIDAD.pdf](http://www.uss.edu.pe/jovemp/pdf/LIBRO_COMPETITIVIDAD.pdf)
- Maynard Keynes, John (1943): *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. Fondo de Cultura Económica.
- Morón Eduardo, Bernedo María, Chávez Jorge, Cusato Antonio y Winkelried Diego (2005): Tratado de Libre Comercio con los EEUU: una oportunidad para crecer sostenidamente. [En línea]. Disponible en: <http://www.hacer.org/pdf/Moron00.pdf>
- Morón Eduardo: Evaluación del Impacto del TLC con EEUU en la Economía Peruana. [En línea]. Disponible en: [http://www.congreso.gob.pe/historico/cip/tlc/3\\_TR/3\\_2/03.pdf](http://www.congreso.gob.pe/historico/cip/tlc/3_TR/3_2/03.pdf)
- Olan Hutcheson James (April 16, 2007): The End of 1400 Year Old Business. Businessweek [En línea]. Disponible en: <http://books.google.com.co/books?id=niGxeKC3QwC&pg=PT331&dq=historia+delos+tratados+economicos+latinoamericanos&hl=es&sa=X&ei=J3K1TGcCnZqAfOgrn7Dw&ved=0CE8Q6AEwBTgK#v=one>
- Rosales V. Osvaldo (2003): Chile-US Free Trade Agreement: lessons and best practices. [En línea]. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/TPD/CHL\\_USA/Studies/lessons\\_e.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_USA/Studies/lessons_e.pdf)
- Torres Gaytán Ricardo (2005): Teoría del comercio Internacional. México. Siglo Veintiuno Editores. [En línea]. Disponible en: <http://books.google.com.co/books?id=vWAEfcJWwqwC&pg=PA147&dq=teoria+moderna+del+comercio+internacional&hl=es&sa=X&ei=Fxe0T5fBKYW88ASqntDpDw&ved=0CD0Q6AEwATgK#v=onepage&q=teo>

- Valda, Juan Carlos (2009): ¿Qué sabemos de las Empresas Familiares?, Portal Web Grandes PYMES [en línea]. Disponible en: <http://jcvalda.wordpress.com/2009/12/14/que-sabemos-de-las-empresas-familiares/>