

Artículo original de investigación

Análisis jurídico sobre la contribución de los instrumentos del derecho internacional privado a la gestión empresarial de las pymes en Colombia

Legal analysis of the contribution of private international law instruments to SME business management in Colombia

Néstor Enrique Amarís López¹

nestor.amaris@uniremington.edu.co / nestoramarislopez10@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0001-9444-8903>

Jorge Armando Muñoz-Ruiz¹

jorge.munoz@uniremington.edu.co / cpcjorgem@hotmail.com

<https://orcid.org/0000-0001-8905-1194>

Juan Carlos Cardona Acosta²

juan.cardona@pascualbravo.edu.co

<https://orcid.org/0000-0003-2928-3684>

Lina María Álvarez Oquendo³

lina.alvarez@uniminuto.edu.co

<https://orcid.org/0000-0002-5416-0697>

Danny Alexander Castro¹

danny.castro.2735@uniremington.edu.co

<https://orcid.org/0009-0009-6067-9186>

<https://doi.org/10.22209/amr.v4a10.2025>

elocation-id: eamr.v4a10.2025

Recibido: octubre de 2025

Aceptado: diciembre de 2025

CÓMO CITAR: Amaris, N., Muñoz-Ruiz, J., Álvarez, L. y Castro, D. (2025). Análisis jurídico sobre la contribución de los instrumentos del derecho internacional privado a la gestión empresarial de las pymes en Colombia. *Accounting and Management Research*, 4, eamr.v4a10.2025. <https://doi.org/10.22209/amr.v4a10.2025>

1 Corporación Universitaria Remington

2 Institución Universitaria Pascual Bravo

3 Corporación Universitaria Minuto de Dios

Resumen

La presente investigación tiene como propósito analizar el alcance de los instrumentos jurídicos como parte del derecho internacional privado en favor de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia. Se enmarca en estudios cualitativos, de tipo descriptivo-explicativo, con un diseño bibliográfico, no experimental y transaccional. Como técnica de recolección de datos se empleó la observación directa, el análisis documental y entrevistas semiestructuradas a expertos en temas de derecho comercial. Como técnica de análisis de información se utilizó la hermenéutica jurídica y la triangulación de fuentes de información. Los resultados obtenidos demuestran que los diversos instrumentos desarrollados como parte del diseño de políticas privadas cónsonas con los objetivos trazados por parte de los Estados, buscan coadyuvar en la generación de riqueza por parte de los particulares, permitiendo ampliar el alcance económico, social y político, representando un eje transversal en la calidad de vida para el país.

En este sentido, podemos observar que el Derecho Internacional Privado, mediante la figura de los acuerdos comerciales, busca que las micro empresas de manera estratégica puedan aprovechar las gestiones empresariales de las pymes en el sector real de Colombia, con el ánimo de fortalecer el músculo financiero de dicho sector, así como beneficiar al sector público mediante la generación de impuestos, tasas y contribuciones transversales para el Estado colombiano, debido a que para la generación de riqueza, es imperativo utilizar bienes y servicios desde las regiones, lo cual coadyuva a dinamizar la estructura nacional siempre que las diversas variables presentes en los acuerdos comerciales estén en sinergia para fortalecer la gestión empresarial de Colombia, haciendo uso de instrumentos como la suscripción de memorándum de entendimiento, acuerdos, convenios, entre otros, en aras de fortalecer.

Palabras clave: Acuerdos comerciales, derecho internacional privado, gestión empresarial, herramienta estratégica, pymes.

Abstract

This study examines the scope of legal instruments within the framework of Private International Law as mechanisms supporting small and medium-sized enterprises (SMEs) in Colombia. The research adopts a qualitative, descriptive–explanatory approach, based on a non-experimental, cross-sectional, and bibliographic design. Data were collected through direct observation, documentary analysis, and semi-structured interviews with experts in commercial law. Data analysis was conducted using legal hermeneutics and triangulation of information sources. The findings indicate that legal and institutional instruments developed through private policy initiatives, aligned with State objectives, are intended to foster wealth generation by private actors, thereby expanding economic, social, and political capacities and contributing to national development. Trade agreements, as instruments of Private International Law, enable microenterprises to strategically integrate with SMEs operating in Colombia's real sector, strengthening their financial capacity and enhancing business performance. Additionally, these mechanisms generate fiscal benefits for the State through taxes, fees, and contributions, while promoting regional economic integration. The study concludes that effective synergy among the variables embedded in trade agreements—implemented through memoranda of understanding, bilateral agreements, and international conventions—is essential to strengthening Colombia's business management framework.

Keywords: Private international law; trade agreements; SMEs; business management; strategic instruments.

Introducción

Las empresas a nivel global han tenido el desafío de replantearse ante la dinámica y evolución en la forma de comercializar bienes y servicios que demanda una población de consumo que trasciende a las fronteras físicas; éstas últimas se han visto permeadas por la aceleración de los diversos convenios internacionales suscritos entre los Estados, organismos internacionales o aquellos realizados como parte del intercambio comercial privado.

En este sentido, podemos observar que debido al vertiginoso incremento que experimentan las empresas en la escena global, éstas se han tenido que reinventar para aprovechar diversos mecanismos que les permita ser competitivas dentro del mercado específico donde desarrollan las actividades económicas; todo con la finalidad de trazar objetivos diferenciadores dentro de la competencia global, fruto de la implementación de estrategias consecuentes del aprovechamiento comercial de convenios arancelarios creados con la finalidad de facilitar la compra de bienes, así como las condiciones en las operaciones de servicios, que superan al contexto local; motivado también al desarrollo de las tecnologías de la información; apoyados bajo la figura de microelectrónica e informatización, las cuales se han marcado como un instrumento organizacional de gran valor para las pequeñas y medianas empresas, mediante el diseño sobre medidas de importaciones y exportaciones, apoyados en los datos que manejan los gremios empresariales en cuanto al manejo del intercambio comercial.

Por ello, se hace imperativo que desde el Estado colombiano, se trabaje de manera mancomunada sobre los desafíos que implica la competitividad comercial en materia de intercambios comerciales, observando entre ellos, las barreras arancelarias, la capacidad en materia de infraestructura, tecnología en materia de logística que permitan el manejo óptimo de volúmenes de mercancías en los niveles, aéreos, marítimos y terrestres, así como la adecuación de los sistemas informativos en función a los estándares internacionales, los cuales permiten establecer toda una trazabilidad que permita cuantificar las métricas oficiales (Estado) con las del sector privado, en aras de diseñar unas políticas consecuentes y concertadas entre ambas realidades del sector productivo, así como por parte del gobierno nacional, quienes crean las diversas condiciones de los mercados, a través de tratados, acuerdos o convenciones que permitan establecer las condiciones técnicas, jurídicas, económicas y sociales mediante acuerdos comerciales como los tratados de libre comercio (TLC), con el ánimo de viabilizar el intercambio comercial, que facilitan incrementar el flujo comercial para los diversos sectores empresariales, gracias a los incentivos arancelarios que coadyuvan a optimizar la generación de recursos económicos, producto del intercambio comercial apalancado en los acuerdos de carácter bilateral o multilateral, los cuales fortalecen los escenarios comerciales entre particulares y con el Estado, mediante instrumentos y políticas comerciales encaminadas a la sostenibilidad comercial como fuente generadora de desarrollo y riqueza.

Entonces, podemos observar, que en el contexto de las pequeñas y medianas empresas (pymes), son el sector catalizador del intercambio comercial entre particulares y con el Estado, debido al factor clave que representan dentro del esquema generador de desarrollo comercial e industrial, que, para el caso de Colombia de acuerdo con el informe del Centro de Estudios Económicos de Colombia (ANIF) 2021, el

cual representó un 99% de las empresas nacionales, generan un aproximado del 79% de empleo formal, así como contribuye según las estimaciones en el 40% del producto interno bruto, para el caso Latinoamericano se proyecta una estimación alrededor del 60% según proyecciones del Banco de Desarrollo para América Latina y del Caribe 2019. En ese orden de ideas, entonces tenemos que el sector de las pymes tiene un nivel de relevancia en las diversas economías presentes en la globalización del mercado, conllevando a constituirse en una representación del tejido corporativo de los países, que merecen una particular atención en el diseño y desarrollo de políticas consecuentes a facilitar las condiciones técnicas, jurídicas y económicas, para el intercambio comercial entre diversos sectores internos y externos de la escena global. Dado lo anterior, se presenta el siguiente artículo el cual como objetivo busca analizar diversas variables que representan un factor estratégico en la efectividad de las micro, pequeñas y medianas empresas del país, lo cual permite identificar debilidades y fortalezas en aras de coadyuvar a la construcción de políticas de Estado que repercutan en fortalecer la generación de riqueza.

Metodología

En la presente investigación, se hizo énfasis en analizar los objetivos presentes en los denominados acuerdos comerciales, tomando en cuenta la naturaleza de estos, espíritu, propósito, alcance, finalidad y factibilidad como herramienta estratégica en la generación de riqueza y valor agregado en gestión empresarial de las micro, pequeña, medianas y grandes empresas en Colombia, proporcionando herramientas prácticas, que van desde los acuerdos de carácter bilateral, los cuales tienen múltiples propósitos, por su parte también están los acuerdos multilaterales, los cuales buscan aportar beneficios más avanzados de forma estructural, partiendo desde el análisis previo, de las necesidades y requerimientos de las pymes, sobre la base del intercambio con propósito comerciales, por ello, el presente artículo se enmarca en los estudios de corte cualitativo, de tipo descriptivo – explicativo; con un diseño metodológico bibliográfico, no experimental y transaccional. Para la obtención de la información y respuesta al objetivo planteado, se utilizó como técnica de recolección de datos la observación directa, el análisis documental y la entrevistas a expertos. Como técnica de análisis de información se empleó la hermenéutica jurídica y la triangulación de fuentes de información. Para la aplicación del ejercicio de triangulación se utilizó la información obtenida en la ley, la doctrina y los acuerdos vigentes.

Por su parte, a criterio de Reyes & Carmona (2020) nos infiere sobre la capacidad de las investigaciones documentales para la comprensión ontológica del objeto de estudio, en cuanto a Roa et al (2022) señala como los gestores de referencias bibliográficas permiten construir un impacto en las investigaciones, de igual forma Vásquez & Ramos (2022) establecen desde el ciclo Deming un análisis en materia de la productividad organizacional, lo cual resulta pertinente para identificar diversas variables y/o factores presentes a tomar en cuenta para el diseño de políticas consecuente a obtener resultados organizacionales. En ese sentido, podemos observar que las investigaciones bibliográficas son herramientas que permiten la práctica por propender al análisis crítico sobre el desarrollo conceptual de libros, leyes, artículos, ensayos, entre otros aspectos, con el ánimo de obtener contextos sobre determinado concepto, el cual coadyuva en el proceso de aprehender de forma sistemática sobre el conocimiento y los contenidos

teóricos. La presente investigación, presenta un estudio cuidadoso, ordenando las descripciones e interpretaciones de los instrumentos y conocimiento publicado.

Asimismo, resulta importante mencionar que para obtener la percepción de informantes claves en el tema en estudio, se hizo necesario definir el siguiente perfil académico – profesional.

Tabla 1. Perfil académico – profesional de los informantes claves

Criterio	Descripción
Formación académica	• Abogados. • Especialista en Derecho Internacional Privado. • Especialista en Derecho Comercial o Empresarial.
Experiencia profesional	• Mínimo 5 años de experiencia en consultoría o asesoría en comercio internacional. • Implementación de normas o instrumentos del Derecho internacional privado en empresas o pymes
Conocimiento del contexto colombiano	• Experiencia sobre el marco jurídico nacional e internacional aplicable a empresas en Colombia, especialmente pymes.

Ahora bien, en cumplimiento del perfil definido, se seleccionaron un total de 5 expertos a los cuales se aplicó la entrevista semi estructurada y cuyos resultados se presentan en el contenido del presente manuscrito.

Retos y desafíos en la escena global para las grandes empresas y las pymes.

En el contexto internacional, podemos observar una serie de retos y desafíos, en ese orden de ideas, Quintero, J. (2018) nos infiere sobre diversos roles que ejercen unas funciones específicas dentro del espectro de las economías de los mercados actualmente, las cuales requieren de unas constantes evaluaciones que faciliten a una pequeña y mediana empresa, la posibilidad de abrirse camino hacia la competitividad comercial, gracias a políticas de intercambio comercial, que hagan posible romper con las tradicionales barreras proteccionistas, arancelarias y comerciales, que hacen aguas las posibilidades hacia el crecimiento comercial de las pequeñas y medianas empresas en el escenario global de las economías, tomando en cuenta para ello una variable que viene siendo un factor determinante en la economía actual como lo es la inmediatez.

Este factor está describiendo unos resultados corporativos favorables para quienes sepan brindar dentro de su esquema de servicios a los consumidores la rapidez de obtener o satisfacer la necesidad de consumo, pero dicha variable dentro del mercado no es nada fácil de gerenciar, estos si tomamos en cuenta las dinámicas actuales de los mercados por un lado y de los Estados que imponen unos régimen impositivos, arancelarios y proteccionistas a las economías locales, lo cual les imprime todo un desafío a las pymes, quienes tienen que evaluar de manera constantes donde están o donde se están generando las mejores condiciones para el aprovechamiento de los instrumentos jurídicos generados desde

Derecho Internacional Privado con el ánimo de dinamizar las economías entre particulares que hagan posible gerenciar los retos y desafíos de la escena global para las grandes empresas y en particular hacia las pymes.

Por su parte, Palacio y Soriano (1999) es de la opinión que las empresas deben obligatoriamente partir desde el plan de viabilidad, es decir, requieren de analizar los numerosos aspectos a desarrollar y organizar con la finalidad de hacerla sostenible al corto, mediano y largo plazo, en ese sentido, las denominadas pymes, están en un acelerado crecimiento, tomando en cuenta que estas representan en la globalidad las mayores generadoras de ingresos comerciales en las economías de los países, razón por la cual, se hace imperativo el crear o generar políticas de Estado que incentiven y fortalezcan la creación, coadyuvando con ello al fortalecimiento de la competitividad, así como a la presencia en el comercio internacional en igualdad de condiciones a las grandes multinacionales del entorno global, garantizando así, la presencia y permanencia en el mercado.

En cuanto a Palomo, M. (2006), tenemos entonces que concluye sobre el surgimiento de las pymes que las mismas han venido a entretejer un nuevo factor en cuanto a la balanza comercial, porque y a pesar de estar en desventaja ante las grandes empresas multinacional por el factor capital, las pymes vienen teniendo cierta relevancia debido al porcentaje que representan dentro del esquema de presencia en las diversas economías locales (países) y dentro del comercio internacional, este último, amplificando en los periodos recientes de las políticas contemporáneas, marcando con ellos la versatilidad que le caracteriza debido a los amplios sectores que convergen como parte desarrollo sustentable que le imprimen herramientas como la inteligencia artificial, creación de software, figuras como el comercio digital y electrónico, instrumentos disponibles al alcance de los clientelas en cualquier parte del contexto global.

El sector empresarial y las estrategias de los Estados.

En ese orden de ideas, podemos observar cómo el sector empresarial en conjunto con las estrategias de los Estados, juegan un rol relevante dentro de las estructuras exitosas para las micro, pequeña y mediana empresas en el contexto global, en ese sentido, se hace necesario acompañar estructuralmente con el diseño de políticas de Estados, que hagan factible el generar condiciones en materia competitividad desde lo local, fortaleciendo el andamiaje legal indispensable para llegar a la escena internacional, pero mediante una serie de instrumentos como acuerdos, convenios o tratados, que permitan suscribir herramienta con el ánimo hacia el fortalecimiento en materia de intercambio comercial, pero bajo la filosofía de generar unas condiciones que hagan posible la competitividad entre las pymes y grandes multinacionales, para ellos, se requiere entonces que desde el ordenamiento jurídico se deben establecer las políticas, así como la naturaleza, alcance y desarrollo que tendrán de cara a los mercados internacionales mediante el Derecho Internacional Privado, partiendo de la base legal colombiana que enmarca a las pymes de acuerdo a su clasificación mediante los activos y cuantía de trabajadores de acuerdo a lo preceptuado en la Ley 905 de 2004

Para el caso de Europa y EE:UU, podemos observar que en cuanto a las pymes, estas se van clasificando en función a la naturaleza en sus actividades económicas, por la razón que son concebidas para dar respuesta a determinados requerimientos de los sectores, no obstante, para Sánchez, A. y Bañón, A. (2005) quienes establecen que el rol clave en la ecuación hacia el éxito por parte de las micro, pequeña y mediana empresas está en demarcar las particularidades estructurales de cada una en función a los entornos donde despliegan la fuerza comercial que es el corazón o motor de las pymes, sin dejar de observar los propios ámbitos internos donde ellas se desarrollan empresarialmente, razón fundamental que juegan los análisis y las variables presentes en la configuración organizacional de cara a la generación de condiciones competitivas reales, tales como musculo financiero, manejo del factor tecnológico, así como en materia de innovación, capacidad para gerenciar la demanda en bienes y servicios, así como satisfacer los requerimientos de los clientes.

En ese orden de ideas, tenemos entonces que Laitón, S. y López, J. (2018) concluye en cuanto a los aspectos presentes para que los Estados propendan por el fortalecimiento de las micro, mediana y pequeña empresas, mediante el diseño de políticas de Estado consecuentes para hacerlas competitivas en el ámbito internacional, respondiendo mediante una solidez estructural de los capitales, los cuales serán factibles garantizando un respaldo financiero desde el sector público y privado, que coadyuve a generar confianza en los mercados globales, permitiendo así robustecer la planeación y gestión estratégica de las pymes en la balanza comercial del intercambio global, pero bajo el acompañamiento institucional del Estado, generando con ello condiciones equitativas en ese relacionamiento con las multinacionales, teniendo en cuenta que las pymes en grandes rasgos, presentan un símil comercial con las grandes corporaciones mercantiles

Las pymes en Colombia y la gestión estratégica.

Con la constitución de 1991, Colombia empezó un proceso sistemático tendiente desarrollar política consecuentes a establecer las bases en materia de competitividad con doble propósito, el primero de ellos estructurado mediante el Consejo Nacional de Políticas Económicas y Sociales (CONPES), para lo cual la Ley 152 de 1994, promulgó las bases, técnicas, procedimientos, así como los mecanismos tendientes a crear, aprobar, realizar seguimientos, controles y evaluaciones a las políticas públicas del Estado colombiano, permitiendo fortalecer las líneas de acción hacia el desarrollo sostenible del sector público y privado, el cual deriva del mandato del constituyente establecido en la Constitución Política de Colombia, en el artículo 342, capítulo 2° del título XII, el cual preceptúa sobre el sector en materia producción, la importancia estratégica para el país, así como los diversos factores presentes en la cadena de competitividad, los cuales deben ir alineados con los fines del Estado, coadyuvar en elevar los niveles de producción interna, generar las condiciones técnicas, jurídicas y económicas para fortalecer el intercambio comercial en el país, así como la generación de zonas industriales, tecnológicas, francas, entre otras, como parte de la misionalidad tendiente a fortalecer la inversión industrial y comercial del país.

Para Montoya, A. Montoya, I. y Castellanos, O. (2010) concluyen en cuanto al nivel de fortaleza que han experimentado las pymes con la promulgación de la Constitución del 91, pero por sobre todos los

aspectos, con la llegada del nuevo milenio, haciendo énfasis en la pasada década, la cual experimento un 50% de crecimiento en las exportaciones per cápita en el país, de acuerdo a los reportes de organismos nacionales como Confecámaras, quienes realizan un acompañamiento técnico para los agremiados en los que podemos observar micros, pequeñas y medianas empresas. También tenemos datos por parte del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (Dane), así como la Super Intendencia de Sociedades, quienes también realizan acompañamiento técnico y propende por el manejo corporativo lícito, facilitando al crecimiento reputacional de las Pymes en Colombia.

También dentro del esquema de articulación nacional, podemos observar a la Fundación en materia para el Desarrollo Sostenible de Colombia (Fundes Colombia), como parte estratégica de la denominada articulación con propósitos de incentivar el incremento industrial y comercial de la mano con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, mediante la dirección transcendental en cabeza del Consejo Nacional de Políticas Económicas y Social, quienes tienen una panorámica de 360 grados sobre el sector en particular, lo cual, los convierte en un actor estratégicos a los fines de fortalecer y cohesionar el diseño de políticas públicas del Estado cónsonas con el espíritu de coadyuvar a los diversos sectores involucrado en la generación de riqueza en el país, permitiendo así, poder generar las condiciones de transformaciones económicas y sociales del mediano y corto plazo, todo ello, gracias a los diversos tratados, acuerdos y convenios comerciales, los cuales, aportan para la nación, todo un nicho de mercado en la escena global de un aproximado de 1.500 millones de usuarios en materia de bienes y servicios el cual podemos observar en función a lo establecido en la Ley 1868 de 2017, mediante Informe en materia de Acuerdos Comerciales Vigentes y suscritos por la República de Colombia para el fortalecimiento, avances y consolidación de los acuerdos comerciales ratificados por el Estado.

Por su parte, tenemos que Ángel, M. y Pulido, D. (2010) nos infiere sobre la conclusión de que las pymes incorporan una participación significativa dentro del espectro económico en cuanto al sistema de producción nacional, lo cual representa un factor de gran valor en la esfera de interés para el desarrollo, razón por la cual, se hace imperativo el trabajar de manera mancomunada con los organismos públicos y privados, en aras de concertar en el diseño de políticas de Estado, donde cada una de las entidades tengan claridad absoluta del rol que desempeñan, los compromisos adquiridos y resultados a alcanzar dentro de la cuota de corresponsabilidad trazada como pymes en Colombia y el compromiso con una gestión estratégica que está perfectamente delimitada con todos los actores productivos del país como los son Confecámaras, quienes tienen una vinculación directa con sus agremiados, a quienes les facilitan el acompañamiento técnico en la misionalidad empresarial.

Otro actor relevante dentro del esquema de producción y desarrollo, lo observamos en la Asociación Nacional de Industriales (ANDI), la cual está estructurada para el acompañamiento de los agremiados hacia los objetivos fundamentales que están representados en la defensa que como función social cumplen las empresas colombianas, quienes también representan un rol estratégico en la generación de riqueza, la cual repercute en la finanzas del Estado, quién mediante obligaciones impositivas de impuestos, tasas y contribuciones, obtiene una fuente de ingresos económicos para los fines esenciales del gobierno, quien de manera sistémica, puede generar un impacto significativo en la transformación social sostenible del país, las cuales se pueden observar en la última década, dónde el sector empresarial

e industrial han generado el 40%, del producto interno bruto del país, lo que representa el 95% de la fuerza empresarial, jalonando a su vez, la generación del 79% en materia de empleo formal en Colombia, como se desprende del análisis al Decreto 815 de 2020 por parte del Gobierno Nacional, el cual entre otras funciones, tenía como misionalidad el proteger a la micro, pequeña y mediana empresas de lo que significó la coyuntura para la emisión del Decreto para atender las Emergencias Sanitarias del año 2020, observando que el país cuenta con 17 Acuerdos Comerciales, los cuales están suscritos entre 65 naciones que representan una población de usuarios aproximadamente de 1.500 millones.

Aportes teóricos derivados de la sistematización bibliográfica

Las ventajas a partir de los acuerdos comerciales como factor de competitividad.

Sin lugar a dudas, en las últimas décadas, la generación de riqueza han experimentado unos cambios sustanciales en las dinámicas y en las formas del intercambio comercial, no solo desde el sector privado, que por excelencia, es el factor que dinamiza las economías locales e internacionales, crenado y generando las ventajas competitivas propias de las organizaciones empresariales, ahora bien, por si solas las pymes, así como las grandes multinacionales que gracias al musculo financiero que puedan movilizar producto de las actividades económicas que desarrollan, tampoco podrían transcender y mantenerse en el mundo de la competitividad sin el acompañamiento de unas políticas de Estado, que permitan realizar el intercambio comercial entre particulares de diversos países, con la claridad y seguridad que brindan los acuerdos internacionales suscritos entre naciones de carácter bilateral y multilateral a los fines de propender por una hoja de ruta clara, segura y salvaguardando el capital financiero, logístico y humano presente en el intercambio comercial.

En este orden de ideas, tenemos a Pérez, J. (2019) quien nos describe como los acuerdos comerciales han marcado un esquema favorable en la creación, diseño o generación de ventajas competitivas para el mercado local, así como el global, significando con ello, que los Estados sí o sí, propendan por hacer parte importante, así como estratégica las relaciones comerciales dentro de la geopolítica que por naturaleza se maneja desde esas esferas del poder, tomando en cuenta lo que dichas relaciones comerciales representan para el producto interno de los países. En ese sentido, entonces podemos observar el carácter estratégico que representa para los Estados el intercambio comercial, así como el diseñar acuerdos comerciales que permitan capitalizar el desarrollo comercial e industrial en dos variables neurálgicas para tener en cuenta. Por un lado, brindar las condiciones jurídicas, económicas y logísticas para viabilizar y materializar las exportaciones locales, por el otro lado, el garantizar una protección arancelarias efectivas con el ánimo de salvaguardar la producción local en el intercambio comercial en condiciones de desigualdad competitivas entre micro, medianas y grandes empresas.

Para Mateo, M. (2001) en cuanto a los acuerdos comerciales internacionales y la generación de ventajas competitivas, establece que estos han venido a representar una herramienta estratégica, la cual puede genera ventajas competitivas como evacuación comercial siempre y cuando desde el Estado colombiano se le reconozca el nivel de importancia que representan para el sector productivo y para el mismo Estado como instrumento que permite capitalizar una serie de factores estratégicos como el económico,

el desarrollo de la infraestructura nacional, así como los efectos colaterales que generan las producciones a nivel local, las cuales requieren de bienes y servicios que por el factor geográfico impulsan que otras empresas se vean atraídas por satisfacer esas demandas, necesidades o requerimientos que la cercanía permite satisfacer de una forma más competitiva para ambas partes.

Por esa razón, podemos observar que dentro del contexto comercial, existen múltiples variables que marcan unas dinámicas muy sustanciales entre los competitivo o no, por ello, se hace necesario la articulación multifactores entre el diseño de políticas públicas, pero cónsonas al espíritu y propósito mancomunado que presupone los retos o desafíos que se deben plantear desde el sector privado con el ánimo de impulsar positivamente la generación de las condiciones empresariales e industriales, que permitan facilitar o capitalizar todas las ventajas que brindan los acuerdos comerciales suscrito por los Estados, sin dejar de observar, que las micro, pequeña y mediana empresas requieren de unas condiciones especiales o específicas para competir con las grandes multinacionales, teniendo en cuenta que la fortaleza de las pymes no radican en el musculo financiero, sino, en el porcentaje que ellas representan dentro de los espectros económicos, financieros y tributarios.

Finalmente Mortimore, M. (2009) nos infiere sobre el fallido intento que presupuso el denominado Libre Comercio para las Américas (ALCA), propuesta de mediado de los años noventa (94), que buscaba homogenizar el intercambio comercial, obviando una realidad practica entre los países desarrollados y los subdesarrollados para ese entonces, que hacía inviable las condiciones de competitividad en igual de condiciones, debido a que los países latinoamericanos no contaban con el desarrollo en materia de infraestructura para dicha demanda, por consiguiente tampoco estaban generadas las condiciones tecnologías, que el caso particular de Colombia, recién venia de estrenar una constitución política (1991), que precisamente abría la posibilidad jurídica para entrar en el contexto global y poder adoptar una serie de instrumentos dispuestos en los estándares internacionales, requisitos sine qua non para contraer obligaciones y desarrollar relaciones comerciales en igualdad de condiciones que para ese contexto en particular el país y el sector comercial requerían de tiempo para adecuar las condiciones técnicas para realmente ser competitivos, a pesar de existir otras corporaciones regionales como la Comunidad Andina de Naciones (CAN), Mercado Común del Sur (Mercosur), La Comunidad del Caribe (Caricom).

La seguridad de los acuerdos comerciales como modelo de negocios para el Estado y los particulares.

Con los acuerdos comerciales, también llegó una nueva metodología para desarrollar nuevos modelos de negocios, de una forma más segura y confiable para los particulares, así como para los Estados partes o miembros, quienes con la seguridad jurídica que brindan el poder contar con un instrumento jurídico que permita establecer las condicione, el alcance y la resolución contractual según los intereses entre las partes contratantes, haciendo más expedito el intercambio comercial, tanto en las formas, como en el fondo, pues no están supeditados a las jurisdicciones locales por la nacionalidad o ciudadanía, sino, que por el contrario, los acuerdos comerciales abren el compás a establecer jurisdicciones consensuadas entre las partes y/u ofertar la posibilidad de ir a la jurisdicción arbitral como herramienta para dirimir las diferencias que puedan surgir del intercambio comercial de una forma más expedita y neutral para las partes.

En este sentido, Mortimore, M. (2009) nos indica que los nuevos modelos de negocios se ven atraídos al observar que, de una manera estratégica, la relación comercial se aleja de la subjetividad política y hace el énfasis en lo realmente importante como naturaleza contractual, que los negocios y la diversidad de modelos que giran en sus entornos, en ese sentido, tenemos entonces que observar cómo los acuerdos comerciales responden a un requerimiento en cuanto a la necesidad de encontrar un espacio en común y con unos instrumentos que permitieran derribar las barreras nacionales en cuanto a la ciudadanía por una parte, y establecer unos estándares internacionales que permitieran hablar en un mismo idioma en materia de intercambio con todo lo que ello implica, en materia jurídica, comercial, financiera, organizacional, logística, contable, tributaria, aduanera, entre otros aspectos.

Por su parte Laitón, S. y López, J. (2018) establece en cuanto a los acuerdos comerciales, que alcanzan a ser más éxitos que otros, debido al nivel de compromiso que tienen las partes actuantes en el desarrollo y los modelos de negocios, como lo podemos observar del análisis a los diversos acuerdos suscritos por el Estado colombiano, unos de carácter multilateral, otros con énfasis en lo regional, también tenemos los bilaterales, que se desarrollan del acuerdo de voluntades entre dos o más Estados, los cuales están revestidos de seguridad jurídica, fortaleciendo la estabilidad contractual, así como la credibilidad y confianza entre las partes, y más si cuentan con el respaldo de un organismo multilateral como lo es la Organización Mundial del Comercio (OMC), quien diseña y establece unas condiciones sine qua non para todos los miembros partes que son de obligatorio cumplimiento al suscribir por la vía contractual bajo la figura del contrato de adhesión a todas las condiciones generales que se establecen desde la fuente de las obligaciones como dar, hacer y no hacer que giran entorno a la misionalidad del Organismo Multilateral.

Ahora bien, otro factor presente en la ecuación de los acuerdos comerciales, es la inclusión de la denominada economía circular, en este sentido Mateo, M. (2001) nos expone que estos van en función a los intereses contractuales entre las partes, no obstante, dicha motivación también responde a los tipos de requerimientos que las organizaciones comerciales estratégicamente busquen manejar dentro de la globalidad de los mercados, motivado a una serie de características muy particulares que han conllevado a la adaptación de una serie de valores o principios que se vienen generando desde unos movimientos sociales que han significado la protección por parte del Estado en materia de ciertos rubros como los denominados biodegradables, para los cuales, se están generando unos protocolos sistemáticos que van desde el sector primario, la transformación de materias prima y la reutilización de materias orgánicas como parte de las actividades económicas que desarrollen en función al objeto social.

De igual forma, Donato, V. y Haedo, C. (2019) nos ilustra sobre los elementos presentes en los acuerdos comerciales, partiendo del interés político en generar las condiciones jurídicas, económicas y logística, las cuales, le dan viabilidad técnica al intercambio comercial en sus diversas formas, modelos y mecanismos, que le dan estructura al comercio internacional, de ahí, la importancia de crear los escenarios para la inserción de las micro, pequeñas y medianas empresas, favoreciendo con ella, la cadena de manufactura, razón por la cual, se hace imperativo que dentro del diseño de las políticas de Estado consecuentes con fortalecer el proceso productivo de las pymes, también estén acompañadas con el acceso a condiciones equitativas que faciliten desarrollar mecanismos para la inversión en materia de

ciencias y tecnología, vitales para estimular la innovación en la cadena intrínseca sobre los sistemas organizacionales de las empresas.

Características presentes en los acuerdos comerciales internacionales.

- Seguridad: Permite diseñar los criterios comerciales en función a los intereses entre las partes constituidas entre el Estado y los particulares.
- Efectividad: Porque permite canalizar de forma expedita las relaciones comerciales entre los particulares entre sí y con el Estado.
- Beneficio: Mediante las condiciones de igualdad y equidad, entre las partes contratantes, quienes pueden hacer uso de los diversos instrumentos diseñados y disponibles para el intercambio comercial.
- Claridad: Producto del desarrollo sobre mecanismos jurídicos que faciliten el tomar decisiones informadas, oportunas y asertivas en materia de intercambio comercial.
- Observación: Al establecer una serie de instrumentos (acuerdos, convenios, tratados), que faciliten canalizar los requerimientos y necesidades entre las partes.
- Misión: Estableciendo las condiciones filosóficas y el propósito implícito en las herramientas desarrolladas con el ánimo de responder a la diversidad de intereses.
- Desarrollo: Mediante la implementación de técnicas, estrategias e instrumentos que permitan la generación de riqueza por parte de los particulares.

De las diversas características presentes en los acuerdos comerciales, podemos observar lo relevantes que han resultado para dinamizar las relaciones de producción y comercialización de bienes y servicios, ya no solo en el contexto local de los países, sino, que han trascendido al plano de la globalidad, razón por la cual, se hace imperativo por parte de los Estados, el garantizar ese intercambio de forma segura, legal y con garantías para las partes. También es útil mencionar, que los acuerdos comerciales, responden a dos factores claves en la generación de riqueza, por un lado, tenemos el sector real que está representado por las pymes, quienes requieren ser competitivas, por esa razón, los Estados deben propender por políticas que respondan a dichos desafíos, por otra parte, observamos el entorno internacional, el cual mediante los acuerdos comerciales, favorecen el intercambio comercial mediante una serie de instrumentos que coadyuvan en la competitividad de las pymes.

Fundamentaciones teóricas

El valor agregado para la gestión empresarial en términos competitivos para las pymes en materia de acuerdos comerciales.

Los acuerdos comerciales tienen un valor agregado en las funciones inmediatas de las micro, pequeñas y medianas empresas, simplificando métodos que tradicionalmente han significado unos rígidos procesos en las formas y maneras de realizar negocios, en ese orden de ideas, podemos observar lo importante de implementar novedosos métodos que coadyuven a simplificar reglas en la gestión empresarial e

incentiven todas las cadenas presentes en la producción, así como hacer parte también en el esquema de comercialización para facilitar unas condiciones técnicas y jurídicas que permitan construir estímulos reales dentro de los niveles denominados como competitivos. En ese sentido, tendrán las pymes las condiciones reales para hacer más presencia en los diversos niveles presentes en la cadena de valor en el mercado global, permitiendo desarrollar herramientas y estrategias que le permita la competitividad con países por ejemplo como los Estados Unidos y la misma Unión Europea, los cuales, emplean sistemas muy singulares en aras de salvaguardar a las pymes con condiciones arancelarias preferenciales, unilaterales y discrecionales, reglamentadas mediante una Ley de Preferencias Andinas (ATDEA, por las siglas en inglés), lo que representa todo un desafío para las pymes colombianas.

Trascendencia de los acuerdos comerciales en el contexto internacional.

- **Acuerdos parciales.**
Son suscritos de manera bilateral con el ánimo de desarrollar unas categorías arancelarias básicas sobre un determinado conjunto de bienes.
- **Tratados en materia de libre comercio.**
Estos acuerdos tienen la finalidad, de suprimir barreras arancelarias y comerciales dentro de un terminado ámbito (zona), coadyuvando con eliminar o conceder rebajas significativas en la relación del intercambio comercial.
- **Integración aduanera.**
Mediante el presente acuerdo, se busca que los Estados logren integrar unas políticas comunes a los fines de coadyuvar con la competitividad estratégica de los países frente a sus competidores, adoptando unas determinadas tarifas arancelarias común como parte de la integración.
- **Mercado común.**
La finalidad de este acuerdo es buscar la consolidación de un mercado común estructural para las economías involucradas, asumiendo el compromiso de hacerlo permanente en el tiempo, brindando así la confianza de invertir recursos en aras de fortalecer el parque industrial y empresarial de los países receptores del acuerdo.

Mediante la suscripción de acuerdos comerciales, se buscan establecer el diseño, desarrollo e implementación de políticas cónsonas con el propósito empresarial de incorporar ventas competitivas en las relaciones de intercambio comerciales en la escena global, generando así, unas condiciones en materia de ventajas competitivas sobre ciertos rubros específicos, permitiendo generar unas condiciones contractuales en equidad y factibilidad para las partes involucradas, pues las mismas propenden por establecer unas reglas y compromisos entre los Estados partes o miembros, así como con las fuerzas empresariales reunidas en las micros, pequeñas, medianas y grandes multinacionales, en las cuales se podrán delimitar las condiciones en los diversos niveles entre la producción, desarrollo y consumidores finales.

Metodología

En la presente investigación, se hizo énfasis en analizar los objetivos presentes en los denominados acuerdos comerciales, tomando en cuenta la naturaleza de estos, espíritu, propósito, alcance, finalidad y factibilidad como herramienta estratégica en la generación de riqueza y valor agregado en gestión empresarial de las micro, pequeña, medianas y grandes empresas en Colombia, proporcionando herramientas prácticas, que van desde los acuerdos de carácter bilateral, los cuales tienen múltiples propósitos, por su parte también están los acuerdos multilaterales, los cuales buscan aportar beneficios más avanzados de forma estructural, partiendo desde el análisis previo, de las necesidades y requerimientos de las pymes, sobre la base del intercambio con propósito comerciales, para ello, el presente artículo analizó desde del enfoque descriptivo – explicativo, el cual presenta un diseño bibliográfico no experimental transaccional y como instrumentos de recolección de datos se aplicó la observación directa, como técnica de análisis de resultados la triangulación de la Norma, la Doctrina y el alcance de los Acuerdos.

Para Hernández, Fernández y Baptista (2003), estos definen a las investigaciones bibliográficas, como la herramienta que permite la habilidad de propender por realizar un análisis crítico sobre el desarrollo conceptual de libros, leyes, artículos, ensayos, entre otros aspectos, con el ánimo de obtener contextos sobre el desarrollo conceptual, el cual coadyuva en el proceso de aprehender de forma sistemática sobre los conocimientos y contenidos teóricos de los mismos. La presente investigación, presenta un estudio cuidadoso, ordenando las descripciones e interpretaciones de los instrumentos y conocimiento publicado; la herramienta para la recolección de datos se desarrolló en la metodología de la observación documental y como técnica para la interpretación de resultados, la triangulación sobre el análisis de contenido.

Análisis e interpretación de los resultados

El proceso de analizar e interpretar los resultados, incorpora las variables presentes en los aspectos metodológicos más significativos en materia de procesos de investigaciones, por cuanto, representa el momento en el que se permite confrontar las respuestas sobre los objetivos trazados en la presente investigación. En ese orden de ideas, podemos observar que tomando como referencias los postulados teóricos analizados, se puede concluir sobre los acuerdos comerciales, que estos representan valor agregado como instrumento estratégico en la gestión empresarial de las micro, pequeña y medianas empresas en Colombia, lo cual resulta de manera directa en la capacidad estratégica de las organizaciones, con lo cual, se contribuye al desarrollo de las herramientas transcendentales en materia de gestión empresarial de las pymes en el país, debido a que las mismas contribuyen con la generación de riqueza, de forma sostenible, aportando crecimiento económico y por consiguiente en la ejecución de políticas conformes con la sostenibilidad de las operaciones empresariales en materia de bienes y servicios dentro del sistema legal en materia de los acuerdos comerciales como parte del diseño de políticas en materia de intercambio comercial.

En ese orden de ideas, podemos observar que, en base a los resultados conseguidos, se expondrán diversos aspectos que hacen muy característicos en la práctica el diseño e implementación de los acuerdos comerciales suscritos entre el Estado y los particulares como herramienta estratégica para la generación de resultados favorables en la integración económica y comercial que coadyuvan al intercambio comercial.

Tabla 2. Descripción del alcance en materia de acuerdos comerciales como instrumento estratégico en el intercambio comercial.

Acuerdos	Descripción
CAN (19769)	Establecido para integrar estratégicamente a la región por medio de Acuerdo de Cartagena, el cual fue suscrito con el ánimo de mejorar las condiciones de vida, repercutiendo con el desarrollo poblacional, así como contribuir con el fortalecimiento integral, económico y social.
CARICOM (1973)	Fue creado como un instrumento en materia de integración regional, el cual busca elevar todos los aspectos característicos en los niveles de formalización laboral, permitiendo coadyuvar en el propósito sustancial del acuerdo.
MERCOSUR (1994)	Mediante el presente instrumento, se busca como política de Estado, diseñar componentes en materia de unificación de criterios con el ánimo de buscar fortalecer los mecanismos democráticos, garantizando con ello, el libre acceso a bienes y servicios con garantías arancelarias favorables producto de políticas macroeconómicas en común.
TRIANGULO NORTE (2009)	Este acuerdo tiene la particularidad, que busca dinamizar las relaciones comerciales entre los países partes, fortaleciendo con ello la integración económica en aras armonizar las reglas de cara a los intereses comunes.
EFTA(2006)	Esta Asociación denominada "La Asociación Europea de Libre Cambio" (EFTA). Crea condiciones competitivas mediante el propósito intergubernamental, el cual está diseñado para fortalecer el espíritu integracional en materia de libre comercio para los países partes del convenio.

Fuente: elaboración propia (2025)

En cuanto al análisis de la tabla anterior, podemos observar que para el caso de Colombia, los acuerdos comerciales internacionales han representado de manera directa, en la capacidad estratégica para las organizaciones mediante el desarrollo de herramientas transcendentales en materia de gestión empresarial para las micro, pequeñas y medianas empresas en el país, generando condiciones jurídicas, económicas y organizacionales que contribuyan con la generación de riqueza, de forma segura, sostenible, aportando crecimiento económico y por consiguiente en la ejecución de políticas conformes con la sostenibilidad de las operaciones empresariales, así como legales en materias de responsabilidad social y ambientales.

Funciones estratégicas en el marco internacional de los acuerdos comerciales

Para Hausmann y Klinger (2006) quién nos infiere sobre el contexto internacional, de los acuerdos comerciales, que los mismos implican unas series de retos y desafíos, tomando en cuenta los diversos roles que se ejercen en funciones muy específicas dentro del espectro económico de los mercados actualmente, las cuales requieren de unas constantes evaluaciones que faciliten la lectura implícitas en dichas variables que tienen razón de causalidad con las micro, pequeña y mediana empresa en cuanto a la posibilidad de abrirles camino hacia la competitividad comercial, mediante políticas que coadyuven en el intercambio comercial, facilitando el camino hacia la posibilidad de romper con las barreas proteccionistas, arancelarias y comerciales, que hacen aguas en las posibilidades hacia el crecimiento comercial de las pymes en el escenario global de las economías, tomando en cuenta para ello una variable que viene siendo un factor determinante en la economía actual como lo es la inmediates.

Útil es mencionar, que mediante la suscripción de acuerdos comerciales internacionales, Colombia busca establecer el diseño de políticas consecuentes con el desarrollo e implementación de escenarios cónsonas con el propósito general del país y el sector empresarial al generar una serie de condiciones que permitan de incorporar ventajas realmente competitivas en las relaciones de intercambio comerciales presentes en la escena global, generando así, unas condiciones en materia competitivas sobre ciertos rubros específicos, permitiendo así el generar condiciones contractuales en equidad y factibilidad para las partes involucradas, pues las mismas propenden por establecer unas reglas y compromisos entre los Estados partes o miembros, así como con las fuerzas empresariales reunidas en las micros, pequeñas, medianas y grandes multinacionales, en las cuales se podrán delimitar las condiciones en los diversos niveles entre la producción, desarrollo y consumidores finales.

Tabla 3. Elementos en materia de competitividad presentes en los factores de los acuerdos comerciales suscritos por el Estado Colombiano.

Factores	Alcances
Análisis del Tratado en materia para Libre Competencia (TLC) firmado por Colombia y Estados Unidos, con la venia del Congreso de la República mediante la Ley 1143.	Del convenio suscrito vía (TLC), podemos observar que, entre Colombia y Estados Unidos, aproximadamente han realizado un intercambio comercial de unos US\$ 227.284 millones, desde la suscripción, entre ambas naciones según reportes de la Cámara de Comercio Colombo - Americana (Amcham) y el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (Dane).
Acuerdo Comercial suscrito entre Colombia y la Unión Europea, representando el 14% del comercio exterior para el país.	Mediante el presente acuerdo se pudo experimentar un significado incremento en la Inversión Extranjera Directa (IED), gracias a la suscripción del bloque continental, permitiendo que Colombia incrementara el intercambio comercial del 26, 9% en 2014 a 37,24% en 2017 según fuente: Fuente: Analex, datos TradeMap
En cuanto a la Comunidad Andina, tenemos entonces que representa un significado intercambio comercial para las naciones que conforman dicha comunidad, la cual para el 2024, aportó el 80% de la formalización laboral.	Mediante el presente acuerdo comercial, podemos observar que incorporó al intercambio comercial unas cifras de 4.875 millones de dólares para el 2024, representado el 43,7% del mercado comunitario, generando unas expectativas del del US\$ 1.3 para las pymes como parte del intercambio comercial según boletines informativos del Banco de la República y MinCIT.

Factores	Alcances
Mediante el acuerdo de la denominada Alianza Pacifico, Colombia busca desarrollar la movilización de bienes y servicios, sin mayores restricciones del capital, así como la cooperación entre los países partes.	Por medio de la suscripción de dicha Alianza, Colombia logró una participación aproximada del 52,1% para el año 2023, teniendo en cuenta que también la conforman países como Chile, México y Perú, representado un US\$ 2.486.464, como resultado de intercambio comercial, lo que, sin lugar a duda, ha fortalecido a las pymes como partes estratégicas de la alianza según el Dane-Dian.
El Mercado Común del Sur (Mercosur), es un acuerdo estratégico que le permite a Colombia incorporarse a un mercado cercano a los 250 millones de consumidores.	Mediante el acuerdo estratégico del Mercado Común del Sur (Mercosur), podemos observar que el mismo representa unas características muy particulares, porque reporta un PIB aproximado de unos US\$ 3.100 del total en materia de aranceles producto del intercambio comercial, representando un atractivo para Colombia.
El acuerdo con la Asociación Europeas para el Libre Intercambio (EFTA), simboliza una poderosa alianza en materia estratégica para el país, por los países partes.	Mediante la presente alianza entre Colombia y la (EFTA), podemos observar que la misma la conforman los denominados países alpinos del viejo continente, y la misma se caracteriza por ser el centro financiero internacional de la alta innovación en materia industrial, química y de la farmacéutica, simbolizando punto estratégico para el mercado nacional colombiano.

Fuente: elaboración propia (2025)

En cuanto a los elementos en materia de competitividad presentes como factores dentro de los acuerdos comerciales suscritos por el Estado colombiano podemos observar en ese sentido que las condiciones vienen dadas con el análisis exhaustivo que se proporcionan desde las realidades prácticas de las pymes, focalizadas en los diversos gremios que brindan el apoyo, acompañamiento técnico y financiero sobre ciertas variables y del Estado, quién también debe responder a factores o elementos de las contra partes presentes en las condiciones, escenarios y realidades presentes en la cadena estructural del mercado global, por lo que se hace imperativo el concertar las herramientas estratégicas que permitan la competitividad real con países como por ejemplo Estados Unidos y la Unión Europea, quienes desarrollan sistemas muy singulares en cuanto a protección de las pymes, implicando unas condiciones arancelarias muy particulares, unilaterales y discrecionales, reglamentadas en la Ley de Preferencias Andinas (ATDEA, representando un desafío para las pymes colombianas.

Tabla 4. Balance sobre el alcance en materia de Acuerdos Comerciales inherentes a las exportaciones colombianas preferenciales por las pymes.

Países	Año del acuerdo	Porcentaje del año previo	Año de evaluación (2020)	Tasa de crecimiento anual
Argentina	(2005)	10.5%	67.1%	12.3%
Brasil	(2005)	2.1%	87.2%	14.1%
Canadá	(2011)	67.3%	95.4%	2.5
Chile	(1993)	0.0%	87.4%	6.2%
Corea del Sur	(2016)	34.5%	98.7%	9.4%

Países	Año del acuerdo	Porcentaje del año previo	Año de evaluación (2020)	Tasa de crecimiento anual
Costa Rica	(2016)	32.9%	60.1%	3.4%
El Salvador	(2010)	40.0%	48.7%	7.3%
Estados Unidos	(2012)	16.6%	46.9%	1.6%
Guatemala	(2009)	30.2%	54.1%	1.7%
Honduras	(2010)	34.6%	65.0%	6.2%
Islandia	(2013)	100.0%	100.0%	4.9%
México	(1995)	35.1%	97.4%	8.1%
Paraguay	(2005)	0.0%	99.0%	16.7%
Suiza	(2011)	7.1%	51.6%	-15.6%
Unión Europea	(2013)	1.2%	65.1%	3.8%
Uruguay	(2005)	18.2%	94.3%	8.8%

Fuente: DANE, cálculos MinCIT - OEE

Tabla 5. Análisis sobre el alcance de transacciones por Acuerdos Comerciales Internacionales.

Acuerdos	Ventaja	Desventaja
Acuerdo para la Libre Comercialización (TLC) suscritos por Colombia y Estados Unidos.	Del presente acuerdo podemos observar, que el mismo permite aprovechar el intercambio comercial, específicamente sobre 11.523 rubros exceptos (0.0%) en materia de aranceles.	Desde el capítulo en EE: UU, podemos observar que tratamiento hacia las pymes, giran en torno a la naturaleza de estas según a la actividad del rubro económico, por lo que tienen unos tratamientos sectoriales.
El acuerdo con la Asociación Europeas para el Libre Intercambio (EFTA), simboliza una poderosa alianza en materia estratégica para el país.	El mismo está orientado hacia el aprovechamiento de los denominados países alpinos, quienes son el centro financiero internacional para la alta innovación en materia industrial, química y de la farmacéutica,	No contar con unos mecanismos previos para viabilizar el intercambio comercial entre Colombia y los países alpinos, lo cual representa todo un desafío para las pymes locales, quienes deben labrar las mejores condiciones observando las ventajas y desventajas materiales del acuerdo.
El presente acuerdo de la denominada Alianza Pacifico, Colombia busca desarrollar la movilización de bienes y servicios, sin mayores restricciones del capital.	La suscripción de la Alianza ha permitido una participación aproximada del 52,1% por parte de las pymes, teniendo en cuenta que también está conformada por países como Chile, México y Perú.	Dentro de las desventajas, podemos observar que dicha Alianza también cuenta con países miembros que hacen parte del intercambio comercial de Colombia en otros acuerdos o convenios.
La Comunidad Andina, representa un socio comercial estratégico para Colombia, significando el 80% de la formalización laboral de dicho convenio.	Colombia tiene una considerable participación dentro de esta Comunidad, que genera el 60% de la fuerza laboral, así como con una participación del 34,2% en el mercado intercomunitario.	El no haber alcanzado un arancel externo como estaba planteado desde sus inicios, lo que ha conllevado a tener resultados muy disimiles entre los países miembros, al no consolidar políticas comunes al logro de los objetivos de dicho acuerdo.

Acuerdos	Ventaja	Desventaja
Fue creado como un instrumento en materia de integración regional, el cual busca elevar todos los aspectos característicos en materia de formalización laboral,	Una de las ventajas de dicho convenio, es la alta demanda de la Comunidad del Caribe en materia de gas, aportando el (15.8%), petróleo refinado (14.7%), oro (10.1%) alcoholes acíclicos (8.4%).	Unos de los aspectos más característico, es la poca densidad poblacional, la cual no representa una población de consumo, teniendo por consiguiente que las exportaciones hacia este bloque caribeño no representan un incremento considerable para la demanda.

Fuente: elaboración propia (2025)

Conclusiones

Las dinámicas actuales en la generación de riqueza, han significado unos desafío en muchos aspectos, desde la generación del objeto social, pasando por la adquisición de materia prima, tecnologías para la transformación de dichas materias primas, logística para exportar e importar hasta colocar finalmente los bienes y servicios en el consumidor final, lo cual requiere de toda una infraestructura pública y privada, en ese sentido los acuerdos comerciales internacionales han venido a coadyuvar en el fortalecimiento de dichas dinámicas, permitiendo el crecimiento financiero de las entidades de negocios, para el país y los socios estratégicos, partiendo de la base fundamental que representan las micro, pequeñas y medianas empresas (pymes), quienes son un sector estratégico para la generación de bienestar y desarrollo transversal en lo social y económico.

En ese sentido, podemos observar cómo los acuerdos comerciales internacionales han marcado una hoja de ruta estratégica para los diversos países, quienes valorando las debilidades y fortalezas que puedan tener en sectores bien focalizado, buscan complementar la capacidad en la generación de desarrollo sostenible mediante las actividades comerciales que desarrollan las micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales abarcan un amplio espectro del sector industrial y empresarial en el contexto internacional, que para el escenario colombiano representan aproximadamente el 95% del músculo financiero o económico para el país, así como los responsables del 79% de la generación y formalización del empleo nacional, cifras que tienen un alto impacto en la contribución aproximada del 40% en la materia de producto interno bruto de Colombia, por lo cual, la relevancia que revisten las pymes en la construcción de país.

Referencias bibliográficas

ANDI. (2022). Asociación Nacional de Empresarios de Colombia.
<https://es.scribd.com/document/638780066/Informe-ANDI-Interactivo-Final-Ago-11>
Ángel, M. & Pulido, D. (2010). El éxito de las pymes en Colombia: un estudio de casos en el sector salud.
Estudios gerenciales, 26(114), 77-96. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232010000100005

- ANIF. (2019). Gran Encuesta a las Microempresas 2019. Bogotá. <https://asomicrofinanzas.com.co/wp-content/uploads/2019/08/Gran-Encuesta-a-la-Microempresa-2019.pdf>
- ANIF. (2019). Gran Encuesta Pyme Nacional I 2019. Bogotá. <https://www.larepublica.co/analisis/sergio-clavijo-500041/resultados-de-la-gran-encuesta-a-las-microempresas-2019-2882857>
- Confecámaras (2021). *Dinámica de creación de empresas en Colombia*. Enero-marzo. <https://confecamaras.org.co/estudio/informe-de-dinamica-de-creacion-de-empresas-en-colombia-enero-marzo-de-2021/>
- Confecámaras (2021). *Dinámica de creación de empresas en Colombia*. Enero-diciembre. <https://confecamaras.org.co/estudio/informe-dinamica-de-creacion-de-empresas-en-colombia-enero-diciembre-de-2021/>
- CONPES. El Consejo Nacional de Política Económica y Social. (2022). <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/4049.pdf>
- Constitución Política de la República de Colombia. versión correspondiente a la segunda edición corregida de la Constitución Política de Colombia, publicada en la Gaceta Constitucional No. 116 de 20 de julio de 1991. http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/constitucion_politica_1991.html
- Decreto 815 de 2020. Del Gobierno Nacional, con la finalidad salvaguardar a las pequeñas, medianas y grandes empresas durante el Decreto de Emergencia Sanitaria del 2020 https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=127642
- Donato, V & Haedo, C. (2019). Atlas de la Geografía Industrial de Colombia. Especialización sectorial, concentración y competitividad territorial de la industria manufacturera colombiana. Buenos Aires: Fundación Observatorio <https://cris.unibo.it/handle/11585/731667?mode=complete>
- Hausmann, R. y Klinger, B. (2006) Transformación estructural de patrones de ventajas comparativas en el espacio del producto. Mimeo, Universidad de Harvard. https://growthlab.hks.harvard.edu/wp-content/uploads/2024/08/2006-08-glwp-05-structural_transformation_product_space.pdf
- Fernández, C y Baptista, P. (2003). *Metodología de la investigación*. Editorial mexicana. <https://apps.utel.edu.mx/recursos/files/r161r/w24792w/metodologia-de-la-investigacion-hernandez.pdf>
- Laitón, S. & López, J. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina. *Revista EAN*, (85), 163-179. <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n85/0120-8160-ean-85-00163.pdf>
- Ley 152 de 1994. Diario Oficial N° 41450 de 19 de julio pagina 18. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=327>
- Ley 1868 de 2017. versión correspondiente a la última actualización del 21 de junio de 2022 Diario Oficial N° 52052 01 de junio de 2022. <https://sisjur.bogotajuridica.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=71148&dt=S>
- Ley 905 de 2004. versión correspondiente a la última actualización del 21 de junio de 2022 Diario Oficial N° 52052 01 de junio de 2022. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=14501>
- Mateo, M. C. (2001). La recepción y aplicación de los acuerdos internacionales del MERCOSUR. *Revista electrónica de estudios internacionales (REEI)*, (3), 3. <https://reei.tirant.com/reei/article/view/4616>
- Ministerio de Hacienda y Crédito Público, (2022). Catálogos presupuestales. <https://www.minhacienda.gov.co/apoyo-fiscal-territorial/estadisticas-de-finanzas-publicas-territoriales/ccpet-cuipo>
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2022). Informes económicos. <https://www.mincit.gov.co/estudios-economicos/estadisticas-e-informes/informes-economicos/informes-macroeconomicos/2022>

- Montoya, A. & Castellanos, O. (2010). Situación de la competitividad de las Pyme en Colombia: elementos actuales y retos. *Agronomía colombiana*, 28(1), 107-117.
http://scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-99652010000100013
- Mortimore, M. (2009). *Arbitraje internacional basado en cláusulas de solución de controversias entre los inversionistas y el Estado en acuerdos internacionales de inversión: desafíos para América Latina y el Caribe*. CEPAL. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/4583-arbitraje-internacional-basado-clausulas-solucion-controversias-inversionistas>
- Organización Mundial de la Salud. (5 de mayo de 2019). Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2019. El nuevo contexto financiero mundial: efectos y mecanismos de transmisión en la región | CEPAL
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/44674-estudio-economico-america-latina-caribe-2019-nuevo-contexto-financiero-mundial>
- Palacio, J. & Soriano, D. (1999). *Creación y dirección de pymes*. Ediciones Diaz de santos. <https://bit.ly/4tIPioy>
- Palomo, M. (2005). Los procesos de gestión y la problemática de las pymes. *Ingenierías*, 8(28), 25-31.
<https://www.nacionmulticultural.unam.mx/empresasindigenas/docs/1810.pdf>
- Bernal, H (2024). Influencia de las remesas en la economía colombiana. ¿Cuál fue el impacto de las remesas en el crecimiento económico de Colombia en el periodo 2005 a 2022? <https://repositorio.universidadmayor.edu.co/server/api/core/bitstreams/5f07d28e-7a08-419a-9d99-d32c9727b777/content>
- Pérez, J. (2019). *Fundamentos de estrategia*. Editorial Elearning, SL. <https://bit.ly/4sQffN3>
- Prieto, W. (2013). La dinámica de los acuerdos internacionales de inversión en los andinos. *Anuario mexicano de derecho internacional*, 13, 549-582. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S187046541371050X>
- Quintero, J. (2018). Las PYMES en Colombia y las Barreras para su Desarrollo y Perdurabilidad. <https://www.studocu.com/co/document/servicio-nacional-de-aprendizaje/evidencia-4-informe-actividad-de-investigacion/l-as-pymes-en-colombia-y-las-barreras-para-su-desarrollo-y-productividad/35617127>
- Reyes, L. & Carmona, F. (2020). La investigación documental para la comprensión ontológica del objeto de estudio. https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=es&user=6-Djq_wAAAAJ&citation_for_view=6-Djq_wAAAAJ:_FxGoFyzp5QC
- Roa, L. et al. (2022). Gestores de referencias bibliográficas y su impacto en las investigaciones. *E-Ciencias de la Información*, 12(1), 96-113. https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=es&user=Uo3XmkEAAAAJ&citation_for_view=Uo3XmkEAAAAJ:LkGwnXOMwfcC
- Sánchez, A. & Bañón, A. (2005). Factores explicativos del éxito competitivo: el caso de las pymes del estado de Veracruz. *Contaduría y administración*, (216). https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=es&user=QWUAqHwAAAAJ&citation_for_view=QWUAqHwAAAAJ:9yKSN-GCB0IC
- Ugarteche, O. (1997). *El falso dilema: América Latina en la economía global* (No. 330.9/U26f).
https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=es&user=1kvGPC4AAAAJ&citation_for_view=1kvGPC4AAAAJ:tuHXwOkdijsC
- Vásquez, K. & Ramos, J. (2022). El ciclo Deming y la productividad: Una Revisión Bibliográfica y Futuras Líneas de investigación. *Qantu Yachay*, 2(1), 63-79. <https://revistas.une.edu.pe/index.php/QantuYachay/article/view/21>