

EFECTO DEL TLC-COLOMBIA ESTADOS UNIDOS EN LAS PYMES COLOMBIANAS*

Pascual Amézquita Zárate**
Universidad Sergio Arboleda

RESUMEN

Después del intento fallido de conformar el ALCA, el gobierno de Estados Unidos ha adoptado como política comercial la realización de tratados de libre comercio (TLC) en especial con los países Latinoamericanos y actualmente Colombia está en las negociaciones de uno de esos tratados. Las pequeñas y medianas empresas, pymes, que conforman parte muy importante del sector productivo nacional, serán uno de los sectores que sufrirán los efectos del convenio. En este artículo, que hace parte de una investigación que el autor adelanta en la Universidad Sergio Arboleda de Bogotá, se hace un análisis sobre los efectos previsibles de ese TLC en las pymes.

PALABRAS CLAVES

TLC, pymes, Colombia, textiles, modelo ricardiano, globalización, ventajas comparativas, proteccionismo, librecomercio.

ABSTRACT

After the bankrupt intent of conforming the ALCA, the United States' government has adopted as commercial politics the realization of free trade treaties (FTT) especially

with the Latin American countries and at the moment Colombia is in the negotiations of one of those treaties. The *small and medium-sized enterprises (SME)*, that conform very important part of the national productive sector, will be one of the sectors that will suffer the effects of the agreement. In this article that makes part of an investigation that the author advances in the University Sergio Arboleda from Bogotá, an analysis is made on the foregone effects of that FTT in the SME.

KEY WORDS

FTT, SME, Colombia, textile, ricardian' model, globalization, comparative advantages, protectionism, free-trader.

HIPÓTESIS

Dado que en el comercio exterior en el mundo predomina el modelo de las ventajas absolutas, el TLC tendrá un impacto negativo en las pymes colombianas.

INTRODUCCIÓN

El librecomercio se presenta como la forma más eficiente para aumentar el bienestar y la ri-

* Artículo Producto de Investigación que el autor realiza sobre el tema.

** Licenciado en Ciencias Sociales, Abogado, Especialista en Derecho Público Económico, estudiante de Doctorado en Economía en la ESEADE de Argentina, docente e investigador de la Escuela de Negocios y Ciencias Empresariales de la Universidad Sergio Arboleda.

queza de las naciones. Bajo esa óptica se justificaría la celebración de tratados de libre comercio (TLC) o la constitución de un área de libre comercio al estilo de la fallida ALCA.

Ello sería así de acuerdo con el dos veces centenario principio de las ventajas comparativas expuesto por David Ricardo. No obstante, los supuestos sobre los cuales se edifica el principio están lejos de cumplirse en el mundo actual donde, entre muchas otras distorsiones, predomina el monopolio y el Estado ejerce un principalísimo papel en la marcha de la economía, aún en los países en los cuales se postula como principio rector la no intervención y se aborrece el proteccionismo¹.

Colombia debe sumar a los problemas y sesgos propios del comercio internacional tal cual hoy está organizado, el atraso nacional, manifiesto sobre todo en buena parte de las pymes, que en relación con el tema comercial se traduce en notoria desigualdad para competir, situación que se retroalimenta a medida que la economía se internacionaliza.

Para abordar estos asuntos, este documento se ha dividido en los siguientes apartados: 1. Los diferentes modelos de comercio internacional. 2. Impacto en las pymes de tratados similares suscritos por países latinoamericanos. 3. Probable impacto sectorial del TLC de Colombia.

LOS MODELOS DEL COMERCIO EXTERIOR

Los TLC y en general el modelo exportador se presenta como el mecanismo idóneo para lograr el desarrollo de los países. El análisis

de los axiomas de este punto de partida desborda el alcance de la presente investigación pero conviene hacer algunas acotaciones.

En primer lugar, un amplio sector de la literatura especializada señala que los ejemplos utilizados para demostrar la hipótesis (ante todo, los países del Sudeste asiático) no revelan lo que se quiere resaltar sino exactamente lo contrario, que se desarrollaron con un modelo apoyado en el mercado interno. En el mismo sentido es el ejemplo más reciente, China, país que si bien ha mostrado un inusitado crecimiento de su sector exportador, presenta cifras más contundentes en relación con su mercado interno. Puesto el asunto en términos teóricos, Krugman & Obstfeld (2001) plantean:

El crecimiento sesgado hacia la exportación tiende a empeorar la relación de intercambio² de un país que crece y a beneficiar al resto del mundo; el crecimiento sesgado hacia la importación tiende a mejorar la relación de intercambio de un país que crece a expensas del resto del mundo (p. 106).

Es lo que las teorías del desarrollo denominan «crecimiento empobrecedor o creador de miseria». Este tipo de crecimiento tiene otro efecto: Cuando caen los términos de intercambio el peso de la deuda externa se hace más gravoso.

Más adelante los mismos autores sintetizan:

La dirección de los efectos de la relación de intercambio depende de la naturaleza del crecimiento. El crecimiento que está sesgado hacia la exportación (crecimien-

¹ Para un análisis de los supuestos ricardianos y de su real aplicación en el comercio mundial actual, cfr. Amézquita (2003).

² Relaciones o términos de intercambio: Con cuántas unidades que exporta un país se logra importar una unidad. Es el precio de las exportaciones en relación a las importaciones. Su referencia está dada en precios exteriores, no interiores. Depende además de la capacidad que tenga el país para alterar la oferta total (precios) mundial, es decir, está determinado por la intersección de las curvas de O y D relativas mundiales.

to que expande la capacidad de una economía para producir los bienes que exportaba inicialmente en mayor medida que la de producir bienes que compiten con sus importaciones) empeora la relación de intercambio (Krugman & Obstfeld, 2001, p. 118).

Desde el punto de vista estrictamente productivo es posible sostener que cuando dos economías intercambian los productos en los que tienen ventajas comparativas en el sentido ricardiano, el resultado será el aumento de la producción. Pero la siguiente cuestión por dilucidar es quiénes serán los beneficiados. En este punto Ricardo nada aclaró. Krugman & Obstfeld (2001) concluyen: «La distribución [entre países] de las ganancias del comercio dependen de los precios relativos de los bienes... El precio relativo implica también una tasa de salario relativo» (p. 36). Más adelante puntualizan: «El resultado general es sencillo: el comercio beneficia al factor que es específico para el sector exportador de cada país, pero perjudica al factor específico de los sectores competidores de la importación, con efectos ambiguos sobre el factor móvil [trabajo]» (p. 56).

Como justificación final al librecambio se señala que las ganancias para el perdedor estarían en el bienestar que obtiene con el comercio, al disponer de más bienes y servicios, pero falta aclarar cómo se mide ese bienestar y quiénes, dentro del país perdedor, se quedan con esas eventuales ganancias. La conclusión podría aceptarse a condición de que en el país en cuestión hubiese un sistema tributario extraordinariamente redistributivo.

Otro supuesto beneficio estaría en la disminución de precios al consumidor ocasionada por la libre competencia entre los productores nacionales y los internacionales, bajo el supuesto de que estos producen y venden más barato. No obstante, hay evidencia en con-

tra. En México, tras 10 años de aplicación del TLC, mientras los precios al productor han bajado entre 35% y 60%, los precios al consumidor han subido 200% y las ganancias se han quedado en manos de los intermediarios (Cancino, 2004).

Para adecuar los postulados ricardianos a la economía del siglo XX, se formuló la teoría de las proporciones factoriales (teoría de Heckscher-Ohlin), que analiza las proporciones en las que los factores productivos están disponibles en los países que comercian y la proporción en que son utilizados. En el fondo se está afirmando que el comercio no es simple intercambio de bienes o servicios, sino de factores abundantes. Ello induciría a una especie de especialización o, aún más, de división internacional del trabajo.

Leontiev realizó el primer intento de contrastar empíricamente la teoría Heckscher-Ohlin. Su trabajo produjo una verdadera sorpresa. Usando datos de 1947, mostró que Estados Unidos, lejos de especializarse en la exportación de bienes intensivos en capital, también exporta bienes intensivos en mano de obra, cuando se supone que otros países gozan de una mayor dotación relativa de mano de obra. Ello se conoce como la Paradoja de Leontiev. Significa que el comercio mundial no va en la dirección que pronostica la teoría Heckscher-Ohlin, salvo de manera marginal. Varias explicaciones serían posibles, pero la evidencia «en todo caso incita a continuar en el camino de la contrastación de las deducciones lógicas de los teoremas del comercio internacional» (Schwartz, 2001).

De otra parte debe tenerse en mente el problema del comercio interindustrial (entre matriz y subsidiarias) y el comercio intraindustrial. Como es apenas obvio, los TLC ponen el énfasis en el primero a través del tratamiento nacional a los inversionistas extranjeros, la defensa de las inversiones, la

estabilidad cambiaria y monetaria y otros aspectos macroeconómicos envueltos en esos acuerdos.

Finalmente, cuando se ponen a competir economías disímiles aparece otro problema: El modelo ricardiano no considera el efecto de las economías de escala y su incidencia en el comercio exterior y en la «especialización» de cada uno de los actores³.

Estos planteamientos permiten afirmar que el comercio actualmente no se rige por el principio de las ventajas comparativas sino por el de las ventajas absolutas. La evidencia pone de presente que los países industrializados no se especializan en el sentido ricardiano sino que especializan todos los campos de la producción. Cuando se tiene en cuenta el énfasis puesto en los temas de propiedad intelectual en OMC y en los TLC, se descubre que la última opción de especialización, la dada por las condiciones climáticas y geográficas, rápidamente está desapareciendo.

IMPACTO EN LAS PYMES DE TLC SUSCRITOS POR PAÍSES LATINOAMERICANOS

Existen problemas metodológicos que dificultan una exacta apreciación del efecto que han traído para las pymes los TLC en las economías latinoamericanas que han establecido esos acuerdos con Estados Unidos. Entre tales problemas vale la pena resaltar:

- Hay una gran dispersión sobre los criterios con los cuales se identifica una pyme. El problema es mayor cuando se trata de comparar las pymes latinoamericanas con sus similares en Estados Unidos, Europa o Japón.

- Las pymes suelen tener una vida efímera, entre tanto los sistemas censales son muy deficientes en los países latinoamericanos.
- Debe distinguirse entre pymes productivas y pymes de subsistencia. Por el momento baste llamar la atención sobre el diferente significado que tiene para la economía una pyme encadenada al resto de los sectores productivos eficientemente y una que simplemente ayuda a resolver la subsistencia de una familia, sin que ello aporte realmente a la economía.
- Los minifundios agrícolas deberían clasificarse como parte de las pymes, dada la mano de obra y el capital que emplean, pero no siempre ocurre en las estadísticas oficiales.
- Las cuentas nacionales de América Latina no muestran adecuadamente la diferencia existente entre PNB y PIB. Como es sabido, en la medición del PIB se incluye la producción de empresas multinacionales en los países, sin tener en cuenta las obvias distorsiones de la realidad que ello acarrea.

Otro problema, no exclusivo de las pymes, es que la distinción entre comercio interior e internacional se basa en distintos modos de ver los agregados macroeconómicos. En realidad, poco dicen los datos sobre el crecimiento del sector exportador. Plantea Oyarzun de Laiglesia:

No es exagerado decir que el nivel y modo de agregación utilizados en la teoría del comercio internacional ha hecho más mal que bien, tanto para el análisis de los fenómenos económicos como para el diseño de políticas públicas. En la teoría del comercio internacional, los Estados nacionales son los que fungen de agentes económicos. Aunque esto puede

³ El tema de economías de escala (o rendimientos crecientes) es analizado por Samuelson-Jones (modelo de factores específicos).

haber sido una convención útil en ciertos contextos, no debemos olvidar que, sobre todo en cuestiones de bienestar y política pública, los agentes económicos básicos son los individuos, las familias, las empresas, los sindicatos, los grupos de presión, los gobernantes y los partidos políticos. Especialmente para describir el mundo actual, en que los costes de información y transporte se abaratan, las fronteras se hacen permeables, las multinacionales proliferan, la necesidad analítica de agregar no debe hacernos pensar que los Estados son sujetos de derechos y capaces de sentir bienestar (Oyarzun de Laiglesia, 1994).

Teniendo en mente estos problemas, a continuación se presentan aspectos relevantes para varios países latinoamericanos.

Chile

Chile se ha presentado como el ejemplo más exitoso en cuanto a una economía internacionalizada, señalándose efectos como crecimiento sostenido del PIB, significativo aumento de las exportaciones, acogida de grandes inversiones, estabilidad monetaria, etc. No es objeto de esta investigación ahondar sobre el tema macroeconómico, pero no está por demás llamar la atención sobre el poco sentido que tienen esos indicadores en abstracto.

Así, por ejemplo, para Chile un incremento de 10% de las exportaciones de las pyme en el año 2003, aportará al crecimiento total de las exportaciones un 0,25% (Noda, 2003).

De otra parte, no debe perderse de vista el gran peso que tiene para esta economía la exportación de cobre. Respecto al resto de exportaciones, un 40% del total,

[C]orresponde en realidad a recursos naturales elaborados, principalmente de

pesca, productos forestales, minerales y frutas. En 1998, por ejemplo, las exportaciones que siguieron al cobre fueron fruta fresca (8% del total), celulosa cruda y blanqueada (4.6%), harina de pescado (2.3%) y oro metálico (1.8%). Las exportaciones estrictamente industriales, como químicos, textiles y metalmecánicos, las cuales tienen un mayor valor agregado, tienen aún muy poco peso relativo en la estructura de exportaciones, por lo que son incapaces de compensar las caídas de las exportaciones tradicionales» (Castro, 2000, p. 147).

En relación con las pymes, del total de ventas a EE.UU. entre 1997 y 2001, sólo el 5,7% corresponde a pymes, con un valor medio exportado que alcanzó los US\$ 130 mil por empresa. Por lo demás, la entrada y salida de las pymes a ese mercado es altamente inestable. Sólo un 15,6% de aquellas que enviaban a Estados Unidos sus productos lo hicieron en forma permanente durante los cinco años estudiados (Silva, 2003, p. 22).

Este resultado es previsible si se tiene en cuenta que los acuerdos bilaterales y regionales promovidos por Estados Unidos tienen como objetivo principal dar a las empresas transnacionales el mayor nivel de protección al inversionista. Un ejemplo es el acuerdo de libre comercio de Chile con Estados Unidos en el 2002; este ha sido un modelo para el futuro de los tratados bilaterales estadounidenses, que limitan la regulación del gobierno sobre los inversores extranjeros.

México

Otro de los ejemplos que suele mostrarse como exitoso es México, que firmó el NAFTA en 1994 y de cuyo análisis pueden extraerse conclusiones importantes para las pymes de Colombia.

Heriot (2004), citando a Valente (2001) indica que con el NAFTA crecieron el empleo, la inversión extranjera, las exportaciones, pero «otras estadísticas sugieren que el reciente desarrollo mexicano tiene su lado oscuro. El nivel de pobreza aumentó de 32 millones a 42 millones de personas».

Uno de los capítulos que debería analizarse en el caso de este país es el de las maquilas. En las estadísticas consultadas no aparece ninguna relación entre ellas y las pymes.

De otra parte, la situación macroeconómica del país no es del todo optimista cuando en las cifras nacionales se tiene en cuenta el papel del petróleo. Así,

[A]demás, y para sorpresa de muchos analistas y funcionarios, el petróleo tiene un papel muy significativo en la estructura exportadora: genera en promedio 42.28% de las exportaciones definitivas, y en algunos años su participación llega a más de 50%. Esta estructura de procesos exportadores [...] es fundamental para comprender los procesos que se realizan en el sector exportador, independientemente del producto que se exporte o del programa con el que se haga» (Dussel: 2003, p. 333).

Aunque la lógica neoclásica preceptúa que los Estados no deben dar subsidios, y menos aún si se trata de empresas, la realidad mexicana muestra otra cosa, como lo afirma Dussel:

Las empresas que realizan importaciones temporales para su exportación en México [...] tienen los siguientes incentivos: no pagan arancel de importación ni el impuesto al valor agregado (IVA); el impuesto sobre la renta (ISR) es muy reducido y en la mayoría de los casos insignificante, nulo o hasta negativo, R. Schatan... calcula que para 2000 la maquila pagó por ISR una tasa de -7.2%, es

decir, se convirtió en un receptor neto de subsidios del sector público (Dussel: 2003, p. 334).

Pero ese tipo de subsidios implícitos no aplican para los productores nacionales y menos aún para los vinculados con las pymes, pues, como comenta el mismo autor a renglón seguido,

[L]os aranceles de importación definitiva pueden variar de 0-20%, el IVA es de 15% y el ISR puede ser de hasta 35%. Es decir, una empresa que realiza procesos de importación temporal para exportación y quisiera aumentar el grado de integración nacional bien pudiera encontrarse con «desincentivos» superiores a 50% del costo de la producción.

Respecto a la capacidad de exportación, las cifras disponibles para el caso mejicano son perentorias. No permiten concluir que las pymes aztecas se hayan internacionalizado pues el porcentaje de exportaciones realizadas por multinacionales aumentó del 56,5 en 1993 al 64.2 en 1998, y el porcentaje de exportaciones vendidas a EU aumentó del 79.3 al 88.2 en el mismo periodo, como consecuencia del aumento de la inversión estadounidense en México.

El empleo en ese país ha dependido de un rápido crecimiento en el empleo de maquiladoras, que pasó de 420.000 en 1990 a 1.3 millones en 2000. Pero, en contraste, decae el resto del empleo manufacturero: de 2.6 millones en 1981 a 2.2 millones in 1997 (Hart-Landsberg, 2002).

La gravedad de afincar el desarrollo nacional en la maquila tiene que ver además con otros aspectos: el salario en 1997 era apenas el 47% frente a las no maquiladoras. Una posterior disminución de esa brecha, hasta alcanzar el 80%, se explica por una caída en el salario en las no maquiladoras.

Las maquiladoras son un enclave en México, con pocos encadenamientos con el resto de la economía. El 97% de sus insumos no laborales son importados (Hart-Landsberg, 2002), de manera que la producción local no tiene posibilidades de crecer a pesar de que crezca el sector exportador.

El cuadro 1 sobre el comercio exterior mejicano da una idea del problema: podemos asumir que bajo el rubro «otros sectores» están los productos en los cuales las pymes mexicanas podrían haber sobrevivido. Antes del TLC apenas se importaban 28 mil millones de dólares, pero 10 años después se importaban 82 mil millones. La balanza que antes de 1993 ya era de negativa en casi 5 mil millones salta luego a casi 32 mil millones.

Tangencialmente ha de mencionarse el actual problema mejicano relacionado con la acelerada pérdida de puestos de trabajo en las maquilas por cuenta de la competencia China. En gracia de discusión, el problema puede verse desde otra óptica: Debido a algún tipo de mejoría en los salarios mejicanos (cosa que las estadísticas no demuestran), México perdió competitividad. Esta alternativa

bondadosa de explicación indica que la competitividad depende de que se mantengan los bajos salarios, es decir, de que se mantenga el atraso. Paradójicamente un leve empujón hacia arriba es fuente de desgracia.

PYMES COLOMBIANAS Y TLC

Problemas metodológicos

Los problemas metodológicos anotados atrás en relación con las pymes son evidentes en el caso colombiano. Se habla de la existencia de medio millón pero según los informes preliminares del censo de 2005 podrían ser un millón.

De acuerdo con FUNDES (2002) su número sería 532.000 empresas pequeñas y medianas con las siguientes características:

- Representan el 9% del parque industrial colombiano, es decir, 47.750 empresas.
- El 37% de las Pymes ha efectuado ventas al Estado en los últimos 2 años.
- El 13% son exportadoras.
- De las 47.750 pymes el 7% son agrarias

Cuadro 1. México – Balanza Comercial
Miles de millones de dólares

Sector	Exportaciones				Importaciones			
	1993	2000	2001	2002	1993	2000	2001	2002
Agroalimentario	3.14	7.47	7.40	7.70	5.62	9.20	10.51	10.62
Textil y confección	2.04	10.96	9.94	9.87	3.35	5.95	5.61	5.75
Eléctrico y electrónico	11.66	59.38	57.27	56.07	15.40	47.22	43.17	40.81
Metal Básico	1.46	2.97	2.60	2.95	1.97	6.66	5.84	5.72
Eq. Transporte y autopartes	9.66	33.82	33.38	33.58	10.31	22.73	21.86	23.64
Otros sectores	23.87	51.86	47.88	50.64	28.72	82.69	81.40	82.41

Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México

La cifra de pymes agrarias a todas luces deja por fuera a la casi totalidad de los minifundistas. Sea que se tengan en cuenta o no en las estadísticas, el hecho protuberante es que los productores de este sector tienen que enfrentar la más dura competencia, aún mayor que sus pares ciudadanos.

Es sabido que Estados Unidos cuenta con un volumen muy grande de exportaciones agropecuarias y es por ello que su política en este campo juega un papel importante en la caída de los precios de productos del mundo entero. Este país exporta los granos a cerca de 60 % de su costo de producción, trigo a un 46 % por debajo del costo de producción y maíz a un quinto por debajo del mismo costo.

Por ello tiene sentido afirmar como lo hacen Martín y Ramírez (2004) que «un TLC que mantenga las barreras no arancelarias sobre el sector agrícola en Estados Unidos tendría efectos negativos sobre los ingresos y el consumo de los trabajadores rurales, y en general sobre el sector agrícola colombiano» (p. 1).

Ahora bien, mirando globalmente los efectos del TLC en las pymes podrían agruparse en dos clases: Directos en cada sector específico e indirectos, relacionados con encadenamientos que se rompen (efecto dominó), problemas tributarios, disminución de la demanda agregada, mas la incidencia de capítulos aparentemente neutrales para las pymes, como propiedad intelectual, sector financiero, compras estatales, etc.

Al desmontar los aranceles sin que se supriman los subsidios agrícolas de Estados Unidos, el país dejará de sembrar 1 millón 500 mil hectáreas en cultivos transitorios y perderá 457.000 empleos. Se perderán además 557.000 ha. en cultivos permanentes y otros 430.000 empleos. El país pasará de importar 6 millones de toneladas de alimentos a 12 millones, lo que le representarán erogaciones por cerca de 5.000 millones de dólares al año.

Están amenazados también los productores nacionales de leche, huevos, carne de pollo y cerdo, junto con los empleos que generan (Cancino, 2004).

Otra forma de analizar los efectos es relacionando la pérdida del mercado interno para los productores nacionales contra las eventuales ganancias que obtendrían en el mercado externo.

Por eso la importancia del Documento presentado al Consejo Superior Mipyme por Acopi (julio 14 de 2004), que recoge los intereses de ese sector en el proceso de negociación y que puede ser leído como un recuento de las dificultades por las que atraviesan las pymes.

Los problemas de las pymes

Atrás quedó indicado que una de las cartas fundamentales de los actuales competidores mundiales está en las economías de escala, punto en el que las pymes poco pueden hacer, a menos que se logren sólidos procesos asociativos, tal cual pareciera ocurrir en las pymes italianas y japonesas que no participan directamente en la exportación, sino que hacen parte de un sólido complejo productivo exportador al cual suministran componentes o servicios específicos. En este caso se estaría frente a las «economías externas» en las cuales las economías de escala se dan no en una empresa en particular sino frente a todo un sector industrial.

Sin embargo, este tipo de economías surgen como resultado de un acumulado histórico, gracias al Estado, y pueden ser tan importantes que se impongan a las ventajas comparativas de un país. Krugman & Obstfeld (2001) analizan el ejemplo de la competencia entre los relojes suizos y los tailandeses, concluyendo: «Siempre que el primer país tenga una ventaja suficientemente grande, los potencialmente menores

costos del segundo país no le permitirán entrar en el mercado» (p. 158) a menos que consideraciones políticas lo hagan aconsejable como ocurrió con Corea del Sur.

Por lo que se sabe, el TLC con Estados Unidos privilegiará los sectores de productos básicos exportables, es decir, no las pymes.

Textiles

El sector textilero es de vital importancia en la economía colombiana y en él las pymes tienen una alta participación, especialmente en relación con las exportaciones. Para visualizar su situación a mediano plazo debe tenerse en cuenta no solo el TLC sino el contexto mundial.

Como es sabido, el comercio textilero estaba regulado por el acuerdo multifibras del GATT. Según *The Economist* (2004) la situación cambiará radicalmente con su terminación: «Una simulación hecha por Hildegunn Nordas, economista jefe de la

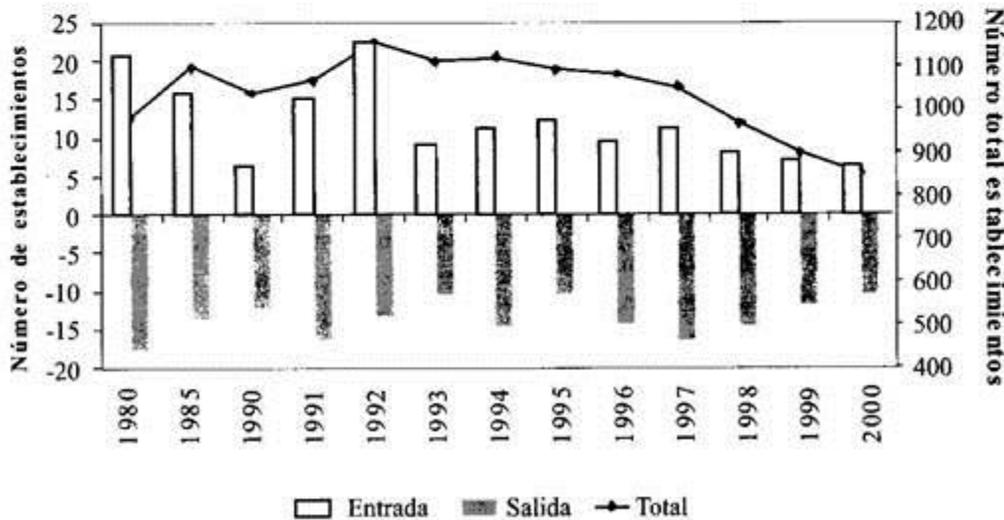
OMC, predice que China puede tomarse la mitad del mercado de ropa en Estados Unidos y el 29% en la Unión Europea».

La misma publicación, en relación con Bangladesh plantea que este país podría perder un cuarto de sus exportaciones y 2,3 millones de empleos, y agrega que «las simulaciones de Nordas muestran que Turquía, el Norte de África y el Oriente de Europa podrían ser parcialmente desplazados del mercado textilero de la Unión Europea, entre tanto los productores africanos y mexicanos perderían una parte sustancial del mercado norteamericano».

¿Qué podría decirse de Colombia que productivamente está al nivel de los países estudiados por Hildegunn Nordas?

Véanse algunos datos: El sector aporta el 3,4% del PIB (2001), 9,6% de la producción industrial (1992-2001), 20,9% del empleo industrial (1992-2001), 7,3% de las exportaciones totales (1992-2001), 15,6% de las exportaciones no tradicionales (Reina, 2004).

Entrada y Salida de establecimientos del subsector Textiles y Confecciones



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos de DANE-EAM

Pero así mismo, es un sector de poca estabilidad, es decir, de poca tradición (salvo algunos casos bien conocidos), lo cual pone de presente que es un campo de muy intensa, y destructiva, competencia. Obsérvese la gráfica 1.

Sector Financiero

Existe abundante documentación nacional e internacional que señala la carencia de crédito como una de las dificultades que tienen las pymes para aumentar su participación en el mercado interno y, más aún, convertirse en exportadoras.

Se establecen como causa de esta dificultad la ausencia en el sector financiero de entidades o de líneas de crédito especiales para las pymes; la falta de garantías que puedan ofrecer estas empresas para obtener el crédito, la informalidad del sector, y otros asuntos similares que sumados se convierten en obstáculo insalvable.

Se destaca además para el caso específico de Colombia que la presencia extranjera en la banca hace aún más difícil la consecución de crédito, por cuanto que hay una especie de falta de compromiso con las pymes por parte del sector bancario extranjero.

La magnitud del fenómeno es evidente cuando se tiene en cuenta que hoy el 25% de los activos del sector está en manos de entidades extranjeras, cuando en 1991, antes de la expedición de la ley 9 de ese año que autorizó la entrada libre de la inversión extranjera en el sector, era del 10%. Téngase en cuenta además que antes de ese año existían, cuando menos formalmente, líneas de crédito oficiales con tasas subsidiadas y condiciones de

consecución más benignas a través de la banca pública.

En julio de 2004 la presidenta de la Asobanca, Patricia Cárdenas, llamó la atención sobre el capítulo sector financiero que se está negociando en el TLC y de lo cual podría derivarse una mayor dificultad para las pymes⁴. El punto central es que Estados Unidos busca que se permita el funcionamiento de bancos extranjeros con el patrimonio de su casa matriz, sin necesidad de establecer filiales en Colombia.

En efecto, en el documento «Los 406 puntos que Estados Unidos quiere negociar» se encuentran las siguientes posiciones de los dos países respecto a este sector⁵:

Colombia plantea: «Mantener la potestad de establecer ventajas para las entidades financieras de propiedad pública (Banco Agrario) con objetivos de corrección de fallas del mercado»; «Mantener la potestad de autorizar los nuevos servicios financieros para todo el mercado para controlar (definir, determinar) la estructura del sistema financiero y sus efectos económicos».

Por su parte, Estados Unidos pretende: «Profundizar el mercado de servicios financieros transfronterizos sin restricciones y con la facultad de promoverlos»; «Reducir al máximo las restricciones para introducir nuevos servicios financieros en el mercado colombiano»; «Asegurar condiciones de competencia no discriminatoria y la independencia del ente regulador frente a las entidades financieras de propiedad estatal».

En caso de establecerse la liberación planteada por Estados Unidos, ello tendrá varios efectos en nuestra economía.

⁴ En general todos los diarios económicos recogieron las declaraciones de la doctora Cárdenas. Ver por ejemplo La República, 15 de julio de 2004, Portafolio 22 de julio.

⁵ Documento disponible en la página del Ministerio: www.mincomercio.gov.co

- La ausencia de canales crediticios para las pymes se ahondaría.
- Parte importante del ahorro nacional, que hoy se emplea para apalancar el crédito, ya no estaría disponible para los colombianos, sino que serán recursos para los países de origen de esos bancos.
- En el sentido inverso, los grandes usuarios colombianos del crédito obtendrían ventajas en utilizar los bancos extranjeros y no los nacionales en cuanto a montos disponibles, tasas de interés y aseguramiento. Es decir, se descremaría el negocio financiero en contra de la banca colombiana y de las pymes.
- Como consecuencia de lo anterior, el crédito interno se encarecería.
- El compromiso con el desarrollo nacional por parte de la banca extranjera será menor. Baste considerar por ejemplo la falta de contacto directo entre empresario y banco.
- Los banqueros nacionales tendrán que ajustarse a normas cuyo contenido no es exigible a la banca extranjera que funcione en Colombia sin filiales, con el consiguiente aumento del costo del servicio. No está claro, por ejemplo, si a la banca extranjera le será aplicable el impuesto sobre las transacciones.

De ahí que el sector financiero a través de sus organizaciones (Icav, Fasecolda, Asofiducias, Asofondos, Afic, Fedeleasing, BVC y Asobancaria) planteen que en el TLC se establezca protección al consumidor e igualdad en las reglas de juego.

Por su efecto directo en las pymes, el gremio del sector planteó: «Para ACOPI es fundamental que el Acuerdo [TLC] favorezca: ...Introducir con gradualidad competencia en servicios bancarios» (Acopi, 2004).

El problema no es ajeno al gobierno. El jefe de negociaciones, Hernando José Gómez al respecto ha planteado:

Estados Unidos tiene ventajas comparativas en servicios financieros y telecomunicaciones y quieren mayores niveles de apertura para proveer servicios, pero que la realidad es que los negociadores colombianos necesitan defender el ahorro del público y defender la estabilidad macroeconómica, entre otros aspectos que dependen en buena parte de la solidez del sector financiero»⁶.

La experiencia de México y Chile en este campo es ilustrativa sobre lo que podría ser el resultado de esta negociación. En ambos países, pese a que no quiso accederse a la solicitud de Estados Unidos, finalmente este país obtuvo una liberación similar a la pedida para Colombia en la mesa de negociaciones.

Pymes exportadoras

La relación del TLC y las pymes puede analizarse desde dos grandes ópticas: De un lado, la posibilidad de que estas se internacionalicen, es decir, la verdadera posibilidad de que parte significativa de su producción se comercialice de manera directa en EE.UU. con canales propios, partiendo del supuesto de que el modelo que desarrollaría al país no es el de las maquilas. De otra, la capacidad que tienen las pymes para mantener el mercado interno, base fundamental de su existencia.

Douglas (2000), analizando la importancia de las tarifas en el fuerte crecimiento de EE.UU. durante el siglo XIX, demuestra que el aumento de la productividad fue mayor en los sectores no transables, tales como servicios públicos, cuyo desempeño no está directamente relacionado con las tarifas. Esto

⁶ BOLETÍN DE PRENSA No. 082, 17 de junio de 2004, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

indicaría que la industrialización norteamericana tuvo como una de sus bases el poderoso mercado interno.

Para el caso colombiano la relación entre exportaciones y mercado interno puede verse a través del peso específico de nuestra canasta de exportaciones. Buena parte de ellas son de productos básicos: petróleo, flores, banano. De otro lado, el grueso de la producción nacional se vende en el país: De un total de pymes 39.449 en las cinco principales ciudades, sólo el 29% de las industriales exporta, el 9% de las de servicios y el 6% de las de comercio (FUNDES, 2002). El cuadro No. 1 muestra este hecho. La renuncia a este mercado será muy costosa para las pymes.

Uno de los beneficios esperados por las pymes es la posibilidad de ampliar sus exportaciones. Sin embargo, las verdaderas posibilidades están muy limitadas. Analizando uno de los aspectos, Martín y Ramírez (2004) plantean:

La protección arancelaria de Estados Unidos frente a los productos colombianos es muy baja, pero cuando se contemplan las barreras no arancelarias (BNA)... la protección se hace significativa en especial para los sectores considerados como tradicionales e intensivos en mano de obra no calificada. Las BNA, tomadas como el porcentaje de las importaciones cubiertas, impuestas

por Estados Unidos a los productos pertenecientes a sectores de textiles y prendas de vestir y cuero, son las más elevadas (41%). Para el sector de bebidas y tabaco, las BNA son de 74,3%. Para alimentos manufacturados y productos agrícolas las BNA son también significativas (23%)» (p. 10).

Conclusión preliminar

Tomando como punto de partida la información presentada en este documento, la investigación arroja los siguientes resultados preliminares:

- El modelo que predomina hoy en el comercio internacional no es el de las ventajas comparativas sino el de las ventajas absolutas, de manera que los países del Norte no se especializan en el sentido ricardiano, sino que buscan producir y exportar la mayor gama posible de bienes y servicios.
- Otro aspecto característico del comercio hoy es el predominio de la actividad interindustrial más que intraindustrial lo cual afecta a los países más atrasados y en ellos a las pymes por su menor encadenamiento a la economía.
- En los TLC suscritos por países latinoamericanos con Estados Unidos no ha habido ninguna consideración hacia las pymes, no obstante la evidente desigualdad en que estas se encuentran, de manera que las po-

Cuadro 1. Gestión de mercadeo de las pequeñas y medianas industrias de Colombia, según sector económico

	Sector económico										
	Alimentos	Textiles	Confecciones	Calzado y Cuero	Madera y Muebles	Papel y artes gráficas	Químicos y otros químicos	Productos de plástico	Metálicos sin maquinaria y equipos	Maquinaria y equipo sin eléctricos	Total
Destino de las ventas											
El País	99%	96,0%	89,0%	95,0%	99,0%	99,0%	98,0%	97,0%	100,0%	92,0%	96,0%
Extranjero	1,0%	4,0%	11,0%	5,0%	1,0%	1,0%	2,0%	3,0%	0,0%	8,0%	4,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	466%

Fuente: Dane

sibilidades de que se conviertan en exportadoras es muy baja.

- Las pymes tienen como punto de sustento el mercado interno, pero ahora deben enfrentar la competencia extranjera allí. Dadas las condiciones de la competencia es previsible suponer que en este aspecto también serán afectadas.

- Las pymes agropecuarias serán duramente golpeadas por cuenta de los productos exportados por Estados Unidos con altos subsidios.

De manera tal que la consigna popularizada en Colombia para las pymes «Exportar o morir», más que un reto, es una condena.

REFERENCIAS

ACOPI (2004). *Intereses pyme en el proceso de negociación*. Documento presentado al Consejo Superior Mipyme, julio 14 de 2004.

AMÉZQUITA, P (2003). *Impacto del modelo ricardiano del comercio exterior en pequeños productores*, Revista FACES, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Nacional de Mar del Plata, Argentina, Año 9, no. 16, mayo-agosto 2003. pp. 39-53.

CASTRO, A. (2000). *Chile: ¿el milagro económico se resquebraja?*, Revista Comercio exterior, febrero de 2000.

DUSSEL, E. (2003). *Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésa la pregunta?* Comercio Exterior, Vol. 53, Núm. 4, Abril de 2003.

Fundes (2002). *La realidad de la pyme colombiana: Desafío para el desarrollo*.

HART-LANDSBERG, M (2006). *Neoliberalism: Myths and Reality*. Monthly Review, May 2006, Volume 58 – Number 1.

HERIOT, K (2004). *A discursive assessment of the impact of an US-Andean free trade agreement on small and medium-sized enterprises in Colombia*. The Gordon Ford College of Business, Western Kentucky University.

KRUGMAN, P., Obstfeld, M. (2001). *Economía Internacional: Teoría y Práctica*. 5ª ed. Madrid: Pearson Educación, S.A.

MARTÍN, P. y RAMÍREZ, M. (2004). *El Impacto Económico de un Acuerdo Parcial de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos*. Noviembre 25, 2004.

Ministerio de Comercio Exterior de Colombia (2004). «Los 406 puntos que Estados Unidos quiere negociar», disponible en www.mincomercio.gov.co, consultado el 7 de mayo de 2004.

NODA, P. (2003). *Caracterización de las pymes chilenas*. Mayo, 2003, ProChile – Ministerio de Relaciones Exteriores, disponible en www.prochile.cl/documentos/pdf/seminario_pyme_noda.pdf.

OYARZUN DE LAIGLESIA, J. (1994). *Sinopsis de la historia del pensamiento sobre economía internacional*. Departamento de Economía Aplicada de la FCCEE de la UCM.

REINA, M. (2004). El sector de textiles y confecciones frente al TLC con Estados Unidos. Foro Sectorial Fedesarrollo - *La República*, Octubre 14, 2004.

SCHWARTZ, P (2001). *El comercio internacional en la historia del pensamiento económico*, FUDEM, Documento de Trabajo 2001-3, Año 2001.

SILVA, C. (2003). *Comentarios Críticos al TLC Chile – Estados Unidos*. disponible en: www.grupochoylavi.org/php/doc/documentos/tlchile.pdf .

The Economist Global Agenda, Dec 28th 2004. Disponible en internet www.theeconomist.com