



Análisis Económico

ISSN: 0185-3937

analeco@correo.azc.uam.mx

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad

Azcapotzalco

México

Amézquita Zárate, Pascual

Efectos del TLC Colombia-EUA en las PYMES colombianas

Análisis Económico, vol. XXII, núm. 50, segundo cuatrimestre, 2007, pp. 57-77

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco

Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41305004>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Análisis Económico
Núm. 50, vol. XXII
Segundo cuatrimestre de 2007

Efectos del TLC Colombia-EUA en las PYMES colombianas

(Recibido: septiembre/06—aprobado: marzo/07)

*Pascual Amézquita Zárate**

Resumen

Después del intento fallido de conformar el ALCA, el gobierno de Estados Unidos ha adoptado como política comercial la realización de 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 colombiano, serán uno de los sectores que sufrirán los efectos del convenio. En este documento, 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 clave: TLC, PYMES, Colombia, modelo ricardiano, globalización, ventajas comparativas, proteccionismo, librecambio.

Clasificación JEL: F1, D2, O17, 054.

* Profesor-Investigador de la Escuela de Negocios y Ciencias Empresariales de la Universidad Sergio Arboleda, Colombia, (pascual.amezquita@usa.edu.co).

Introducción

El librecambio se presenta como la forma más eficiente para aumentar el bienestar y la riqueza de las naciones. Bajo esa óptica se justificaría la celebración de tratados de libre comercio (TLC), de acuerdo con el bicentenario principio de las ventajas comparativas de David Ricardo, no obstante que varios supuestos sobre los cuales se basa no se dan en el comercio actual (véase Amézquita, 2003). Entre muchas otras distorsiones, predomina el monopolio, hay prácticas proteccionistas y el Estado ejerce un principalísimo papel en la marcha de la economía, aún los países en los cuales se postula la no intervención. A estas distorsiones Colombia debe sumar su atraso, que se refleja en problemas estructurales de buena parte de las PYMES, todo lo cual se traduce en notoria desventaja para competir, retroalimentada a medida que la economía se internacionaliza.

Para abordar estos asuntos, este documento se ha dividido en los siguientes apartados: los modelos de comercio internacional, impacto en las PYMES de TLC suscritos por países latinoamericanos y probable impacto del TLC en las PYMES de Colombia, finalmente se presentan las conclusiones.

1. Los modelos del comercio exterior

Un amplio sector de la literatura especializada señala que los ejemplos usados para demostrar la hipótesis de las ventajas del comercio internacional (los países del Sudeste asiático) no revelan lo que se quiere resaltar sino lo contrario, que se desarrollaron con un modelo centrado en el mercado interno (Ahumada, 1996; Woo, 2004), al punto de inducir a la inversión extranjera a desarrollarlo (Mortimore y Katz, 2001). Por su parte China, 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 y Obstfeld plantean:

El crecimiento sesgado hacia la exportación tiende a empeorar la relación de intercambio 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. (2001: 106).

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 (crecimiento que ex-

pande 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. (2001: 118).

En competencia perfecta cuando dos economías intercambian las mercancías en que tienen ventajas comparativas en el sentido ricardiano, el resultado será el aumento de la producción. Pero la cuestión es dilucidar quiénes serán los beneficiados, punto en el que Ricardo nada concluyó. Krugman y Obstfeld sostienen: “La distribución [entre países] de las ganancias del comercio dependen de los precios relativos de los bienes” (2001: 36), en tanto que los precios relativos implica también una tasa de salario relativo. Así, el comercio beneficia al factor básico en las exportaciones pero golpea al factor que compita con las importaciones.

La medición de los efectos del comercio exterior está ensombrecida por el predominio del comercio intrafirma (entre matriz y subsidiarias) sobre el comercio intraindustrial. Los TLC ponen el énfasis en el primero a través del tratamiento nacional a los inversionistas extranjeros, seguridad de las inversiones, estabilidad cambiaria y monetaria y otros aspectos macroeconómicos envueltos en esos acuerdos.

A pesar de la dificultad para medir el comercio intrafirma, hay investigaciones aproximativas. La OCDE indica que para 1990-1999 significó para Japón 28.6% de las exportaciones y 14.8% de las importaciones y para Estados Unidos 32.1 y 46.7% respectivamente (Durán y Ventura-Dias, 2003). En el caso latinoamericano dicha cifra está asociada al peso de las trasnacionales en el total del comercio exterior y se traduce en que parte de las ganancias resultantes queda en manos de las firmas trasnacionales así aparezcan en las estadísticas como nacionales. Específicamente es el caso de las maquilas, cuya única retribución factorial en el país maquilador son los salarios.

La especialización ricardiana favorece el factor abundante y las ganancias estarán en el bienestar derivado de disponer de más bienes y servicios, pero no es claro cómo se mide ese bienestar y quiénes las captan, lo cual depende de la retribución a los factores. Como el factor abundante es por definición barato y debe mantenerse así para seguir compitiendo, lo que garantizaría la extensión de los beneficios a la mano de obra es que en el país en cuestión haya un sistema tributario realmente redistributivo, punto en el que ni Colombia ni América Latina se destacan. Schumpeter (1984) llama la atención sobre el hecho de que el comercio internacional no es entre naciones sino entre particulares, por lo que las “ganancias” que presuntamente obtiene una nación con él, empieza con una falacia de composición. En palabras de Oyarzun:

En la teoría del comercio internacional, los Estados nacionales son los que fungen de agentes económicos. Aunque esto puede 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... la necesidad analítica de agregar no debe hacernos pensar que los Estados son sujetos de derechos y capaces de sentir bienestar (1994: 25).

Otro beneficio surge de la disminución de precios al consumidor por la competencia entre productores nacionales e internacionales. No obstante, hay evidencia en contra: En México, entre 1995 y 2004, mientras los precios al productor bajaron entre 35% y 60%, los precios al consumidor subieron 200% (Cancino, 2004). Para Colombia entre 1992 y 2006 la variación de precios al productor fue de 170.71% mientras al consumidor fue de 199.73.

Para adecuar los postulados ricardianos a la economía del siglo XX, Heckscher-Ohlin formularon la teoría de las proporciones factoriales que analiza la proporción en que los factores productivos están disponibles en los países que comercian y la proporción en que son usados, considerando que el comercio no es simple intercambio de bienes o servicios sino de factores abundantes. Ello induciría a la especialización o, aún más, a la división internacional del trabajo.

Leontief contrastó la teoría Heckscher-Ohlin. Usando datos de 1947 mostró que EUA, lejos de especializarse en la exportación de bienes intensivos en capital, también exportaba bienes intensivos en mano de obra, aunque otros países gozaban de una mayor dotación relativa de este factor. Es la *Paradoja de Leontief*. Significa que el comercio mundial no va en la dirección que pronostica aquella teoría salvo de manera marginal. Varias explicaciones son 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: 44).

Algo similar acontece en China, cuyas exportaciones en bienes intensivos en capital son significativas. Rodrik (2006) muestra cómo más que las ventajas comparativas (abundante y barata mano de obra) o los mercados libres, lo que explica su éxito exportador es la planificación estatal para impulsar exportaciones en sectores avanzados como los productos electrónicos, que de otra forma no se hubieran desarrollado. Su investigación muestra que el Estado no sólo impulsó a los sectores fuertes (con ventajas comparativas) sino a los débiles.

De manera que hay gran controversia sobre el beneficio que acarrearía el comercio internacional (Goldberg y Pavcnik, 2006). Para el caso colombiano Goldberg y Pavcnik (2005) señalan que no hay evidencia sobre reducción de la pobreza derivada de la gran liberación comercial emprendida en el país entre 1984-1995. Por el

contrario, hubo aumento de la pobreza, no obstante que era de esperar mejoría a través de los efectos en el equilibrio general de la economía, la reducción de precios de los bienes y el efecto potencial en el crecimiento. Para México, los salarios en las maquilas son significativamente menores que en el resto de industrias.

Así se abre paso otra teoría para explicar los actuales flujos del comercio mundial. En realidad no compiten empresas aisladas sino respaldadas en mayor o menor medida por su Estado. Las ventajas comparativas no son estáticas sino dinámicas y detrás de su movimiento (o estancamiento) se encuentra el Estado, como se predica de los países del sudeste asiático (Dussel, 2005), en donde a los inversionistas extranjeros se les indujo a crear encadenamientos internos (Mortimore *et al.* 2001).

Este planteamiento no es simplemente el de las ventajas competitivas de Porter para quien el énfasis está en el nivel micro, no en el macro, nivel éste ausente en la agenda de los países latinoamericanos como destacan para el caso mexicano Jiménez (2007); Sánchez y Juárez (2007); y para el caso argentino Fernández y Tealdo (2002), mientras que para toda América Latina lo hacen Ahumada y Stiglitz entre otros muchos. Estos autores coinciden en señalar la falta de políticas macro que ayuden efectivamente al desenvolvimiento de las economías, situación más grave a partir de 1990 cuando el Consenso de Washington se puso en marcha y que en Colombia se expresó en la mayor apertura comercial hasta entonces conocida.

Estos planteamientos permiten afirmar que los flujos comerciales de hoy no se rigen por el principio de las ventajas comparativas. Los países recientemente industrializados no se especializaron en el sentido ricardiano sino que crearon condiciones artificiales para usar todos los factores, por no hablar de la historia proteccionista de las economías maduras. Los subsidios agrícolas o el énfasis de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y de los TLC en propiedad intelectual, señalan que la opción de especialización dada por las condiciones climáticas y geográficas, está desapareciendo.

2. Impacto en las PYMES de TLC suscritos por países latinoamericanos

Hay problemas que dificultan una exacta apreciación del efecto que los TLC con EUA han traído para las PYMES latinoamericanas, a saber:

- 1) Gran dispersión sobre cómo se identifica una PYME.¹ El problema es mayor al comparar PYMES latinoamericanas con las de EUA, Europa o Japón.

¹ Para una sinopsis sobre criterios, indicadores y ubicación geográfica en algunos países latinoamericanos, cfr. FUNDES (2002a), Zevallos (2003:54).

- 2) Debe distinguirse entre PYMES productivas y de subsistencia. Por el momento baste llamar la atención sobre el diferente efecto económico que tiene una PYME encadenada productivamente al resto de la economía y una que apenas ayuda a resolver la subsistencia familiar, sin aporte real a la economía y que sólo actúa como amortiguador en las crisis.
- 3) Las PYMES suelen tener corto ciclo de vida, asociado a los vaivenes de la economía, y los sistemas censales son deficientes para captar el movimiento. Aunque se mantenga el número absoluto de PYMES o de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), es evidente que hay un importante efecto desapercibido.
- 4) Los minifundios agrícolas deberían clasificarse como PYME, dada la mano de obra y capital que usan, pero no siempre ocurre en las estadísticas.

Teniendo en mente estos problemas, a continuación se presentan aspectos relevantes para Chile y México que ya tienen un TLC con EUA.

2.1 Algunas características

En cuanto al número de establecimientos y de empleados, estos representan casi el total de la producción del país, más aún, cuando se tienen en cuenta las microempresas, aunque su participación en el PIB y en las exportaciones no guarda relación con esas cifras (Cuadro 1):

Cuadro 1
Participación de las PYMES formales en el conjunto de la economía

	<i>Establecimiento</i>	<i>Trabajadores</i>	<i>Participación PIB</i>	<i>Participación exportaciones</i>
Chile (micro y pequeña-mipe)	98.0%	82.0%	12.9% (en ventas).	4.8%
Colombia	96.4%	63.0% del empleo 40.0% de los salarios	45.0% de la producción manufacturera	94.0%
México	99.80%	78.0%	33.0% del valor agregado	9.0% de PYMES, 23.0% de sus ventas totales

Fuente: Elaboración del autor con datos de Chile: Álvarez *et al.* (2001); Colombia: *Encuesta Anual Manufacturera* (DANE, 2003); México: Dussel (2004).

Tienen serias dificultades de acceso al crédito, no obstante ser quienes más lo requieren por no recibir inversión extranjera: Costa Rica (SICE, 2003; Fun-

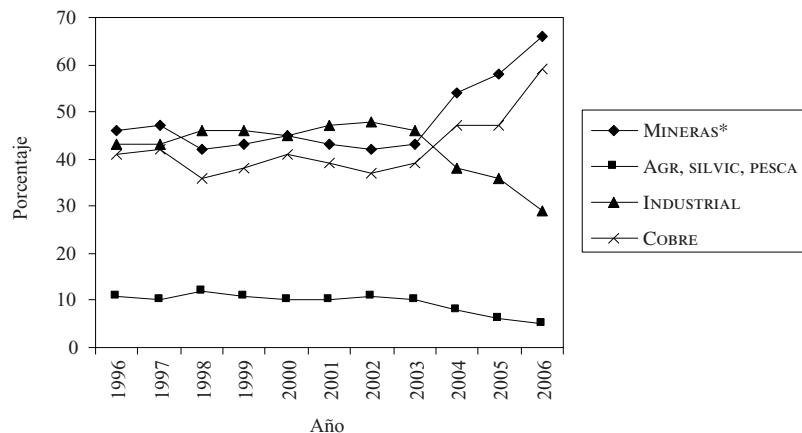
des, 2003), México (Sánchez y Juárez, 2007) donde el papel de la banca en el financiamiento ha caído constantemente desde 1995 (Dussel, 2005). Este problema puede explicarse como desconfianza de las entidades crediticias pero es un problema del papel del Estado.

2.1.1 Chile

Chile se ha presentado como ejemplo exitoso de una economía globalizada (crecimiento sostenido del PIB, significativo aumento de exportaciones, acogida de grandes inversiones y estabilidad monetaria) y ha promovido su sector exportador durante varios lustros, de manera que el TLC con EUA sólo afirma la tendencia.

Debe subrayarse el poco sentido que tienen esos indicadores en abstracto, pues por ejemplo, un incremento de 10% de las exportaciones de las PYME chilenas en el año 2003, aportaría al crecimiento total de las exportaciones un 0.25% (Noda, 2003), mientras que la exportación de cobre no ha perdido su peso (Gráfica 1).

Gráfica 1
Exportación por sector económico
(porcentaje respecto al total)

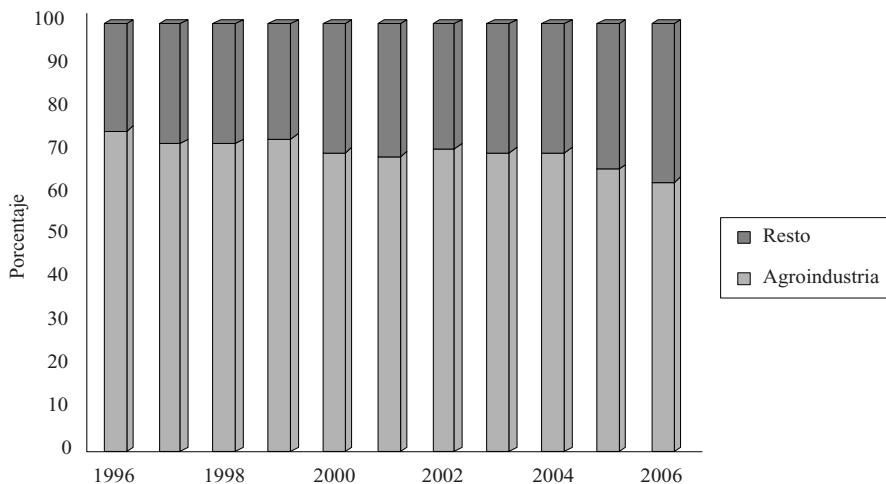


* Mineras, agricultura, silvicultura, pesca e industria, suma 100%.

Fuente: Elaboración del autor con datos del Banco Central de Chile.

Las exportaciones industriales (Gráfica 2) son en realidad recursos naturales elaborados (pesca, productos forestales, minerales y frutas) y las industriales (químicos, textiles y metalmecánicos), de un mayor valor agregado, tienen muy poco peso relativo “por lo que son incapaces de compensar las caídas de las exportaciones tradicionales” (Castro, 2000).

Gráfica 2
Chile exportaciones industriales



Agroindustria: Alimentos, bebidas y tabaco, forestales y muebles de madera, celulosa y papel, Resto: Productos químicos, industrias metálicas básicas, metálicos, maquinarias y equipos y otros industriales.

Fuente: Elaboración del autor con datos del Banco Central de Chile.

Del total de ventas a EUA entre 1997 y 2001, sólo 5.7% corresponde a PYMES y su entrada y salida a ese mercado es altamente inestable. Sólo 15.6% de aquellas que enviaban a EUA sus productos lo hicieron en forma permanente durante los cinco años indicados (Silva, 2003).

2.1.2 México

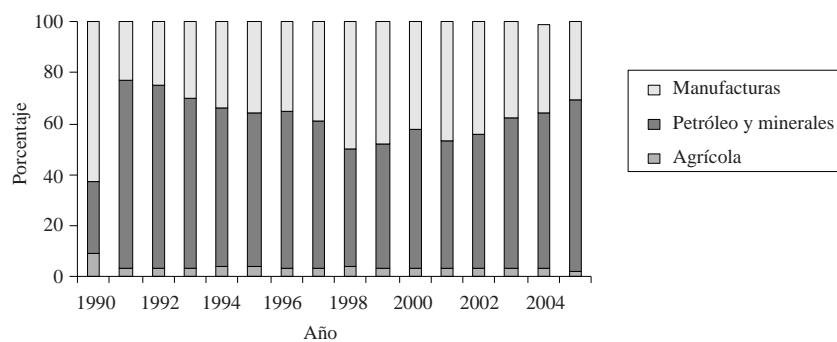
Otro ejemplo que suele mostrarse como exitoso es México, que firmó el North America Free Trade Agreement (NAFTA) en 1994 y de cuyo análisis pueden extraerse conclusiones importantes para las PYMES de Colombia.

Heriot 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” (2004: 7).

Uno de los temas de análisis para México es el de las maquilas y su relación con las PYMES. La política económica pone a las PYMES en desventaja pues, por ejemplo, las maquilas tienen incentivos tributarios para importaciones temporales que llevan a que el impuesto sobre la renta para el 2000 haya sido de -7.2% es decir, fueron “receptor neto de subsidios del sector público”, mientras que las importaciones definitivas, con las cuales trabajan las PYMES, pueden pagar en total impuestos por un 50% (Dussel, 2003).

De otra parte, el impulso exportador del país no es del todo claro cuando en las cifras se tiene en cuenta el papel del petróleo (Dussel: 2003). Obsérvese la Gráfica 3:

Gráfica 3
Distribución porcentual de las exportaciones mexicanas



Fuente: Elaboración por el autor con información de Database OMC.

Respecto a la capacidad de exportación, las cifras no permiten concluir que las PYMES aztecas se hayan internacionalizado pues el aumento de exportaciones está asociado a las maquilas y a las grandes empresas manufactureras (unas 3.500) alcanzando 93.83% de las exportaciones totales durante 1993-2001 (Dussel, 2004) a lo cual hay que sumarle las exportaciones del sector petrolero.

El empleo ha dependido del crecimiento de las 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). Igual referencia hace Dussel para el periodo 1993-2001 (2004).

Las maquilas en México casi no tienen encadenamientos con el resto de la economía. El 97% de sus insumos no laborales son importados (Hart-Landsberg, 2002) y hay dificultades estructurales para que la situación cambie (Dussel, 2005; 2004), de manera que la producción local no tiene posibilidades de crecer así crezca el sector exportador. Esa falta de encadenamientos ocasiona además que las eventuales transformaciones estructurales derivadas del NAFTA ahonden la dualidad de la economía (Luengo, 2004).

El Cuadro 2 da una idea del problema: podemos asumir que bajo el rubro “otros sectores” están los productos en los cuales las PYMES mexicanas podrían haber anidado. Antes del NAFTA apenas se importaban 28 mil millones de dólares pero 10 años después eran 82 mil millones. La balanza que antes de 1993 ya era negativa en casi 5 mil millones saltó a casi 32 mil millones.

Cuadro 2
México-Balanza Comercial
(miles de millones de dólares)

Año	Sector	Exportaciones				Importaciones		
		1993	2000	2001	2002	1993	2000	2001
	Agroalimentario	3.14	7.47	7.40	7.70	5.62	9.20	10.51
	Textil y confección	2.04	10.96	9.94	9.87	3.35	5.95	5.61
	Eléctrico y electrónico	11.66	59.38	57.27	56.07	15.40	47.22	43.17
	Metal básico	1.46	2.97	2.60	2.95	1.97	6.66	5.84
	Equipos de transporte y autopartes	9.66	33.82	33.38	33.58	10.31	22.73	21.86
	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.

Debe subrayarse el nuevo problema relacionado con la acelerada pérdida de puestos de trabajo en las maquilas por la competencia China. En gracia de discusión, el problema puede verse desde otra óptica: debido a algún tipo de mejoría en los salarios mexicanos (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 al grueso del país no lleguen los beneficios del comercio. Paradójicamente una leve mejoría es fuente de desgracia.

2.1.3 PYMES en el resto del mundo

A continuación se presentan datos y consideraciones sobre PYMES en otros lugares del mundo. Salvo indicación en contrario, la información para Europa es tomada de Observatorio de las PYME europeas (2002).

Del total de empresas europeas, 93% son micro (0-9 empleados), 6% pequeñas (10-49 empleados), menos de 1% de tamaño medio (50-249) y 0.2% corresponde a grandes empresas (250+).

La información que se presenta a continuación, extraída del estudio anotado, muestra que a menor PIB per cápita (menor desarrollo del país), mayor el peso de las PYMES y hay menos grandes empresas. Para ello se comparan los países del norte y sur de la Unión Europea (UE), los candidatos a ingresar a la UE y ella como un todo con EUA y Japón.

- 1) El peso de las microempresas en el empleo total es de 48% en Italia y 57% en Grecia. Por el contrario, el peso de las grandes empresas en el empleo total es superior a 45% en Islandia y Reino Unido.
- 2) Las empresas europeas emplean en promedio seis personas, las japonesas 10 y las norteamericanas 19.
- 3) Las PYMES proporcionan 33% del empleo total en Japón, 46% en EUA, en Europa-19² el 66% y 72% en los Países Candidatos.³ Esta diferencia es notable en el caso de las microempresas, las cuales suponen 40% del total del empleo en los Países Candidatos frente a 34% en Europa-19.
- 4) En los países con mayor PIB per cápita (Alemania, Luxemburgo y Holanda), el tamaño medio de las empresas tiende a ser mayor mientras que los países con un PIB per cápita inferior (Grecia, Portugal, España) tienden a tener un bajo tamaño medio.
- 5) Existen grandes diferencias en el tamaño medio de las empresas entre los Países Candidatos: en los países de Europa Central y del Este tiende a estar por encima del tamaño medio de las empresas de los Países Candidatos y de la Unión Europea, mientras Chipre, Malta y Turquía, “países con tradición de economía de mercado” muestran grandes semejanzas con los países del sur de la Unión Europea (Grecia, Italia, España y Portugal), ya que ambos grupos se caracterizan por un alto número de microempresas. En síntesis, obsérvese el Cuadro 3:

² Formada por los 18 países de la Comunidad Económica Europea (la UE-15 más Islandia, Liechtenstein y Noruega) y Suiza.

³ Los 13 Países Candidatos son: Bulgaria, Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Rumanía, República Eslovaca, Eslovenia y Turquía.

Cuadro 3
Datos básicos sobre las PYMES y las grandes empresas
Europa-19, 2000

	<i>PYME</i>	<i>Grande</i>	<i>Total</i>
Número de empresas (1.000)	20.415	40	20.455
Empleo (1.000)	80.790	40.960	121.750
Personas ocupadas por empresa	4	1.020	6
Facturación por empresa (millón)	0.6	255.0	1.1
Porcentaje de las exportaciones sobre facturación	13	21	17
Valor añadido por persona ocupada (1000)	65	115	80
Porcentaje de los costes laborales sobre valor añadido	63	49	56

Fuente: Observatorio de las PYME europeas (2002).

Del cuadro anterior puede destacarse que en conjunto las PYMES son menos eficientes pues añaden menos valor que las grandes empresas, tienen costes laborales más altos.

Respecto a la relación con el sector financiero se destaca el buen respaldo que reciben las PYMES pues sólo 12% que solicitó préstamo no lo obtuvo (Observatorio de las PYME europeas). En cuanto a su participación en el comercio internacional, en Europa-19 exportan 13% de sus ventas, pero son proveedoras de las grandes empresas exportadoras.

Por último para Japón, Corea del Sur y Taiwán, el peso de las PYMES es significativo en la economía en cuanto a número de establecimientos y empleo, y a diferencia de lo señalado para las latinoamericanas, en las asiáticas su participación en el PIB guarda cierta correspondencia con su tamaño. Además, participan activamente en las exportaciones bien sea directamente o bien a través de la subcontratación con las grandes empresas (Barquero, 2003).

3. Probable impacto del TLC en las PYMES de Colombia

3.1 Dificultades metodológicas y caracterización

Los problemas metodológicos arriba anotados son evidentes en el caso colombiano. Se habla de la existencia de medio millón de MIPYMES, y según los informes preliminares del censo de 2005 son un millón, sumando las informales. De acuerdo con FUNDES (2002) hay 532.000 PYMES formales, con las siguientes características: Representan 9% del parque industrial colombiano, es decir, 47.750 empresas, 37% ha efectuado ventas al Estado en los últimos dos años, 13% son exportadoras y de las 47.750 PYMES, 7% son agrarias registradas.

Para las PYMES el mercado de sus productos es nacional de forma abrumadora y apenas marginalmente exportan. De 39.449 PYMES en las cinco principales ciudades, sólo 29% de las industriales exporta 9% de las de servicios y 6% de las de comercio (FUNDES, 2002) (ver Cuadro 4).

Cuadro 4
Gestión de mercado de las pymes de Colombia según sector económico

Destino de ventas	Alimen- tos	Textiles	Confec- ciones	Calzado y cuero	Maderas y muebles	Papel y artes gráficas	Químicos y otros químicos	Productos de plástico	Metálicos Maquinaria sin y equipo		Total
									sin y equipo	electrónicos	
Colombia	99.0	96.0	89.0	95.0	99.0	99.0	98.0	97.0	100.0	92.8	96.0
El 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	100.0

Fuente: Barriga (1998).

Las dificultades para aumentar sus exportaciones son de índole estructural, destacándose la falta de canales, la ausencia de apoyo estatal, la carencia de crédito, la baja productividad y el bajo volumen producido. Se destaca así mismo las barreras no arancelarias, pues de acuerdo con Martín y Ramírez (2004) el peso de los aranceles de EUA es bajo (de manera que en este punto la situación poco variará con el TLC), pero en cambio aquellas son muy elevadas: para textiles, prendas de vestir y cuero, 41.0%; bebidas y tabaco, 74.3%; alimentos manufacturados y productos agrícolas 23.0%.

En relación con el ciclo de vida y la división sugerida entre PYMES de subsistencia y productivas, puede asumirse hipotéticamente que el número de micro y pequeñas empresas aumentará a medida que la crisis económica afecte a la media y gran industria. Además, el cierre de MIPYMES inducirá la apertura de otras. Por tanto deberá analizarse la composición del universo en cuanto a antigüedad, capital invertido, tecnología, aporte al PIB, actividad y localización. Puede suponerse que las comerciales y de servicios (tiendas de barrio, cabinas telefónicas, servicios de mantenimiento para hogares) serán las que más crecen. Una línea de investigación es encontrar las posibles variaciones en el ciclo de vida de las PYMES antes y después de los TLC.

Siguiendo a Cardona *et al.* (2006), son características generales de las PYMES colombianas:

- 1) importante heterogeneidad estructural que reduce niveles de competencias tecnológicas; 2) débil presencia y profundidad de las redes productivas; 3) perfil

de especialización poco complejo, caracterizado por escaso eslabonamientos hacia atrás y el predominio de *commodities*; 4) limitado desarrollo institucional; y 5) ausencia de políticas sistémicas, que reducen la presencia del paradigma tecnológico, lo que limita el avance de procesos de aprendizaje y la generación de ventajas competitivas dinámicas (2006: 8).

Teniendo en cuenta su gran peso en el conjunto de establecimiento y empleos colombianos, hablar del impacto del TLC en las PYMES es realmente hablar de la mayoría de la fuerza laboral colombiana, así su peso en el PIB no corresponda a su tamaño. Los autores coinciden en identificar los principales problemas productivos, crediticios, de mercadeo y similares de las PYMES (Cardona *et al.*, 2006).

Respecto a los efectos del TLC en las PYMES, pueden agruparse en dos clases: Directos en cada sector específico (pérdida o ganancia de mercado interno o externo) e indirectos, relacionados con cadenas productivas que se rompen (efecto dominó), costos tributarios, disminución de la demanda agregada y la incidencia de capítulos aparentemente neutrales para las PYMES, como propiedad intelectual, sector financiero y compras estatales.

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, como ocurre en Italia, Japón y el sudeste asiático, donde si no participan directamente en la exportación hacen parte de un sólido complejo productivo exportador al cual suministran componentes o servicios. Se trata de “economías externas” en las cuales las economías de escala se dan no en una empresa 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. Es la pregunta de Ricardo de porqué Inglaterra se especializó en los productos industriales. Krugman y Obstfeld (2001) analizan la competencia entre los relojes suizos y los tailandeses y concluyen: “Siempre que el primer país [en entrar] tenga una ventaja suficientemente grande, los potencialmente menores costos del segundo país no le permitirán entrar en el mercado” a menos que consideraciones geopolíticas lo hagan posible como ocurrió con Corea del Sur.

Otro aspecto a tener en cuenta es el problema del contrabando, constantemente indicado como uno de los problemas que afrontan las PYMES (Fundes 2002; Zevallos, 2003), que puede ser analizado como una muestra de su debilidad ante los precios bajos de lo importado, escenario que será el común denominador bajo el TLC. No obstante la agresiva liberación comercial iniciada en la década de los 90

su efecto no ha bajado por cuanto que está asociado a otros dos problemas externos a las PYMES, la revaluación del peso y el lavado de activos del narcotráfico.

3.2 PYMES agrarias

Aunque las estadísticas en Colombia dejan por fuera de las PYMES a la casi totalidad de los minifundistas, el hecho es que con el TLC tienen que enfrentar una dura competencia, aún mayor que sus pares ciudadanos.

EUA cuenta con un gran volumen de exportaciones agropecuarias, por lo que su política juega un papel determinante en la caída mundial de los precios. Exporta granos a cerca de 60% de su costo de producción, el trigo a 46% y el maíz a un quinto. Por ello tiene sentido afirmar como lo hacen Martín y Ramírez 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” (2004: 1).

Al desmontar los aranceles sin que EUA suprima los subsidios agrícolas, Colombia dejará de sembrar 1.5 millones de hectáreas en cultivos transitorios y perderá 457.000 empleos. Se abandonarán 557.000 hectáreas en cultivos permanentes y otros 430.000 empleos. El país pasará de importar 6 millones de toneladas de alimentos a 12 millones. Están amenazadas también las PYMES productoras de leche, huevos, carne de pollo y cerdo, junto con los empleos asociados (Cancino, 2004).

Este panorama indica que mientras en EUA existan los subsidios agrícolas y las barreras no arancelarias, las PYMES agrícolas enfrentarán la pérdida del mercado interno en tanto no tienen opción real de convertirse en exportadoras por la misma razón.

3.3 Textiles

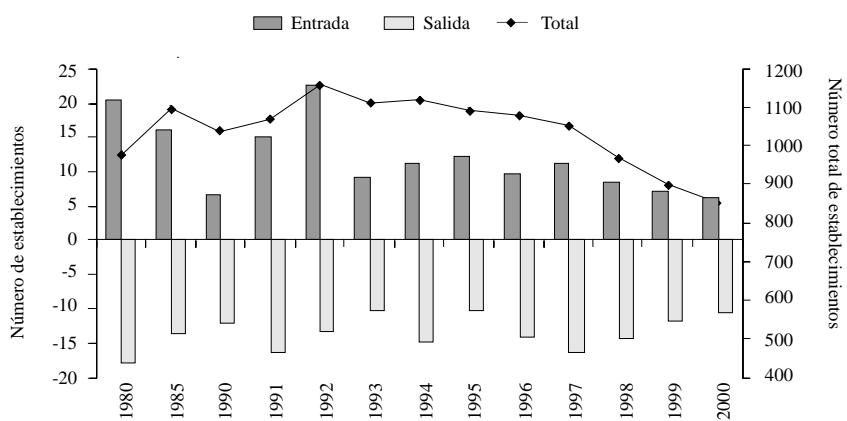
El sector textilero es de vital importancia en la economía colombiana y en él las PYMES tienen una alta participación, especialmente en relación con las exportaciones. El sector aporta 3.4% del PIB (2001), 9.6% de la producción industrial (1992-2001), 20.9% del empleo industrial (1992-2001), 7.3% de las exportaciones totales (1992-2001), 15.6% de las exportaciones no tradicionales (Reina, 2004).

Para visualizar su situación a mediano plazo debe tenerse en cuenta no sólo el TLC sino el contexto mundial. El comercio textilero estaba regulado hasta el 2005 por el acuerdo multifibras del GATT. *The Economist* (2004) previó que la situación cambiaría 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”, desplazando tradicionales productores como India, Bangladesh y México. Esta previsión se está confirmando como lo reporta la misma revista en su edición de febrero de 2007.

En Colombia es un sector de poca estabilidad, lo cual pone de presente que es un campo de muy intensa, y destructiva, competencia. Obsérvese la Gráfica 4.

Gráfica 4
Entrada y salida de establecimientos-Subsector Textiles y Confecciones



Fuente: Reyna (2004).

En estudios sobre el sector se alerta sobre el papel negativo que ha tenido la revaluación del peso frente al dólar (Pineda *et al.*, 2003), teniendo en cuenta que debe enfrentar la competencia de los latinoamericanos y de China como queda anotado (Reina, 2004).

Para textiles la verdadera dificultad exportadora no estriba en el TLC con EUA sino en el contexto mundial del sector después del 2005, a lo que ha de sumársele la competencia con los países centroamericanos que tiene establecidas maquilas.

3.4 Sector Financiero

Existe abundante documentación nacional e internacional que señala la carencia de crédito como una de las dificultades de las PYMES para aumentar su participación

en el mercado interno y, más aún, para convertirse en exportadoras (Cardona *et al.* 2006; Fundes 2003; Dussel, 2004). La causa es la ausencia de entidades o de líneas de crédito especiales para las PYMES, la falta de garantías de éstas para obtener el crédito y la informalidad. Se destaca que la presencia extranjera en la banca hace aún más difícil la consecución de crédito por una especie de falta de compromiso del sector bancario extranjero con las PYMES.

Patricia Cárdenas, del principal gremio bancario colombiano, llamó la atención sobre el capítulo “sector financiero” que se está negociando y de lo cual podría derivarse una mayor dificultad para las PYMES.⁴ El punto central es que EUA busca que se permita el funcionamiento de bancos extranjeros con el patrimonio de su casa matriz y sin establecer filiales en Colombia, en cuyo caso sobreverdrían varios efectos:

- 1) Se ahondaría la ausencia de canales crediticios para las PYMES.
- 2) Parte portante del ahorro nacional, que hoy se emplea para apalancar el crédito, ya no estaría disponible para los colombianos.
- 3) En el sentido inverso, los grandes usuarios colombianos del crédito obtendrían ventajas en utilizar los bancos extranjeros 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.
- 4) El crédito interno se encarecería.

La experiencia de México y Chile 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 EUA, finalmente este país obtuvo una liberación similar a la pedida para Colombia en la mesa de negociaciones (Capítulo 12 del TLC Chile).

Conclusión: el futuro de las PYMES colombianas

En el contexto expuesto, el efecto del TLC en las PYMES puede analizarse desde dos ángulos: De un lado, la capacidad que tienen para mantener el mercado interno, hoy base fundamental de su existencia. De otro, la posibilidad de que se internacionalicen, es decir, de que parte significativa de su producción se comercialice de manera directa en EUA con canales propios, o indirecta a través de formas asocia-

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.

tivas o de cadenas productivas, partiendo del supuesto de que el modelo que desarrollará al país no es el de las maquilas.

Teniendo en cuenta que el modelo que predomina hoy en el comercio internacional no es el de las ventajas comparativas sino el de las ventajas competitivas, para poder enfrentar la competencia las PYMES deberán contar con el respaldo de un Estado fuerte que actúe como socio. Pero ni la política hoy vigente ni el actual manejo de las finanzas del Estado colombiano auguran una mejoría en la situación.

Dadas las debilidades destacadas a lo largo del documento en cuanto a productividad, financiación, falta de apoyo estatal, contrabando, si no hay un cambio significativo en las condiciones, la apertura de Colombia a la producción norteamericana significará irremediablemente pérdida del mercado nacional para las pymes. Simplemente, en las condiciones actuales, las PYMES no están en capacidad de competir con la producción extranjera.

Por otra parte, uno de los beneficios anunciados con el TLC es la posibilidad de ampliar las exportaciones de las PYMES, lo que permitiría amortiguar las pérdidas en el mercado interno. Sin embargo las verdaderas posibilidades son muy limitadas. El predominio del comercio intrafirma afecta especialmente a las PYMES por su menor encadenamiento a la economía. Una alternativa sería ahondar en las cadenas productivas (por ejemplo en el sector de confecciones o en el metalmecánico), pero ello podría encarecer costos como efectivamente ocurre en confecciones por los altos precios del algodón nacional (Pineda *et al.*, 2003).

Finalmente, las distorsiones en el comercio mundial asociadas a subsidios, cuotas, barreras no arancelarias y demás expresiones del creciente proteccionismo, alertan al país sobre la necesidad de dar un decidido apoyo a las PYMES. En caso contrario, la consigna popularizada en Colombia para ellas, “exportar o morir”, más que un reto, será una condena.

Referencias bibliográficas

- Ahumada, C. (1996). *El modelo neoliberal y su impacto en la sociedad colombiana*, Bogotá: El Áncora Editores.
- Álvarez, R. y G. Crespi (2001). “La importancia relativa de las pequeñas y medianas empresas: un análisis de sus determinantes en la industria manufacturera, *Cuadernos de Economía [online]*. (38) 115 (26 agosto 2006), 347-365, (www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0717-68212001011500005&lng=es&nrm=iso).

- Amézquita, P. (2003). "Impacto del modelo ricardiano del comercio exterior en pequeños productores", *ACES*, año 9, 39-53.
- Barquero, I. (2003). *El estado y competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa*, Tegucigalpa: PNUD.
- Barriga, E (1998). *La gestión de la pequeña y mediana industria en los países miembros del grupo andino. Módulo País Colombia*, Medellín: Universidad EAFIT.
- Cardona, M., C. Cano, C. Ramírez y J. Gutiérrez (2006). "Mundos de producción de las PYMES en Colombia: Una aproximación desde las tecnologías, la organización y las políticas industriales", *Archivos de Economía*, 311.
- Castro, A. (2000). "Chile: ¿el milagro económico se resquebraja?" *Comercio exterior*, 144-152.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas–DANE. (2003). Encuesta Anual Manufacturera (www.dane.gov.co).
- Durán, J. y V. Ventura-Dias (2003). Comercio intrafirma: concepto alcance y magnitud, *CEPAL-Serie Comercio internacional*, 44.
- Dussel, E. (2003). Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésa la pregunta? *Comercio Exterior*, (53).
- (2004). Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política, [en línea], México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía, (1) 2 (http://www.ejournal.unam.mx/ecunam/ecunam_index.html).
- (2005). "México a 11 años del TLCAN: ¿profundización de la Integración económica y/o polarización?" *Latin American Trade Network-LATN papers*, 39.
- Fernández, V. y J. Tealdo (2002). "PYMES: desarrollo regional y sus condicionantes macro. Dinámica de acumulación general y especificidades del sistema financiero bancario en la Argentina de los '90", *Realidad Económica* 188.
- FUNDES (2002). La realidad de la PYME colombiana: Desafío para el desarrollo, presentación en power point (www.fundes.org), consulta: 24 de agosto de 2006.
- (2002a). *Indicadores del entorno de la pequeña y mediana empresa (pyme) en los países Fundes*, versión 22032002 11:40 a.m., (www.fundes.org).
- (2003). *PYMES: una oportunidad de desarrollo para Costa Rica*, Costa Rica.
- Goldberg, P. y N. Pavcnik (2005). The effects of the colombian trade liberalization on urban poverty, *NBER Working Paper 1108*.
- (2006). Distributional effects of globalization in developing countries, *NBER Working Paper 12885*.
- Hart-Landsberg, M. (2006). "Neoliberalism: Myths and Reality", *Monthly Review*, (58) 1, 18-33.

- Heriot, K. (2004). A discursive assessment of the impact of an US-Andean free trade agreement on small and medium-sized enterprises in Colombia, documento de trabajo, The Gordon Ford College of Business, Western Kentucky University.
- Jiménez Martínez, J. (2007). "Determinantes para la internacionalización de las PYMES mexicanas," *Análisis Económico*, núm. 49, Revista del Departamento de Economía de la UAM Azcapotzalco.
- Krugman, P., M. Obstfeld (2001). *Economía Internacional: Teoría y Práctica*, Madrid: Pearson Educación, S. A.
- Luengo Escalonilla, F. (2004). Análisis comparado de las estructuras exportadoras de algunos países de Europa central y oriental y de Latinoamérica, *Boletín Económico de Información Comercial Española*, núm. 2797.
- Martín, P. y M. Ramírez (2004). El impacto económico de un Acuerdo Parcial de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, Bogotá.
- Ministerio de Comercio Exterior de Colombia (2004). Los 406 puntos que Estados Unidos quiere negociar, (www.mincomercio.gov.co), consultado el 7 de mayo de 2004.
- Mortimore, M., S. Vergara y Katz, J. (2001). La competitividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina, *Serie Desarrollo Productivo 107*, CEPAL.
- Noda, P. (2003). Caracterización de las PYMES chilenas. ProChile, Ministerio de Relaciones Exteriores, disponible en www.prochile.cl/documentos/pdf/seminario_pyme_noda.pdf.
- Oyarzun, Javier. (1994). *Sinopsis de la historia del pensamiento sobre economía internacional*, México: Departamento de Economía Aplicada de la FCCEE de la UCM.
- Pineda, L. (2003). *La globalización en la cadena Fibra Textil Confección. Retos y Desafíos Informe Final*, Colombia: Cidetexco.
- Reina, M. (2004). El sector de textiles y confecciones frente al TLC con Estados Unidos, Colombia: Foro Sectorial Fedesarrollo-La República.
- Rodrik, D. (2006). What's so special about China's exports? *NBER Working Paper 11947*.
- Schumpeter, J. (1984). *Historia del análisis económico (I)*, México: FCE.
- Schwartz, P. (2001). *El comercio internacional en la historia del pensamiento económico*, México: FUDEM, Documento de Trabajo 2001-3.
- Silva, C. (2003). Comentarios Críticos al TLC Chile-Estados Unidos, disponible en: (www.grupochorlavi.org/php/doc/documentos/tlchile.pdf).

- Sistema de Información sobre Comercio Exterior SICE (2003). La Agenda Integral de Cooperación del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos: Una oportunidad para los costarricenses, San José Costa Rica.
- The Economist* (2007). China's new trade horizons. Economist Intelligence Unit Briefing, Feb 9th 2007.
- (2004). *Global Agenda*, Dec 28th 2004.
- Woo, Wing Thye. (2004). Some Fundamental Inadequacies of the Washington Consensus: Misunderstanding the Poor by the Brightest. Economics Department, University of California.
- Zevallos V., E. (2003). "Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina", *Revista de la Cepal* 79.