

Este documento ha sido descargado de:
This document was downloaded from:



Nulan

**Portal *de* Promoción y Difusión
Pública *del* Conocimiento
Académico y Científico**

<http://nulan.mdp.edu.ar> :: @NulanFCEyS

+info <http://nulan.mdp.edu.ar/113/>

*Impacto del modelo ricardiano del comercio exterior en
pequeños productores
(Modelo ricardiano de comercio y pequeños productores)*

*The impact of the ricardian model of foreign trade on small
producers
(Ricardian model of trade and small producers)*

Pascual Amézquita Zárate¹

RESUMEN / SUMMARY

Este ensayo hace parte de la investigación que se adelanta en la Escuela de Negocios y Ciencias Empresariales de la Universidad Sergio Arboleda de Colombia sobre los efectos del Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos en las pequeñas y medianas empresas (pymes) colombianas.

Detractores y defensores del Tratado sustentan sus posiciones en tres argumentos: 1. La inmensa teoría sobre el papel del comercio exterior en el desarrollo. 2. Los resultados de las negociaciones que ha tenido EE.UU. con países como México, Chile y Centroamérica. 3. Argumentos de orden nacional que cuestionan la capacidad que tienen los productores nacionales para favorecerse con el TLC.

El proyecto funde en un cuerpo investigativo la eventual firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) y la suerte que le espera a las pymes bajo ese contexto.

En el presente avance de investigación se identifican supuestos del modelo ricardiano y se contrastan con hechos de la economía real.

This essay is part of the research put forward by the School of Business and Management Sciences of the University Sergio Arboleda, Colombia about the

¹ Docente - Investigador. Escuela de Negocios y Ciencias Empresariales. Universidad Sergio Arboleda. Calle 74 No. 14-14. Bogotá - Colombia.
pamezquita@tutopia.com

effects of "The Free Trade Agreement" between Colombia and the USA, on small and medium companies (pymes)

Detractors and defenders of the agreement sustain their positions on three lines of argument 1. The huge theory about the role of international trade in development. 2. The results of negotiations carried out between the USA and other countries such as Mexico, Chile and Central America. 3. Domestic arguments that discuss whether national producers are favored by the F.T.A.

Under a research body, the project fuses the Free Trade Agreement F.T.A.'s eventual signature and the performance of the Pymes in such context.

Over this research, examples of the Ricardian Models, are identified and contrasted with some facts of the actual economy.

PALABRAS CLAVE / KEYWORDS

Tratado, libre, comercio, Ricardo, globalización, librecambio, pymes, Colombia.

Free, trade, agreement, Ricardo, globalization, free change small business, Colombia.

INTRODUCCIÓN

A raíz de la propuesta de Estados Unidos de crear un gran acuerdo comercial con América Latina, el **Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)** empezó a debatirse si de ella se derivarían beneficios para los países latinoamericanos. Por falta de acuerdo entre Estados Unidos y Brasil la discusión sobre el ALCA se aplazó y en cambio la Casa Blanca propuso la firma de acuerdos bilaterales, los llamados Tratados de Libre Comercio.

No obstante el cambio de estrategia, la discusión teórica tiene el mismo sustento, valga decir, la validez de las tesis de David Ricardo sobre las ventajas comparativas y los posteriores desarrollos que sobre ellas han hecho los economistas.

Para una adecuada comprensión de los efectos que traerá el TLC para las pequeñas y medianas empresas (pymes) conviene hacer ante todo un análisis de la validez misma del modelo en las condiciones actuales. Los resultados así obtenidos se cotejarán con las características de las pymes para evaluar los efectos.

RESULTADOS

El modelo ricardiano aplicado a la realidad de las pymes

El modelo de David Ricardo sobre el comercio exterior es elemento básico del actual paradigma económico mundial. No obstante el refinamiento matemático que se ha introducido para su demostración, sus supuestos y conclusiones bicentenarios siguen siendo los mismos y son aceptados por los economistas neoclásicos. En particular que el libre comercio no deja países ganadores y países perdedores, sino que dispensa beneficios para todos.

Bajo esta tesis se sustenta la importancia de los acuerdos mundiales de integración y, como segundo óptimo, los acuerdos bilaterales.

Conviene pues un breve repaso a los supuestos ricardianos (Cfr. Ahumada, 1996; Galbraith, 1992; Krugman, 1997) para de allí sacar las conclusiones e impactos del principio.

Como es sabido, Ricardo basa su análisis en la comparación entre Inglaterra y Portugal. Para los efectos del presente documento se empleará la misma nomenclatura (I y P), pero haciéndola extensiva a los países desarrollados y a los atrasados respectivamente.

1. Utiliza la teoría del valor trabajo (Ricardo, 1976: Cap. I *passim*). En consecuencia, un alza o baja en los salarios no afecta el valor de la mercancía sino la ganancia del productor, más aún cuando prima el monopolio sobre la libre competencia. Por lo mismo, una cantidad de capital obtendrá más beneficio en el país en donde el salario sea más bajo. Este resultado también será válido si el salario se asume como costo de producción. Si el factor productivo abundante es el trabajo de bajo salario, P tendrá ventaja comparativa, pero a condición de que se mantengan bajos los salarios y, para lograrlo, atrasado el país.

2. En su modelo, no hay movilidad internacional de capital ni de trabajadores (Ricardo: 102), por la inseguridad y el temor, "sentimientos que lamentaría ver debilitados" (104), sin explicar por qué lo lamentaría.

La historia muestra que, sobre todo desde finales del siglo XIX, hay masivos y crecientes flujos mundiales de capital, tanto permanentes como "golondrina". De las barreras aún existentes pareciera se encargará el MAI (*Multilateral Agreement on Investment*) el cual, como su nombre lo indica, busca configurar un acuerdo para facilitar inversiones en el planeta, y sus lineamientos están en examen. Aunque su aplicación será mundial, los foros de discusión han sido muy exclusivos. Aunque la crisis asiática pospuso su estudio y aprobación, el cuerpo del acuerdo reaparece en los TLC que Estados

Unidos ha discutido.

La ventaja comparativa para I, representada en la abundancia relativa de capitales, se altera con su exportación, de manera tal que P no deja de producir mercancías de uso intensivo de capital como supone el modelo, sino que atrae industrias tecnificadas, de mayor capital constante, según él las denomina.

Los hechos así lo demuestran: el capital siempre busca los países con más bajos salarios: Primero fue hacia Japón, luego Corea del Sur, siguieron los Cuatro Dragones y, antes de la Crisis de 1997, los Nuevos Dragones. En el caso latinoamericano, se ubicaron inicialmente en Centro América y México, pero al comienzo del siglo XXI cambiaron su rumbo hacia China. Salvo consideraciones muy específicas (fabricar misiles, por ejemplo), no hay sector productivo a salvo de estas inversiones o nuevos emplazamientos. Por ejemplo, la fábrica Ford más tecnificada está en México, para no hablar de factorías de chips o de software en Malasia o India.

La relocalización echa por el piso otro supuesto de Ricardo: que el nivel tecnológico es relativamente fijo en un país. En los pocos años del TLC, algunas maquilas del norte de México han dado un salto en cuanto a tecnología, gracias a la importación de capital, vía la inversión directa.

El resultado de esta dinámica no prevista por Ricardo será la desindustrialización de I sin que el proceso toque fondo por dos razones: de una parte, un cuántum del capital de I es fijo, de manera que aun en condiciones desventajosas siempre será más rentable ponerlo a producir que dejarlo inactivo y, además, cuando se acerque al límite 0 de rentabilidad, aparecerá la segunda razón: alguien hará calbildeo en el Parlamento de I para que se tomen medidas neo-proteccionistas.

Ejemplos de la forma como ha reaparecido el proteccionismo pueden verse en la siguiente noticia: "El TLC, a veces una payasada. EE.UU. decidió proteger una industria insignificante. A la gran nación capitalista del siglo XXI le interesa el libre comercio siempre y cuando beneficie a las empresas estadounidenses. EE.UU. impuso un arancel de 33% a las escobas de paja mexicanas y colombianas" (El Tiempo, 05-01-97, p. 6-B). En igual sentido, la feroz pelea entre productores de acero o los grandes subsidios agrícolas que dan EE.UU. y la Unión Europea y por último la discusión sobre la importación de textiles chinos a EE.UU.

3. Algo de esto alcanzó a percibir Ricardo en esta notable y significativa afirmación: "Representaría indudablemente una ventaja para los

capitalistas ingleses y para los consumidores de ambos países que, en tales circunstancias [cuando P produce a menor costos ambos productos], tanto el vino como el paño fuesen fabricados en Portugal, y que por lo tanto, así el capital como el trabajo que Inglaterra emplea en la producción de paños se trasladara a Portugal para este propósito" (104, subrayo).

Es obvio que los consumidores de ambos países se benefician (alguna fracción de la caída en la inflación en Colombia se explica por menores precios de productos importados frente a los nacionales). No cabe duda de que hay ventaja para los capitalistas de I así sus exportaciones de mercancías bajen por la mayor ganancia obtenida por sus capitales exportados a P y por la reducción de los salarios que debe pagar a los trabajadores en su país, en I y estoy de acuerdo con que haya excluido a los capitalistas portugueses (que pierden su ventaja comparativa).

Pero como lo afirman Hume, Hamilton, Marx o List, el proteccionismo es el medio para crear industria, aunque ello traiga un costo para los consumidores, el cual a largo plazo será compensado por la ventaja que significa la industrialización.

4. Pero como los trabajadores de I no se desplazan a P (el flujo contrario sí ocurre masivamente), se invalida otra conclusión de Ricardo: "no podría existir diferencia alguna en la tasa de utilidades ni tampoco en los precios reales... de los bienes" (104). Por el contrario, aumenta la tasa de utilidades de los capitales provenientes de I, ahora instalados en P, pues la nueva masa de capitales se pone en movimiento con salarios menores y mientras no ocurra una total globalización seguirán subsistiendo las diferencias nacionales de precios.

Ricardo no previó que la migración poblacional mundial sería normal y masiva. La historia de EE.UU. muestra tres grandes olas migratorias en los últimos 150 años, cada una asociada a una época de gran crecimiento económico de ese país, de lo cual es buen ejemplo la situación vivida durante la década de los noventa.

Como es sabido, los inmigrantes en el país más desarrollado reciben un salario menor que los nativos, con lo cual los países atrasados pierden en alguna fracción la ventaja comparativa de tener salarios más bajos. Esto, además, permite que el cuántum de capital fijo eventualmente paralizado existente en I pueda explotarse con cierta rentabilidad, introduciendo una nueva distorsión en el juego; a lo cual hay que sumarle otra nacida de la baja general de salarios en I por la mayor oferta de trabajadores.

5. Hay otro supuesto tácito, el del pleno empleo. Como se sabe, la Escuela Clásica, basándose en la Ley de Say, no admite desempleo diferente al voluntario y al friccional. Cabe preguntarse si una economía racional aceptaría importar productos en los cuales no tiene ventaja comparativa o si daría empleo a los parados, así ello signifique que, como diría Ricardo, los capitalistas no ganen lo presupuestado. La forma como EE.UU. ha manejado los subsidios al acero en los últimos años, por encima de las disposiciones de OMC, o los subsidios agrícolas, son bien dicientes del camino real que toman los países.

6. Ello nos lleva a una pregunta que se planteó Ricardo: ¿qué determina que "los cereales se cultiven en América o en Polonia y que Inglaterra produzca artículos de ferretería"? (102).

En su época la agricultura dependía básicamente del capital "circulante" (en la terminología de Ricardo). Pero a medida que se introduce más y más tecnología, prima el capital fijo y por ello la agricultura más rentable vuelve a ser la de los países con mayor disponibilidad de capital, sacando de competencia la agricultura de P, sin hablar por supuesto del protuberante caso de los subsidios agrícolas.

Leontief realizó el primer intento de contrastar empíricamente la teoría Heckscher-Ohlin, basada en el modelo ricardiano. Su trabajo produjo una verdadera sorpresa. Según Leontief, usando datos de 1947, EE.UU., 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. 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).

La agricultura está siendo arrasada, sin que importe el grado de productividad, como lo denunciaron los arroceros colombianos al iniciarse la Apertura (nombre con el que se conoce la implantación del modelo neoclásico en Colombia), a principios de los 90, bajo el gobierno de César Gaviria (1990-1994). Aquellos productores, mostrando niveles de productividad similares a los más altos del mundo, fueron llevados a la quiebra. La participación de las pymes en el sector agropecuario será cuantificada en el desarrollo de esta investigación, pero sin duda constituye un alto porcentaje respecto al total nacional y por tanto es previsible que los efectos ya sentidos a principios de la década pasada se generalicen a todo el sector.

Un campo relativamente nuevo de investigación ha tratado sobre el impacto del comercio internacional en los recursos y el ambiente. James Brander y Scott Taylor examinan las ganancias del comercio cuando un país tiene un sector que produce con un recurso renovable. Aquí, los productores toman sus decisiones mirando las ganancias de corto plazo y su rendimiento depende de la cantidad de recurso disponible. Esto crea una externalidad intertemporal que no se corrige por el mercado. En este escenario, el libremercado puede liderar en el largo plazo un desplome en la utilidad del país que exporta el recurso cuando se induce su explotación más rápidamente (Feenstra, 1997). Por eso nunca se insistirá en demasía sobre la importancia de salvaguardar la agricultura y los riesgos a que está expuesta por el TLC.

En cuanto a los "artículos de ferretería", es decir, a la industria pesada, el acumulado histórico de Inglaterra y luego de Estados Unidos, Japón y Alemania no llegó por arte de birlibirloque, sino por la defensa de la naciente industria, con medidas proteccionistas en todos los casos.

7. En estas circunstancias, los países con menor acumulación de capital se convierten en importadores netos de todos los productos y aquí debe encararse otra suposición: "En todos los casos el conjunto de la demanda de productos nacionales e importados, en lo que se refiere a valor, está limitada por el ingreso y el capital del país. Cuando el uno crece el otro debe forzosamente disminuir" (Ricardo: 99).

Esta suposición se levanta, en teoría, como muro de contención a los desbalances perennes en la balanza comercial, pero de entrada niega la necesidad de abordar un problema agudo: los países suelen pasar muy largos períodos en los cuales su cuenta corriente es deficitaria, pero continúan echando mano de saldos de su cuenta de capital, acrecida artificialmente por excedentes de la balanza de pagos o por simple endeudamiento. Lo grave del asunto es que hay que pagar las deudas para evitar situaciones como la de los 80 en América Latina, o los ejemplos más recientes de este siglo. Es decir, la posibilidad de endeudarse acaba con el dique que de acuerdo con Ricardo serviría para lograr el equilibrio.

Como ya habían señalado los mercantilistas, un déficit de balanza comercial significa dar más empleo a los factores extranjeros que a los nacionales. El saldo representa la diferencia entre el gasto nacional dedicado a retribuir factores extranjeros y el gasto extranjero dedicado a retribuir factores nacionales. Por ello, un déficit por cuenta corriente equivale a la importación de desempleo, mientras que un superávit permite exportarlo.

8. ¿Por qué Ricardo afirma que la demanda es igual al ingreso interno? Pareciera que la explicación está en la primera frase del capítulo VII: "Ninguna extensión del comercio exterior aumentará inmediatamente la suma de valor que posee un país, aun cuando contribuirá en gran medida a aumentar la masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes" (Ricardo: 98).

Aquí Ricardo pasa por alto analizar la relación de precios a los que se intercambian las mercancías. Una aproximación al problema es la conclusión de Prebisch, nunca desvirtuada, sobre la brecha en los términos de intercambio: Día a día los países atrasados entregan mercancías con mayor valor (desde el punto de vista del trabajo incorporado, lo que no riñe con la teoría del valor trabajo de Ricardo) a cambio de productos importados de menor valor, de suerte que con menores volúmenes de mercado las ganancias continúan en aumento.

9. Pero quizá el factor que de manera más notoria y evidente afecta los supuestos y el modelo de Ricardo es la aparición de los monopolios. Con ello se evapora otra condición del modelo, la competencia perfecta, pues del lado de los exportadores de capital (y claro, de los sectores productivos que ellos manejan como el automotriz, la petroquímica, las comunicaciones, la electrónica) hay monopolios y además mecanismos que distorsionan el mercado, mientras que del lado de los que poseen abundante y barata mano de obra no hay nada parecido, con lo cual los precios de sus productos caen.

10. Uno de los resultados de la desaparición de los supuestos de Ricardo es el surgimiento de las maquilas como forma de producción. Los análisis sobre este fenómeno en México constituyen un capítulo aparte de esta investigación.

Pymes y TLC

En torno a las pymes conviene subrayar el problema metodológico de su clasificación. Puede haber abismales diferencias entre dos empresas de igual tamaño en número de trabajadores y capital en cuanto a productividad, ventas, rentabilidad o permanencia. El problema se complica aún más cuando se hacen comparaciones internacionales. En consecuencia, valdría la pena tomar indicadores más sólidos como por ejemplo valor agregado, producción hombre-hora o encadenamientos de las pymes con el sector industrial no-pyme. Así se podría establecer el real significado de

afirmaciones genéricas como que en Italia el 90% de la producción está en manos de las pymes, o que hoy la economía japonesa es una economía de pymes.

Ahora bien, la relación del TLC y las pymes puede analizarse desde dos grandes ópticas: De un lado, la posibilidad de que 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 eventualmente desarrollaría al país no sería el de las maquilas. De otra, la capacidad que tienen las pymes para mantener el mercado interno, base fundamental de su existencia.

Irwin, 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, (Irwin, 2000). Esto indicaría que la industrialización estadounidense tuvo como una de sus bases el gigantesco 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, carbón. De otro lado, el grueso de la producción nacional se vende en el país: De un total de 39.449 pymes 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, (Rodríguez, 2003:82). La Tabla 1 muestra este hecho. La renuncia al mercado interno será muy costosa para las pymes.

Respecto de su 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 EE.UU. aumentó del 79.3 al 88.2 en el mismo período, como consecuencia del aumento de la inversión estadounidense en México.

De manera tal que la consigna popularizada en Colombia para las pymes “Exportar o morir”, más que un reto pareciera una condena.

Ahora bien, sobre la abundante literatura que existe respecto a las pymes llamo la atención de los siguientes asuntos, tomando como primer punto de referencia a México:

1. El empleo en ese país ha dependido de un rápido crecimiento en el ae 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 con varios 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.

2. Los bajos salarios restringen la posibilidad de venta de las mercancías producidas para el mercado interno, lo cual además es resultado de una política conciente para garantizar la rentabilidad y expansión del sector exportador de acuerdo con cualquier modelo exportador.

3. 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.

La Tabla 2 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.

4. Se ha identificado que una de las dificultades de las pymes es la falta de capital de trabajo. Pues bien, en México la privatización y desnacionalización del sistema bancario se convirtió en un obstáculo más para que los pequeños y medianos productores obtengan recursos. Para Colombia la situación podría ser similar si nos atenemos a la negociación sobre el capítulo de servicios bancarios y financieros.

En torno al papel de las maquiladoras hay un problema conceptual básico. 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 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).

5. Tangencialmente menciono 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 corrobora lo dicho atrás: 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.

CONCLUSIONES

Del análisis de los supuestos del modelo ricardiano y una primera confrontación con las pymes colombianas pueden extraerse las siguientes conclusiones:

1. De acuerdo con el modelo, la ventaja competitiva de Colombia y en especial de las pymes, es el salario bajo, debido al atraso de ellas y del país. Mirado el punto a futuro, ello significa que si se adquiere un nivel mayor de desarrollo estará echando por la borda esta ventaja. O sin necesidad de variar las condiciones nacionales, si surge un país con menores salarios también desaparece la ventaja, siendo este último escenario el más frecuente como lo muestra hoy el caso de México frente a China. Es decir, las pymes y también la gran industria están frente a un insalvable cuello de botella.

2. La relocalización industrial de las empresas provenientes de EE.UU. y de Europa se convierte en un problema para las pymes, pues vienen a disputarle el mercado, más aún si se tiene en cuenta que quienes ingresan son grandes

monopolios. Esa relocalización se facilitará a través del tratamiento a las inversiones extranjeras que se otorga en el TLC.

3. Uno de los pilares del modelo ricardiano es la libre competencia pero, aparte del monopolio indicado atrás, están las formas no arancelarias de proteccionismo ante las cuales no ha habido posibilidad de negociación como se observa en las diversas Rondas que los países andinos han realizado con EE.UU.

4. A pesar de los esfuerzos del Fondo Monetario Internacional por imponer la disciplina necesaria para subsanar el déficit fiscal, este reaparece por una rendija gigantesca: el déficit comercial inducido por el libre comercio. Si las industrias nacionales de los países atrasados no pueden competir con las de los desarrollados y en consecuencia crecen las importaciones y el desbalance comercial, éste debe ser absorbido con recursos presupuestales.

5. La base de subsistencia de las pymes es el mercado interno, mientras que su capacidad exportadora está muy limitada. Pero con el TLC la posibilidad de que pierdan aquel es muy alta, dadas las diferencias productivas que se traducen en menores precios de los productos importados o producidos en el país por subsidiarias de empresas extranjeras. De esta manera, un primer repaso al futuro de las pymes lleva a una conclusión muy pesimista sobre sus posibilidades de supervivencia.

Los pasos siguientes en la investigación apuntan a:

- Ahondar en el análisis de los supuestos del modelo Ricardiano.
- Identificar efectos del TLC de México y de Chile.
- Precisar la capacidad de las pymes colombianas para seguir controlando significativamente el mercado nacional.

BIBLIOGRAFÍA

- Ahumada, Consuelo (1996), El modelo neoliberal y su impacto en la sociedad colombiana, El Ancora, Bogotá, 1996.
- Feenstra, Robert (1997), *The International Trade and Investment Program, PROGRAM REPORT, Program Director, Summer 1997 issue of the NBER Reporter.*
- Galbraith, John (1992), Historia de la economía, Planeta, 1992.
- Hart-Landsberg, Martín (2002), *Challenging neoliberal myths: a critical look at the mexican experience, Monthly Review. Volume 54, Number 7, December 2002.*
- Irwin, Douglas (2000), *Tariffs and Growth in Late Nineteenth Century America, NBER Working Paper No. W7639, April.*
- Krugman, Paul (1997), *Ricardo's difficult idea*, Conferencia en Manchester sobre el librecambio, 11-20-97, www.web.mit.edu/krugman/
- Oyarzun De Laiglesia, Javier (1994), Sinopsis de la historia del pensamiento sobre economía internacional, Departamento de Economía Aplicada de la FCCEE de la UCM.
- Ricardo, David (1976), Principios de economía política y tributación, FCE, Colombia, 1976.
- Rodríguez, Astrid Genoveva (2003), Realidad de la Pyme colombiana. Bogotá, FUNES, 2003.
- Schwartz, Pedro (2001), El comercio internacional en la historia del pensamiento económico, FUDEM, Documento de Trabajo 2001-3, Año 2001.

**Tabla 1: GESTIÓN DE MERCADO DE LAS PYMES DE COLOMBIA
SEGÚN SECTOR ECONÓMICO**

	SECTOR ECONÓMICO (porcentajes)									
	Alimentos	Textiles	Confec - ciones	Calzado y cuero	Madera y muebles	Papel y artes gráficas	Químicos y otros químicos	Productos de plástico	Metálicos sin maquinaria y equipo	Maquinaria y equipo sin eléctricos
El país	99.0	96.0	89.0	95.0	99.0	99.0	98.0	97.0	100.0	96.0
El extranjero	1.0	4.0	11.0	5.0	1.0	1.0	2.0	3.0	0.0	4.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Departamento Nacional de Estadística (Dane), Colombia.

Tabla 2: 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.