

La industria antioqueña frente al TLC Colombia-Estados Unidos: más allá de la ventaja comparativa*

Ana Isabel Moreno M.**

Alix Bibiana Gómez V.***

Introducción. I. Situación comercial de la industria antioqueña en el mercado estado-unidense. II. Los impactos sobre las exportaciones y el empleo de un TLC: un análisis de equilibrio parcial. III. Más allá de la estática comparativa: efectos adicionales de la integración comercial. Conclusiones. Anexo. Referencias.

Primera versión recibida en abril de 2005; versión final aceptada en julio de 2005

Resumen

¿Cómo afectaría a la industria antioqueña la firma de un TLC con Estados Unidos? Para tratar de dar respuesta a este interrogante, en este artículo se analiza, en primer lugar, la situación comercial con Estados Unidos, identificando a nivel sectorial las ventajas y desventajas competitivas. En segundo lugar, se presentan los resultados de un ejercicio de estimación de impactos que sobre el empleo y las exportaciones netas tendría una disminución de la protección efectiva. Finalmente, se exponen algunos aspectos

relacionados con la integración comercial que van más allá del análisis tradicional de ventaja comparativa.

Palabras Clave: Integración, Industria, Comercio

Abstract

How will an FTA with the United State affect the industry of Antioquia? In order to answer this question, this article analyses, in the first place, the commercial situation with the United States, identifying the competitive advantages

* Este artículo es derivado del proyecto de investigación «Desarrollo y competitividad de la industria de Antioquia en un contexto de integración económica» del grupo de Estudios Regionales de la Facultad de Ciencias Económicas, financiado por el Comité de Desarrollo de la Investigación –CODI–, Universidad de Antioquia. Las opiniones expresadas en el artículo son responsabilidad de las autoras y no comprometen a la institución.

** Docente-investigadora y co-investigadora en el grupo de Estudios Regionales, Facultad de Ciencias Económicas y Centro de Investigaciones Económicas CIE, Universidad de Antioquia. Dirección Electrónica: aimoreno@agustinianos.udea.edu.co.

*** Estudiante del programa de Economía y auxiliar de investigación del grupo de Estudios Regionales, Universidad de Antioquia. Dirección electrónica: abgomez@agustinianos.udea.edu.co

and disadvantages on a sector level. In the second place, the results of the estimations for the impacts of a drop on the effective protection rate over employment and net exports are presented. Finally, additional aspects relating commercial integration that go further on the traditional analysis of comparative advantage are examined.

Key Words: Integration, Industry, Commerce

Introducción

Quince años después de la apertura económica, la industria antioqueña se enfrenta a un nuevo reto: el Tratado de Libre Comercio –TLC– con Estados Unidos. Ante la magnitud del fenómeno, mucho se especula sobre la capacidad que tiene la industria regional para aprovechar las ventajas –y amortiguar las desventajas– de este acuerdo.

Las diferencias entre la discusión actual y la que se dio a principios de los noventa son varias. En primer lugar, este acuerdo comercial involucra temas que van mucho más allá de la simple reducción de aranceles. En segundo lugar, en términos geopolíticos, algunas cosas han cambiado en el mundo en los últimos quince años: los procesos paralelos de bilateralismo y regionalismo empujan a las economías hacia la búsqueda de su mejor opción de integración, especialmente a un país como Colombia que enfrenta la amenaza inminente de la finalización de las preferencias unilaterales otorgadas bajo el marco del ATPDEA.

Teniendo en cuenta estos aspectos, la pregunta entonces es ¿cómo afectaría a la industria antioqueña la firma de un TLC con Estados Unidos? Para tratar de dar respuesta a este interrogante, en la primera sección de este artículo se analiza la situación comercial con Estados Unidos, tratando de identificar y caracterizar aquellos sectores que han logrado establecer ventajas competitivas en el mercado estadounidense. En la segunda sección se presentan los resultados de un ejercicio de estimación de impactos que sobre el empleo y las exportaciones netas tendría una disminución de la protección efectiva. En la tercera sección se analizan algunos aspectos relacionados con la integración comercial que van más allá del análisis tradicional de ventaja comparativa al analizar los efectos de la integración sobre la industria. En la sección final se presentan algunas conclusiones.

I. Situación comercial de la industria antioqueña en el mercado estadounidense

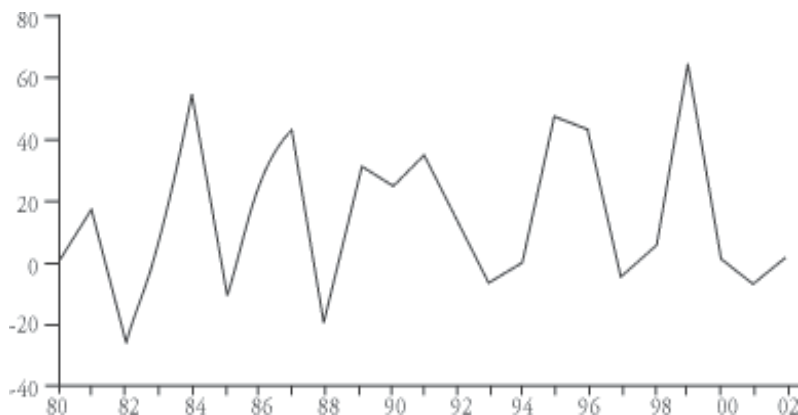
A. Características generales

Según el Plan Estratégico Exportador a Estados Unidos 2003-2006 de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia CCM, Antioquia logró consolidarse como el departamento más dinámico en materia exportadora con productos textiles, confecciones y alimentos. Las exportaciones en el periodo 1991-2002 crecieron a una tasa promedio de 8.5% anual, cifra que duplica la varia-

ción promedio del PIB en el mismo periodo y que es una de las más altas del país¹. En esta dinámica, es posible identificar los principales destinos comerciales de las dos últimas décadas. Para el periodo 1980-2002, la participación

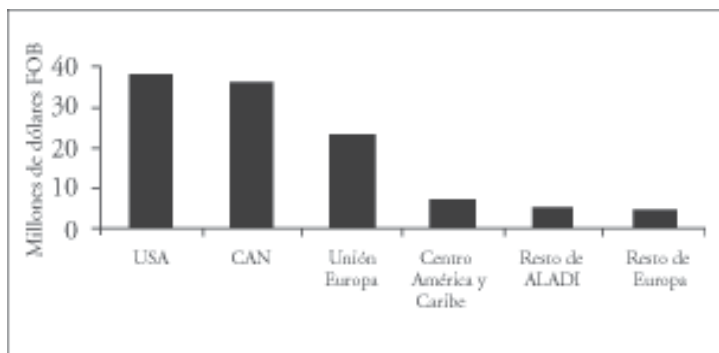
promedio de las exportaciones en el mercado estadounidense fue de 37.56%, con una tasa de crecimiento de 14.58 % (Gráficos 1 y 2), convirtiéndolo en el principal socio comercial de departamento.

Gráfico 1.
Tasa de crecimiento de las exportaciones de Antioquia a Estados Unidos (1980-2002)



Fuente: DANE

Gráfico 2
Participación en las exportaciones totales según zonas geoeconómicas (1980-2002)



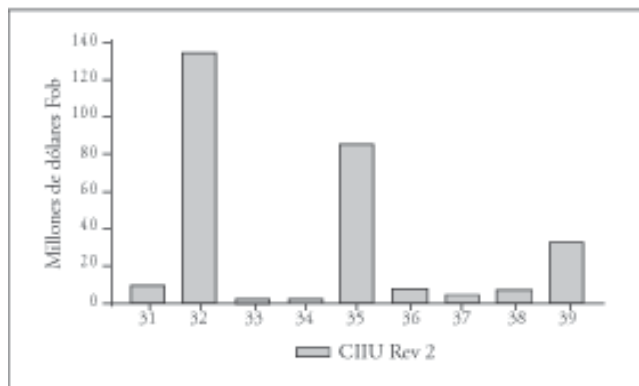
Fuente: DANE y Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia

¹ Fuente: CCM (2003).

Al observar las exportaciones promedio a Estados Unidos por sector industrial de la última década (Gráfico 3) se identifican como sectores con mayor posicionamiento comercial, la industria de textiles, prendas

de vestir y cuero (32, según la clasificación CIU a 2 dígitos), fabricación de sustancias químicas y productos químicos derivados del petróleo (35) y productos alimenticios, bebidas y tabaco (31).

Gráfico 3.
Exportaciones de Antioquia a Estados Unidos promedio por sector (1991-2002)

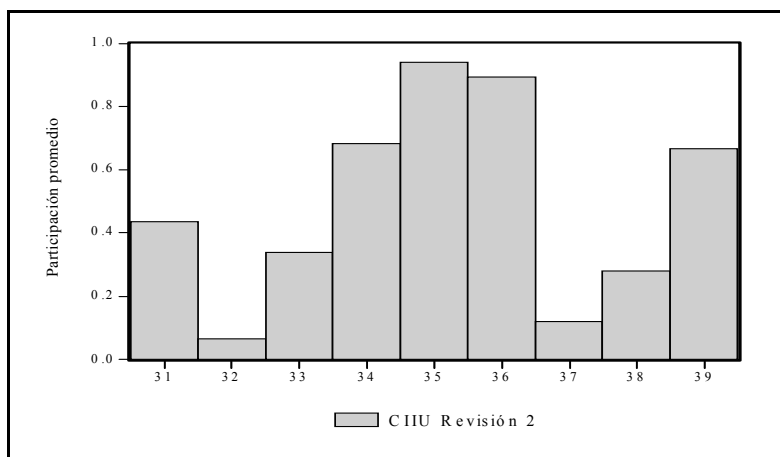


Fuente: Ministerio de Comercio Industria y Turismo República de Colombia

Cerca de tres cuartas partes de las exportaciones de Antioquia hacia los Estados Unidos (72%) se vienen realizando vía ATPDEA, donde los productos industriales han ganado una gran participación dentro del total de las exportaciones a dicho país (CCM, 2003). Los sectores con mayor participación en el periodo 1980-2002 bajo el sistema ATPDEA corresponden a la industria de fabricación de sustancias químicas y la fabricación de productos minerales no metálicos, con participación promedio de 93.9 y 89.3%, respectivamente. Los textiles, prendas de vestir e industrias del cuero (32), son las que menor participación tienen bajo el sistema ATPDEA, con 6.5% de las exportaciones totales, seguido de la industria de metálicas básicas con una participación del 12% (Gráfico 4).

Resulta paradójico entonces el hecho de que la agrupación con mayores exportaciones a Estados Unidos (32) sea la que menos provecho saca de las preferencias unilaterales. Esto quiere decir que los productos de la industria textil, confección y cuero se han logrado posicionar por razones diferentes al diferencial de precios dado por el arancel de entrada cero en el mercado estadounidense. Pero el esquema ha servido para impulsar otras exportaciones como las de productos químicos, que además ha aumentado su participación en la canasta exportadora de bienes industriales en el Departamento. Dentro de estos productos se puede resaltar el caso de los “extractos curtientes o tintóreos”, principal capítulo exportado bajo ATPA en el 2001 (CCM, 2003).

Gráfico 4.
Exportaciones de Antioquia a Estados Unidos Bajo ATPDEA.
Participación promedio (1991-2002)



Fuente: Ministerio de Comercio Industria y Turismo República de Colombia

B. Ventajas y desventajas competitivas

Generalmente, los análisis empíricos consideran que una economía o una actividad es competitiva en un mercado desde el punto de vista comercial, cuando es capaz de conservar un nivel de exportaciones importante al tiempo que abastece la demanda doméstica, manteniendo así una baja penetración de importaciones. La Balanza Comercial Relativa (BCR) es un indicador que refleja las ventajas o desventajas en competitividad² y que ha sido ampliamente utilizado en la literatura para Colombia (Garay, 1998;

Ramírez, 1998a y 1998b; Martín y Ramírez, 2004; DNP, 2003).

Con el fin de medir la recomposición y dinámica del comercio, utilizando las BCR para cada agrupación industrial a cuatro dígitos según la clasificación CIIU Rev.2 para los períodos 1980-1990 y 1990-2002, se obtuvo una medida de dinámica “Di”, definida como la diferencia de los promedios del indicador BCRi entre los dos períodos, y se construye una matriz que refleja los distintos tipos de competitividad de acuerdo a su evolución en el tiempo (Cuadro 1).

² El indicador BCR está definido como: $BCRi = \frac{Xi - Mi}{Xi + Mi}$

Donde Xi son las exportaciones del sector i y Mi son las importaciones del sector i. El numerador en el indicador da una medida de los flujos de comercio neto, mientras que el denominador contabiliza los flujos de comercio bruto o total por sector. Cuando el indicador BCRi toma valores entre menos uno y cero, se dice que el departamento es importador neto o que posee desventaja competitiva con respecto al mercado de referencia, siendo ésta desventaja más profunda a medida que el indicador se acerca a menos uno. De forma paralela, si el indicador BCR toma valores entre cero y uno, se dice que la región tiene ventaja competitiva en el sector con respecto al mercado de destino o, de forma similar, que el sector es un exportador neto.

Cuadro 1
Matriz de competitividad

Profundización de Desventaja Competitiva	↑	I	↓	Nueva Ventaja Competitiva con Alta Volatilidad	↑	II	↓	Nueva Ventaja Competitiva con Baja Volatilidad
Mejoramiento en Desventaja Competitiva								
Pérdida de Ventaja Competitiva Espontánea	↑	III	↓	Debilitamiento de Ventajas Competitivas	↑	IV	↓	Consolidación de Ventajas Competitivas
Pérdida de Ventaja Competitiva Paulatina								

Fuente: Elaboración propia

En el cuadrante I se recogen las agrupaciones con BCR negativas en ambos períodos denominadas “desventaja competitiva”. Al interior de éste, se ubicaron en la parte de “profundización (mejoramiento) de desventaja competitiva” aquellos sectores que registraron un valor D_i negativo (positivo). Al cuadrante II pertenecen las agrupaciones con BCR negativa en el primer período y positiva en el segundo, discriminados en volátiles y estables de acuerdo al valor promedio de la desviación estándar para el periodo final. En el cuadrante III, están las agrupaciones para las cuales las BCR son positivas en el primer período y negativas en el segundo, y que estarían indicando pérdidas de ventajas de un periodo a otro. Un valor promedio bajo de la desviación estándar refleja si la ventaja comercial se perdió “paulatinamente” en el periodo y uno alto si la pérdida fue “espontánea”. Finalmente, el cuadrante IV agrupa los sectores para los cuales la BCR para los dos períodos fue positiva, considerando que hay debilitamiento de

su competitividad si el valor de D_i es negativo y consolidación si es positivo. Los resultados para Antioquia aparecen en el Cuadro 2.

Al observar la matriz, lo primero que llama la atención es la cantidad de rubros ubicados en la sección de “desventajas competitivas” (cuadrante I). La industria estadounidense domina los flujos de las industrias de productos químicos (35), metálicas básicas (37) y fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo (38), cuyos productos hacen parte de procesos que involucran un gran componente de capital humano y tecnología – y por ende son productos con alto valor agregado- y que además hacen parte del consumo intermedio de la industria antioqueña. Se encuentran además algunos rubros pertenecientes a las industrias de vidrio, papel e imprentas, productos minerales no metálicos, alimentos y textiles, entre otros. Dado el tamaño relativo de las economías, es natural que la especialización comercial desde el punto

de vista del “país grande” sea diversa, aunque sean los productos destinados al consumo intermedio los que presenten

las mayores desventajas competitivas desde la perspectiva del “país pequeño”, en este caso Antioquia.

Cuadro 2.
Matriz de Ventajas y Desventajas Competitivas de Antioquia en el mercado de Estados Unidos por sectores cada uno a 4 dígitos

Desventajas				Ventajas	
3121	3720	3111	3559	3829	3212
3215	3812	3115	3620	3831	
3219	3832	3122	3691	3833	
3232	3839	3319	3699	3841	
3420	3851	3411	3710	3843	
3512	3902	3419	3813	3844	
3522	3903	3511	3819	3845	
3523	3909*	3513	3821	3852	
3551		3521	3822	3853	
3560		3529	3823		
		3530	3824		
		3540	3825		
		3312		3119	3113
3211		3811		3131	3213
3320				3233	3220
3412				3240	3231
					3610

Fuente: DANE. Cálculos Propios

Es claro entonces que este tipo de desventajas competitivas se refieren a un problema estructural, pues exportar de una forma significativa este tipo de productos requeriría un cambio de orientación en la producción hecho de forma deliberada (por una política estatal, por ejemplo), dado que la especialización del departamento tiende a estar concentrada en bienes intensivos en recursos abundantes. De hecho, al observar el cuadrante IV donde se encuentran las ventajas competitivas del departamento, se prueba que existe una alta concentración en unos

pocos sectores, que pertenecen a las industrias de alimentos y bebidas (31), textiles y confecciones (321-322), cuero y calzado (323-324), y fabricación de objetos de barro, loza y porcelana (361).

Es posible pensar que una especialización de este tipo, en donde se construyen ventajas comerciales con base en los recursos abundantes -trabajo no calificado y recursos naturales-, puede generar crecimiento por la vía de los encadenamientos intersectoriales. Pero el análisis desagregado permite observar que las

ventajas sectoriales no abarcan la totalidad del sector, sino que se reducen a ciertos rubros. Por ejemplo, en el sector textil, el departamento tiene ventajas en los rubros de textiles (3212) y tejidos de punto y medias (3213), pero desventaja en los rubros de lavadero, hiladería y tejeduría (3211) y cordelería (3215). Un análisis similar se puede establecer para el sector de alimentos y cuero. Por lo anterior, se puede concluir que a nivel comercial, la competitividad está concentrada en un pequeño grupo de industrias que establecen su ventaja a partir del aprovechamiento de los recursos abundantes del departamento³.

En términos dinámicos, en el cuadrante III se muestra el único sector que constituyó una nueva ventaja en los noventa: textiles (3212). Por su parte, el número de sectores que perdieron en los noventa la ventaja que tenían en los ochenta fueron mucho más numerosos: cinco sectores de industrias tradicionales, destacándose el caso de la industria de lavadero, hiladería y tejeduría (3211) que se fue a pique un año después de la apertura y que constituía una importante ventaja para el departamento durante el Modelo de Sustitución de Importaciones. Esta pérdida estuvo en parte compensada por el auge de las confecciones (3220) en los noventa.

Por último, es importante resaltar el comportamiento del rubro productos químicos NEP (3529) que en el año

1997 logró establecer un nicho de mercado en EE.UU. que le permitió revertir su desventaja a partir de ese año, aunque al establecer el promedio del periodo continúe situándose como desventaja.

II. Los impactos de un TLC sobre las exportaciones netas y el empleo: un análisis de equilibrio parcial

Uno de los aspectos más relevantes de un Tratado de Libre Comercio (TLC) es la reducción bilateral de aranceles y barreras al comercio. En este sentido, cuando el objetivo es analizar los efectos de un TLC, el procedimiento normal es preguntarse cómo la reducción de las barreras al comercio afectará a las variables económicas. A pesar de que los Modelos de Equilibrio General Computable MEGC han probado ser una herramienta poderosa para analizar el efecto de una reducción arancelaria sobre la producción, las variables comerciales, el bienestar y el empleo, actualmente no se cuenta con un modelo de este tipo para el departamento de Antioquia. A nivel nacional, se han desarrollado una serie de modelos tanto para el ALCA como para el TLC Colombia-EEUU (Martín y Ramírez, 2004; Ocampo et al, 2004; Light y Rutherford, 2003; DNP, 2003).

Los estudios coinciden en que una reducción arancelaria tiene un efecto positivo pero moderado sobre la producción, que

³ Según la CEPAL, las economías latinoamericanas se caracterizan por tener encadenamientos débiles en las actividades dinámicas del comercio internacional, además de que las actividades informales de baja productividad han generado siete de cada diez empleos nuevos en las áreas urbanas latinoamericanas entre 1992 y 2002. (CEPAL, 2002)

puede verse revertido por la pérdida en ingresos tributarios del gobierno central. En particular, los estudios de Martín y Ramírez y el del DNP sobre impactos de un acuerdo con Estados Unidos predicen respectivamente un aumento de 0.26% y 0.25% en la producción⁴.

Es claro que al nivel de agregación sectorial para el cual fueron construidos los MEGC para Colombia se dificulta sacar conclusiones para la industria antioqueña. Con el fin de analizar los efectos de una reducción arancelaria de las exportaciones industriales netas del departamento con Estados Unidos, se construyó un modelo (ver anexo) a partir de las ecuaciones de los determinantes de la tasa de crecimiento de las exportaciones y las importaciones en el periodo 1977-2000 para los sectores que explican el mayor porcentaje de exportaciones e importaciones, en el cual se incluye la Protección Efectiva como variable regresora⁵. En un escenario de TLC, se supone que la Protección Efectiva cae a cero, y se calcula el cambio en la tasa de crecimiento de las exportaciones netas⁶.

En el Cuadro 3 se muestran las estimaciones de los valores brutos de las exportaciones

netas para el año t , en el cual se eliminan las barreras arancelarias. La estimación del cambio en esta tasa, "gt", muestra que el saldo negativo en las exportaciones netas caería en 2.67% para el total de la industria una vez se remuevan las barreras arancelarias a las importaciones en Colombia. En los sectores de confecciones (322) y fabricación de objetos de barro loza y porcelana (361) se observa un incremento en el saldo positivo de las exportaciones netas. A su vez, los sectores con impacto negativo sobre el saldo comercial serían los de fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo (38) y sustancias químicas industriales (351).

Adicionalmente se quiso estimar una medida del impacto del TLC sobre el empleo, utilizando tres medidas diferentes para la elasticidad empleo producto: la primera, se obtuvo de un estudio realizado para México (Kato, 2004), donde el crecimiento del empleo es uno de los logros importantes de la mayor integración; las dos restantes se obtuvieron de estudios para Colombia (Arango y Rojas, 2003; Farné y Nupía, 1999). Los resultados para cada una de las elasticidades se muestran en el Cuadro 4.

⁴ Es importante anotar que en el marco de los modelos MEGC, se analiza el efecto de un choque exógeno por una sola vez sobre la economía, es decir, se trata de ejercicios de estática comparativa.

⁵ Esta variable resultó significativa en la mayoría de sectores exportadores e importadores. El signo negativo con relación a las exportaciones se explica porque la protección efectiva esta directamente relacionada con el sesgo anti-exportador. La serie fue construida a partir de los valores de las tarifas efectivas calculados por Meléndez (2003).

⁶ Nótese que el año $t-1$ se refiere al año 2000, ultimo periodo de la muestra. El supuesto implícito es que en el año 2000 se reducen la protección efectiva a cero y se observa el cambio en las exportaciones netas. Es claro que este ejercicio de estática comparativa esta suponiendo que la estructura dada por el modelo aún se conserva.

Cuadro 3
Resultado de las estimaciones⁷

Sector CIU		Año t-1	Año t g _t
311-312	-6.622	-6.596	-0.39
321	-26.266	-26.216	-0.19
322	81.036	81.171	0.17
341	-24.062	-23.603	-1.91
351	-43.313	-44.159	1.95
352	87.918	87.918	
361	2.466	2.498	1.28
362	-389	-378	-2.88
381	-395	-398	0.68
382	-27.143	-27.190	0.18
383	-25.621	-25.705	0.33
384	-11.044	-11.044	
Total Industria	-18.402	-17.910	-2.67

Fuente: DANE, Cálculos Propios

El impacto sobre el empleo es positivo bajo cualquiera de las tres medidas para la elasticidad empleo/producto. En la estimación más optimista se crearían 4.908 empleos. Si se tiene en cuenta que,

según la Encuesta Nacional de Hogares 2002 en la industria antioqueña se ocupan 129.781 personas, el efecto de una remoción de barreras al comercio en el marco de un TLC sobre el empleo es poco significativo.

Cuadro 4
Efectos de la eliminación de la protección efectiva sobre la demanda de trabajo

		Demanda trabajo año t	Demanda trabajo año t	Empleos nuevos
Total	Elast L/Y 1.86 (1)	98.826	103.734	4.908
industria	Elast L/Y 1.05 (2)	98.826	101.649	2.823
antioqueña	Elast L/Y 0.8 (3)	98.826	100.937	2.111

Fuente: DANE. Cálculos propios

⁷ Los sectores para los cuales no se realiza el ejercicio son aquellos para los cuales la protección efectiva no resultó significativa como variable regresora.

Los resultados de este ejercicio de estimación por medio de equilibrio parcial permiten concluir que los efectos de un TLC, medidos por la caída de la protección efectiva son positivos para la producción y el empleo, aunque no son significativos. Este hecho puede estar explicado principalmente porque el efecto-precio de una reducción arancelaria se dio en gran medida con la apertura económica. Sin embargo, existen aspectos no capturados en los modelos que pueden ampliar el impacto de un TLC.

III. Más allá de la estática comparativa: efectos adicionales de la integración comercial

En los ejercicios de estática comparativa se ignoran los efectos dinámicos⁸ y externos de la integración comercial. El efecto de cada uno de estos aspectos es tema particular de investigación y se han hecho esfuerzos particulares por tratar de estimar los efectos conexos de la integración (Banco Mundial, 2000). Ante la limitación de las estimaciones econométricas realizadas para Colombia y Antioquia, la alternativa es mencionar algunos de estos aspectos y desarrollarlos desde una visión coyuntural.

A. Regionalismo, bilateralismo y un país “atrapado” en el medio

Colombia actualmente participa de dos esquemas de integración: la Comunidad Andina (CAN) y el G3. El primero, a pesar de la gran inestabilidad política y económica de sus socios (Perú, Ecuador, Bolivia y Venezuela) ha demostrado ser una importante fuente de comercio, especialmente intraindustrial (Moncayo, 2003). El segundo no se ha afianzado como un esquema importante, tal vez por los vicios que dejó una negociación apresurada y por una posible incompatibilidad entre éste y la CAN⁹. Además de las preferencias dadas en el marco de estos acuerdos, Colombia cuenta con las preferencias ATPDEA, cuyo vencimiento está fijado para 2006.

Por su parte, Estados Unidos, ante la cuasi-pérdida del esquema ALCA, optó por una agresiva estrategia bilateral, que ya absorbió a Centroamérica en un TLC y que tiene en la mira a los países andinos. En una estrategia geopolítica, Estados Unidos busca contrarrestar el creciente ambiente regionalista propugnado por Venezuela y el MERCOSUR. En este complejo contexto, firmar un TLC con Estados Unidos le puede significar a Colombia entrar en una “guerra comer-

⁸ Si bien es cierto que existen modelos dinámicos de equilibrio general, ellos son limitados en estimar, entre otros, el efecto de la inversión extranjera directa sobre el crecimiento, al verse limitado el papel endógeno de la inversión en la modelación (Martín y Ramírez, 2004).

⁹ La dificultad para distinguir una jerarquía clara entre diversos acuerdos comerciales en los que participa un país es una de las desventajas de tener múltiples acuerdos comerciales (Banco Mundial, 2000). En este caso, es difícil diferenciar cuándo un producto venezolano entra bajo el esquema CAN o bajo el esquema G3, dado que este país es socio de Colombia en ambos acuerdos.

cial” —que en el fondo es política y económica— con los países latinoamericanos adheridos a una visión centroizquierdista¹⁰, que a la cabeza de Venezuela rechazan el tipo de integración propuesto por EE.UU.

En términos comerciales, uno de los temas álgidos para ambos países es la entrada de China a la OMC, especialmente en el sector textil. Según Velásquez, “en los dos primeros meses del 2005, los chinos, ahora sin cuotas en ese mercado, han exportado en prendas de vestir hacia los Estados Unidos 2.680 millones de dólares con un crecimiento del 78 por ciento en relación con el mismo periodo del año anterior. Dicho de otra manera, venden en ese mercado en quince días lo que Colombia logra en un año” (Velásquez, 2005). Para Antioquia sería de gran impacto perder las ventajas que aún se conservan en el sector textil, que pese haber disminuido, continúa teniendo un peso importante en la producción industrial.

B. El condicionamiento ATPDEA

Bajo el esquema ATPDEA, aprobado en el 2001, Colombia aseguró la entrada de los productos en el mercado estadounidense con los beneficios de la desgravación arancelaria otorgados en el marco ATPA desde 1991 y la ampliación a otros productos representativos de la oferta exportadora, como los textiles y el cue-

ro¹¹. A pesar de que el esquema ha reforzado algunos sectores, después de más de una década de vigencia y a un año de su vencimiento, concebir una prórroga parece no solo difícil sino inconveniente: existen fuertes presiones para hacer permanentes los beneficios temporales otorgados por Estados Unidos, claramente al precio de una mayor apertura de los mercados nacionales.

Se cree que, dado que los productos exportados por la región básicamente compiten por costos, al perder las preferencias y ante la firma de tratados bilaterales por parte de Estados Unidos con regiones como la centroamericana, que posee una canasta exportadora de productos sustitutos a los del Departamento, se perdería lo que se ha ganado.

En este punto hay que tener en cuenta dos aspectos. El primero es que la competencia por costos se presenta en industrias con pocas barreras a la entrada, donde el uso extensivo de recursos abundantes no asegura ninguna estabilidad, por lo que siempre habrá competidores dispuestos a producir a un menor costo. En segundo lugar, es importante resaltar el patrón de especialización de la industria latinoamericana, concentrada en bienes de baja dinámica en la demanda mundial (CEPAL, 2002). Lo que se está defendiendo no son productos que los mercados demanden ampliamente, ni que aseguren un sendero de crecimiento

¹⁰ Entre estos se pueden contar a la fecha el gobierno de Chávez en Venezuela, Lula da Silva en Brasil, Vázquez en Uruguay y Kirchner en Argentina.

¹¹ Sin embargo, aunque esta desgravación unilateral es producto de la responsabilidad compartida en la lucha contra el tráfico de drogas, se presentan fuertes condicionamientos que incluyen la protección de la propiedad intelectual y garantías a la inversión estadounidense. Se requiere además la adhesión completa a la política exterior estadounidense en materia de extradición, lucha antinarcóticos y lucha contra el terrorismo.

por su tecnología y conocimiento incorporados. Se trata en su mayoría de productos que van “de salida” en los mercados mundiales, objeto, como se resaltó anteriormente, de una altísima competencia. Qué tanto sentido tiene defender una estructura orientada a este tipo de industrias es la pregunta que debe formularse.

C. Los efectos de la integración: aspectos adicionales a la “ventaja comparativa”

El análisis de estática comparativa tradicional de las teorías del comercio diría que en el caso de la integración bajo un TLC entre Estados Unidos y Colombia, podrían generarse dos efectos principalmente. El primero, una reasignación eficiente de recursos, generada porque: i) la mayor competencia que enfrentarían los productores nacionales los obligaría a mejorar sus procesos productivos y ii) la especialización comercial se reorientaría a actividades con ventaja comparativa. El segundo, un resultado netamente comercial, asociado a la creación y desviación de comercio generada por la integración “discriminatoria”.

Al respecto cabe puntualizar que, en primer lugar, los grandes efectos de relocalización de actividades ya se dieron en Colombia, a partir de la apertura unilateral realizada a principios de los noventa. En segundo lugar, en el caso de la creación de comercio cabría recordar que las actividades con “ventaja comparativa” de la industria antioqueña cuen-

tan en su mayoría con acceso preferencial al mercado estadounidense y que el hecho de que esta disminución de precios no motive a un mayor comercio se debe a otras razones estructurales¹² (Rodrik, 2001). En cuanto a la desviación de comercio, cabría anotar que ocurre significativamente cuando la integración se hace con un país que tiene precios superiores a los promedio mundiales, en cuyo caso se estaría generando una pérdida de bienestar al importar bienes que de otra forma —es decir, sin discriminación— se hubieran conseguido a un precio inferior en los mercados mundiales (Banco Mundial, 2000). En este punto debe ser claro que este no es el caso del TLC que se analiza acá, ya que los precios de los bienes industriales de EE.UU. están muy cerca, o por debajo del promedio mundial.

Al avanzar de la visión de competencia perfecta, ausencia de costos de transporte y marco institucional homogéneo, la literatura reciente ha desarrollado diversas teorías alrededor de los efectos de la integración, especialmente en esquemas de integración entre economías de diferente tamaño.

Un primer aspecto importante es el llamado efecto “lock-in”. Se reconoce que la integración refuerza las presiones que tiene un país para ser coherente, por ejemplo, con su política interior y exterior. Así, bajo la institucionalidad que proporciona un acuerdo comercial, se crea una supranacionalidad, que compromete al país institucionalmente más

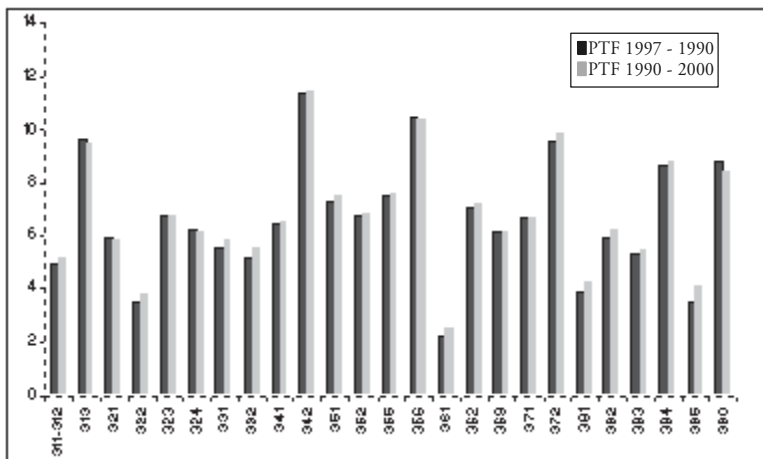
¹² Entre estas se pueden contar vicios institucionales, carencia de infraestructura, atraso en materias logísticas y de comercialización, expectativas pesimistas sobre el futuro económico e inestabilidad macroeconómica.

“débil” con objetivos superiores en términos de política económica dictados por el país mas “fuerte” y que en teoría están asociados a las características institucionales que han sido reconocidas en la literatura como base para la generación de crecimiento económico. El precio de esta disciplina es la pérdida de autonomía nacional. El análisis profundo de este importante punto se sale del alcance de este artículo, aunque sea necesario mencionarlo como un aspecto que limitará o expandirá los efectos económicos de la integración.

Un segundo aspecto es la transferencia tecnológica. En la literatura se ha establecido que ante la polarización de la tecnología, una de las mejores vías que

tienen los países “atrasados” es acceder a esquemas de integración con economías líderes en investigación y desarrollo I+D. De esta forma, la transferencia tecnológica generada a través del comercio ayudaría a reducir la brecha entre los países desarrollados y en desarrollo. En el caso de la industria antioqueña, el creciente flujo de nuevas tecnologías incorporadas en los bienes de capital y el asociado incremento en el capital humano utilizado en los procesos productivos sería una importante fuente de crecimiento, a través del mejoramiento de la Productividad Total Factorial PTF. Este efecto puede comprobarse con la apertura económica. El gráfico 6 compara las tasas de PTF para los sectores CIU a 3 dígitos entre los periodos 1977-1990 y 1990-2000.

Gráfico 6
Tasas de Productividad Total Factorial –PTF–
por sectores CIU 1977-1990 y 1990-2000



Fuente: DANE. Cálculos Propios.

El efecto benéfico de una mayor apertura no es muy claro al interior de la industria antioqueña. Aunque algunos sectores mejoraron su productividad, en generar los patrones de reconversión fueron lentos e inestables. Dado que este mejoramiento no fue muy significativo, no se espera ni que la industria pueda competir en sectores del mercado estadounidense que tienen otros proveedores mundiales con mayores productividades – y por ende menores costos– ni que se produzcan grandes cambios en los patrones de cambio técnico al interior de la industria a partir del TLC, dado que el gran cambio estructural se generó con la apertura.

Conclusiones

Con las perspectivas de un TLC Colombia-Estados Unidos, la industria antioqueña enfrenta un nuevo examen a su competitividad. Después de quince años de reformas y preferencias unilaterales, la industria ha logrado consolidar algunas ventajas comerciales en el mercado estadounidense, en rubros precisos que no se caracterizan por tener fuertes encadenamientos y que se concentran en

industrias que hacen uso extensivo de los recursos abundantes.

Al analizar el impacto de una caída de la protección efectiva sobre las exportaciones netas, por medio de un modelo de equilibrio parcial, se concluye que el efecto sería moderadamente negativo sobre la situación de la balanza comercial del departamento, aunque positivo para algunas industrias en particular. El efecto sobre el empleo sería positivo, aunque no significativo.

Si se consideran aspectos adicionales a la protección efectiva y los efectos-precio, se concluye que los aspectos políticos y geopolíticos pueden influir decisivamente sobre los resultados económicos: las tendencias al regionalismo en América Latina, la entrada de China a la OMC, el condicionamiento ATPDEA y el efecto “lock-in” son factores marcarán en gran medida el impacto del TLC. Por último, se concluye que los efectos de la mayor integración sobre la competitividad industrial se produjeron en gran medida por la apertura y que el efecto benéfico de la transmisión de conocimiento y tecnología estaría limitado por la posición del departamento en estructura de la producción mundial.

Anexo

Modelo de equilibrio parcial para estimar los impactos de un TLC Colombia-EE.UU.

A partir de los determinantes de la tasa de crecimiento de las exportaciones y las importaciones se puede plantear un modelo reducido para las exportaciones netas, que en su forma reducida se puede expresar como:

$$\log(x_{mt} - m_{mt}) = (\beta_{m1} - \gamma_{m1}) + \beta_{m2} \log(ptf_{mt}) + (\beta_{m3} - \gamma_{m3}) - \log(pe_{mt}) + \beta_{m4} \log(w_{mt}) + \beta_{m5} \log(yl_t) \\ + (\beta_{m6} - \gamma_{m4}) \log(itcr_t) + \beta_{m7} \log(x_{m(t-1)}) + \beta_{m8} T_m + \gamma_{m2} \log(yl_{mt}) + \gamma_{m5} \log(m_{m(t-1)}) + \gamma_{m6} dummy92$$

donde¹³: t año 2000; $m = 1 \dots 12$ (sectores más exportadores); β son las elasticidades de las exportaciones; γ son las elasticidades de las importaciones; $\log(x_{nt} - m_{nt}) \equiv$ Logaritmo natural de las exportaciones netas del sector n en el momento t ; $\log(ptf_{mt}) =$ Logaritmo natural de la Productividad Total de los Factores del sector m en el momento t ; $\log(pe_{nt}) =$ Logaritmo natural de la protección efectiva del sector n en el momento t ; $\log(w_{mt}) =$ Logaritmo natural de la tasa salarial del sector m en el momento t ; $\log(yl_{nt}) =$ Logaritmo natural del producto interno per cápita en el momento t ; $\log(itcr_t) =$ Logaritmo natural del índice de tasa de cambio real para los bienes industriales en el momento t ; $\log(x_{m(t-1)}) =$ Logaritmo natural del rezago del logaritmo de las exportaciones del sector m en el momento t ; $\log(m_{n(t-1)}) =$ Logaritmo natural del rezago del logaritmo de las importaciones del sector n en el momento t ; $Dummy92 =$ Variable que toma el valor de cero para los años anteriores a 1992 y 1 en los posteriores¹⁴.

Para estimar el sistema se recurre a la metodología SUR (Seemingly Unrelated Relations), que permite obtener elasticidades para cada variable explicativa en cada ecuación del modelo. Con base en ellas se construye el escenario para el ejercicio de estática comparativa, donde se reduce la protección efectiva a cero, se calcula el cambio en la tasa de crecimiento de la variable y al reemplazar este valor en la ecuación original se observa el cambio en la variable dependiente.

¹³ Para una definición y justificación detallada de las variables del modelo y sus fuentes véase el informe final del estudio «Desarrollo y competitividad de la industria de Antioquia en un contexto de integración económica», del grupo de Estudios Regionales de la Universidad de Antioquia.

¹⁴ Se incluye en la estimación esta variable dicotoma debido al fuerte cambio estructural en la serie de importaciones al principio de los noventa, derivado de la apertura económica.

Referencias

- ARANGO, Carlos y ROJAS, Angela (2003). “Demanda laboral en el sector manufacturero 1977-1999. Borradores de economía”. N°247.
- Banco Mundial (2000). *Trade Blocs*. Oxford University Press, 132 p.
- Cámara de Comercio de Medellín CCM (2003). Plan Estratégico Exportador de Antioquia a Estados Unidos 2003-2006. En sitio de internet www.camaramed.org
- DNP (2003). “Efectos de un acuerdo bilateral de comercio con Estados Unidos”. Archivos de Economía 229, Dirección de Estudios Económicos, Departamento Nacional de Planeación.
- FARNÉ, Stefano y NUPÍA, Oscar (1999). “Costos laborales, productividad y empleo”. Organización Mundial del Trabajo –Equipo técnico multidisciplinario para los países andinos-. Un desafío para Colombia. Capítulo 5.
- Garay, Luis Jorge et al (1998). Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996. Departamento Nacional de Planeación, COLCIENCIAS; Consejería Económica de Competitividad; Ministerio de Comercio Exterior; Ministerio de Hacienda; PROEXPORT, Bogotá.
- KATO, Enrique Leonardo (2004). “Elasticidad producto empleo del la industria manufacturera mexicana”. Revista Latinoamericana de Economía, Problemas del desarrollo. Vol 35. N°138. Julio-septiembre.
- Light, Miles y Thomas Rutherford (2003). “Free Trade Area of the Americas. An Impact Assessment for Colombia”. Archivos de Economía 222, Dirección de Estudios Económicos, Departamento Nacional de Planeación, 2003.
- Martín, Clara y Juan M. Ramírez. “El impacto económico de un acuerdo parcial de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos”. Borradores de Economía N° 326, Banco de la República.
- Melendez, Marcela et al (2003). Productivity dynamics of the manufacturing sector. Documentos CEDE N° 23.
- Moncayo, Edgar (2003). Geografía económica de la Comunidad Andina: las regiones activas en el mercado comunitario. Informe final presentado a la secretaría de la CAN, en sitio de internet www.comunidadandina.org. Acceso febrero de 2005.
- Ocampo, José Antonio, Fabio Sánchez, Gustavo Hernández y María Prada (2004). “Crecimiento de las exportaciones y sus efectos sobre el empleo, la desigualdad y la pobreza en Colombia”. Documento CEDE 2004-03, Universidad de los Andes.
- Ramírez, Juan M (1998a). “Perfil estructural de la competitividad Colombia-Chile-México”. Planeación y Desarrollo, XXIX (2): 11-71.
- _____ (1998b). “Apertura y competitividad en la industria colombiana”, Coyuntura Económica, junio
- Rodrik, Dani (2001). The global governance of trade as if development really mattered. UNDP, Nueva York.
- Velásquez, Jorge. “Los colombianos nos engañamos con las apariencias”. En: Portafolio, 3 de Mayo de 2005.