

COMPETITIVIDAD DEL CALZADO DE CUERO COLOMBIANO: PERSPECTIVA DE LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA (1980-2008)¹

COMPETITIVENESS OF COLOMBIAN LEATHER SHOES: PERSPECTIVE REVEALED COMPARATIVE ADVANTAGE

Rafael García Luna²
Alexander Maldonado Atencio³

FORMA DE CITACIÓN

García, R. y Maldonado, A. (2013). Competitividad del calzado de cuero colombiano: perspectiva de la ventaja comparativa revelada (1980-2008). *Revista Dimensión Empresarial*, vol. 11, Núm. 1, pp. 77-91.

RESUMEN

El presente artículo es resultado de un estudio que como objetivo fundamental analizó el comportamiento competitivo del conjunto empresas productoras de calzado de cuero en Colombia, utilizando los índices de ventaja comparativa revelada, para examinar la dinámica comercial frente al mercado de Estados Unidos y el mercado mundial en distintos tramos del período comprendido entre 1980 a 2008, para poder proyectar las posibilidades de éxito en el marco de la asunción del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (TLC); en este sentido, el sector caracteriza por contar con un gran número de pequeñas empresas con poco desarrollo tecnológico y baja productividad, con prevalencia de procesos artesanales de producción que lo hacen poco competitivo a nivel internacional y lo establecen en una posición de desventaja para aprovechar las condiciones del TLC. Los índices de ventaja comparativa revelada utilizados describen una situación de desventaja del sector durante distintos períodos, en especial cuando la economía nacional se abrió al comercio exterior (período de apertura comercial 1991-2000), indicando que son necesarios cambios sustanciales en las capacidades empresariales para asumir el escenario de internacionalización del país y poder aprovechar las oportunidades que brinda el mercado de Estados Unidos.

Palabras clave: Competitividad, Ventajas comparativas, Apertura Comercial.

ABSTRACT

This article is the result of a research process, as a fundamental objective analyzed the competitive behavior of the whole business of producing leather footwear in Colombia (studied as a sector), using the revealed comparative advantage index, to examine the dynamics of trade against the market in the United States and the world market in different sections of the period from 1980 to 2008 and to be able to examine the possibilities of success in the framework of the assumption of the Free Trade Agreement with the United States (FTA); In this sense, the sector is characterized by having a large number of small businesses with little technological development and low productivity with the prevalence of artisan production processes that make it less competitive at the international level and set in a position of disadvantage to take advantage of the conditions of the FTA. The revealed comparative

¹ Artículo de Reflexión desarrollado a partir de tesis de Maestría en Económica de Rafael García. Recibido en febrero 26 de 2013. Aceptado el mayo 5 de 2013.

² Magister en Economía Universidad Nacional de Colombia, Decano de la Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables de la Universidad Autónoma del Caribe, Barranquilla, Colombia; email: rgarcilu@uac.edu.co

³ Magister en Economía Universidad Nacional de Colombia, Director del programa de Economía de la Universidad del Magdalena en Santa Marta; email: alematen@gmail.com

advantage index that were used, describe a situation of disadvantage of the sector during different periods, especially when the national economy was opened up to foreign trade (period of trade openness 1991-2000), indicating that substantial change is needed in your business capabilities to assume the scenario of internationalization of the country and be able to take advantage of the opportunities offered by the United States market.

Keywords: Competitiveness, comparative advantages, trade openness.

INTRODUCCIÓN

El análisis sectorial, en el que se aclaren comportamientos, perspectivas y posibilidades de inserción de la industria colombiana en los mercados internacionales es uno de los retos para la articulación efectiva entre la académica, la empresa y el Estado, en el marco de las nuevas condiciones comerciales del país.

En aras de aportar al cumplimiento de este reto, el presente artículo analiza la dinámica competitiva del sector calzado de cuero en Colombia (de acuerdo con la clasificación CIUU Revisión 3) desde la perspectiva de los flujos comerciales, utilizando los indicadores de ventaja comparativa revelada a fin de poder plantear algunas de sus posibilidades reales para afrontar con eficiencia la competencia en el marco de lo planteado en el tratado de libre Comercio con Estados Unidos (TLC); el documento está organizado en tres secciones: la primera, un análisis de conceptos relativos a la competitividad y los índices de ventaja comparativa revelada a utilizar; en la segunda se analizan los índices que plantean la ventaja comparativa revelada del sector y, finalmente, un diagnóstico competitivo con una revisión de ventajas del sector para afrontar el TLC en conjunto con las conclusiones.

CONCEPTUALIZACIÓN Y METODOLOGÍA PARA EL ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD COMERCIAL

El análisis sobre competitividad se inicia en el siglo XVII, con el avance en las teorías del comercio internacional establecidas en los trabajos de Adam Smith y luego de David Ricardo. En este orden, Krugman y Obstfeld (1999), han examinado las distintas teorías sobre el comercio internacional validando la teoría de las ventajas comparativas de Ricardo (1817) sobre la de las ventajas absolutas de Smith (1776), sin demeritar la teoría de Smith, que sin duda alguna fue la que dio pie y luz a posteriores autores como Ricardo, que demostró en su práctico ejercicio, que el comercio es mutuamente beneficioso para las naciones, concluyendo que las ventajas absolutas son un caso especial de un principio más general que es el de las ventajas comparativas. Krugman ha dejado claro que las ventajas comparativas

planteadas por Ricardo han sido muy importantes a la hora de analizar el comercio internacional y la competitividad.

Krugman y Obstfeld (1999), realizan aportes que complementan la teoría ricardiana de las ventajas comparativas la cual se reconoce como la nueva teoría del comercio internacional, donde reiteran el reconocimiento a la “ventaja comparativa como uno de los determinantes del comercio y plantean que dichas ventajas se aplican a nivel de industrias, determinando el patrón y el volumen de comercio interindustrial”, posibilitándose de esta manera la especialización en productos individuales dentro de cada industria, de modo que el efecto en las economías de escala se manifiesta a través del comercio intraindustrial.

Según el modelo de Heckscher y Ohlin, la ventaja comparativa de un país para la producción de algún bien se determina según la dotación relativa de factores y esto puede ser beneficioso o perjudicial para algunos sectores de la economía. Para obtener un mejor aprovechamiento de la apertura comercial, un país que posee una dotación relativa abundante en algún factor, tenderá a especializarse en la producción del bien que es relativamente intensivo en el factor del cual el país es relativamente abundante, dejando de producir cierta cantidad de otros bienes que son relativamente intensivos en el factor que es escaso. La diferencia entre las dotaciones de factores entre los países que forman acuerdos comerciales los llevará a especializarse en el bien que es relativamente intensivo en el factor relativamente abundante dando lugar a una ventaja comparativa con respecto a otros países (Krugman y Obstfeld, 1999).

Pérez y Ali (2007), refiriéndose al teorema de Heckscher-Ohlin, expresan la relación entre la escasez de los factores y la utilización de estos en los productos básicos, por lo cual los países exportan los productos básicos que hacen uso intensivo del factor abundante. Dado el cambio en la dotación relativa de factores y su consecuencia sobre los precios relativos, cada país tiende a especializarse en la producción del bien relativamente intensivo en el uso del factor relativamente abundante. Lo anterior explica las bases de la tesis de las ventajas del comercio internacional, que