



EFFECTOS GENERALES DEL TLC CON LOS ESTADOS UNIDOS EN EL SECTOR TEXTIL COLOMBIANO

Daniela Lopera

Juan Esteban Mesa

Juan Sebastián López

Institución Universitaria Esumer
Facultad de Estudios Internacionales

Medellín, Colombia

2015

EFFECTOS GENERALES DEL TLC CON LOS ESTADOS UNIDOS EN EL SECTOR TEXTIL COLOMBIANO

Daniela Lopera

Juan Esteban Mesa

Juan Sebastián López

Trabajo de investigación presentado para optar al título de:

Profesional en Negocios Internacionales

Director (a):

Carlos Hernán Gonzáles Parias

Magister en Gobierno, Doctorado en Relaciones Internacionales

Línea de Investigación:

Comercio Internacional

Institución Universitaria Esumer

Facultad de Estudios Internacionales

Medellín, Colombia

2015

A nuestros padres, quienes con esfuerzo, dedicación y sobretodo ese amor que sobrepasa todo entendimiento nos permitieron llegar a donde hemos llegado.

A mi esposa, quien con tolerancia me ha acompañado en este maravilloso viaje de la vida.

Resumen

Se dice que el 15 de mayo de 2012 fue un día histórico para la economía de Colombia, pues ese día después de muchos avances y para otros sectores retrocesos, Colombia firmó, por fin, el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, un acuerdo que según el gobierno que inició este proceso (Álvaro Uribe Vélez 2002 – 2010) como el actual (Juan Manuel Santos – 2010- Actual) encuentran múltiples beneficios para el país.

Esta investigación pretende abordar los resultados que hasta hoy que ha traído este acuerdo para el sector textil colombiano, un sector industrial que tiene más de 90 años de experiencia, es un importante generador de empleo, además que jalona el PIB Colombiano, teniendo esta porción industrial una participación en este del 7.5 % en cuanto al PIB manufacturero, cifras aportadas por el DANE para el 2015.

Colombia había sido incluida en el APTDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas) durante muchos años y con este podemos decir que de alguna manera hizo carrera en preparación para lo que es un TLC, con todo lo que este exige. Dentro de la investigación, encontramos que el sector textil viene cayendo a tasas preocupantes, pero no es un factor que sea consecuencia de la firma del acuerdo, históricamente Colombia ha sido un país agrícola, que le ha costado incursionar en el sector de alta tecnología, además que solo hasta hace poco año ha crecido el tema de investigación y desarrollo como valor agregado en la producción, hoy la falta de eficiencias de este sector, el retraso en la implementación del acuerdo de acumulación textil, el cual permitiría a los industriales del sector, comprar materias primas en países que tienen TLC firmados con USA y de esta manera acceder a los beneficios arancelarios, logrando con esto competitividad en el país del norte, cabe recordar que este acuerdo tenía compromiso de ponerse en marcha 6 meses después del inicio de operaciones con TLC. Además, no se puede desconocer los graves

problemas que afrontó la logística del país, con atrasos en la infraestructura de más de 15 o 20 años.

Palabras clave: TLC, avances, tasas, tecnología, desarrollo, logística, materias primas, aranceles.

Abstract

It is said that the May 15, 2012 was a historic day for the economy of Colombia, because that day after many advances and setbacks for other sectors, Colombia signed, finally, the Free Trade Agreement with the United States, an agreement which the government initiated this process (Alvaro Uribe Velez 2002-2010) and the current (Juan Manuel Santos - 2010- Present) are multiple benefits for the country.

This research aims to address the results until today has brought this agreement to the Colombian textile industry, an industry that has over 90 years' experience, is an important generator of employment, and that marks the GDP Colombian, taking the industrial portion participation in this 7.5% in terms of manufacturing GDP, figures provided by DANE 2015.

Colombia had been included in the APTDEA for many years and can say that this somehow made race in preparation for what is an FTA, with all that this requires. During the investigation, we found that the sector has been falling at alarming rates, but it is not a factor that is a result of the signing of the agreement, Colombia has historically been an agricultural country, which has struggled to break into the high-tech sector, along only until recently year has grown the subject of research and development and value-added production, today the lack of efficiency in this sector, the delay in implementing the agreement textile accumulation, which would allow the industrial sector, buy raw materials in countries that have signed FTA with USA and thus access to tariff benefits, thus achieving competitiveness in the country's north, it remembers that this

agreement had committed to put in place six months after the start of operations FTA. Also you can not ignore the serious problems the country faced the logistics, infrastructure arrears of more than 15 or 20 years.

Keywords: FTA, progress, rates, technology, development, logistics, raw materials, tariffs.

Introducción	1
Formulación del Proyecto.....	3
1.1 Antecedentes.....	3
1.1.1 Estado del Arte	8
1.2 Planteamiento del problema	14
1.3 Justificación	16
Justificación Teórica	16
Justificación Personal	17
1.4 Objetivos.....	19
1.4.1 Objetivo General	19
1.4.2 Objetivos Específicos	19
1.5 Marco metodológico	20
<i>Metodología</i>	20
1.5 Alcances	21
2. Ejecución del proyecto	22
2.1 Cambios en la estructura arancelaria en el sector textil gracias al TLC Colombia-Estados Unidos.....	22
2.2 Análisis comparativo de la evolución de comercio exterior, del sector textil, antes y durante la entrada en vigencia del TLC.....	33
2.3 Posibles causas del comportamiento real del sector textil desde la vigencia del TLC.....	39
3. Hallazgos	46
4. Conclusiones y recomendaciones.....	50
4.1 Conclusiones.....	50
4.2 Recomendaciones	51
Referencias Bibliográficas.....	53
ANEXOS.....	56

Lista de figuras

Pág.

Figura 1: Exportaciones de Colombia a EU bajo ATPDEA	26
Figura 2: Exportaciones principales excepto petróleo Productos ATPA/ATPDEA 2001-2012- Exportaciones de petróleo y otros sectores entre ellos confecciones ATPA/ATPDEA 2001-2010	27
Figura 3: Balanza Comercial Textil	37

Lista de tablas

	<u>Pág.</u>
Tabla 1: Colombia, Balanza Comercial Anual 1980-2015	6
Tabla 2: Prorrogas APTA-APTDEA.....	25
Tabla 3: Comparativo exportaciones vs importaciones sector textil a USA	35

Introducción

Para nosotros fue bastante importante abordar este tema, Colombia es el país en el que vivimos y posiblemente en alguna oportunidad invertiremos nuestros recursos provenientes de ahorros de buena parte de nuestra vida o tal vez nos enfrentaremos a algún medio de financiación para poder poner a volar nuestro espíritu emprendedor, el cual indudablemente estará ligado a nuestros conocimientos sobre comercio exterior, logística, y por qué no, sobre la realidad del sector textil, pues muchos en nuestra familia o parientes cercanos hemos tenido que ver con este maravilloso mundo de la confección y del diseño de modas.

Abordamos nuestra investigación basándonos en fuentes primarias de información, la internet cobro vital importancia, la verdad existe muy poca información al respecto, sobre todo cuando se enmarca una investigación en cifras que no son muy públicas.

Tocamos puertas, realizamos entrevistas, apelamos un poco a la sensación personal de quienes amablemente nos ayudaron contestando nuestros cuestionarios, fuimos maltratados por organizaciones que se establecieron para ayudar a la investigación, más aún de este sector industrial, con esto pudimos establecer que la democratización del conocimiento no está tan presente en nuestras instituciones como lo pensamos cuando decidimos incursionar en esta investigación.

Colombia, un país netamente agrícola, necesariamente, y para eso hacemos un humilde llamado a los gobiernos y sus representantes, para que inviertan en el mejoramiento del recurso humano, que se invierta aún más en la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías que permitan que Colombia y sus industrias sean verdaderamente competitivas en el mundo globalizado.

El sector textil colombiano ha tenido una caída de ventas a los Estados Unidos que para nuestro concepto asustan, pues de alguna manera los TLC son vendidos y difundidos por los gobiernos como una poderosa alternativa de crecimiento de sus sectores industrializados, anteriormente con el APTDEA, Colombia tenía mejores participaciones en los mercados americanos, claro está que a este fenómeno se le debe sumar la alta producción y comercialización de otras economías, como por ejemplo la China, la cual hoy tiene una importante participación en el mercado americano, y ya todos sabemos lo que el gigante asiático puede hacer a niveles de producción.

Encontrarán en esta investigación datos de entidades como el DANE, PROCOLOMBIA, INEXMODA, a quien valga la oportunidad para agradecer infinitamente su apoyo en este trabajo de grado, a la Compañía Litaltex S.A en cabeza del Sr. Cesar Olarte, a la Compañía Dugotex S.A en cabeza de la Sra. Ligia Duque quienes con el tiempo que nos brindaron para la entrevista, pudimos nutrir este trabajo, al señor Andrés Lopera, Visual Manager de Onda de Mar SAS, quien con sus conocimientos y tiempo nos dio luces de lo que siente una gran industria exportadora después de la firma del TLC con los Estados Unidos, muchísimas gracias a todos.

Formulación del Proyecto

1.1 Antecedentes

En el año 2003 el gobierno colombiano manifiesta al gobierno de los Estados Unidos su interés en negociar un acuerdo comercial profundo que estableciera reglas de juego permanentes para el intercambio comercial de bienes y servicios entre los dos países.

En el mes de mayo de 2004 se llevó a cabo la primera ronda de negociación en Cartagena con el acompañamiento de representantes de los países de Perú y Ecuador y la asistencia de Bolivia como observador, dicha negociación entre ambos países concluyó el 27 de febrero de 2006. Luego de hacer los ajustes a los textos finales, el TLC finalmente fue firmado por los representantes de los países de Estados Unidos y Colombia en noviembre de 2006, para ser ratificado y declarado exequible por la corte constitucional de Colombia el 24 de julio de 2008.

Desde las negociaciones de este TLC se garantizó el acceso estable al mercado estadounidense de este sector de talla mundial. En el caso de las confecciones, la incertidumbre generada por las renovaciones cortas que se realizaban cada 4 o 5 años del **ATPDEA** (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga) impactaron negativamente las exportaciones de este sector que sin acceso preferencial debe pagar aranceles de hasta 30%, ya que dichas preferencias no eran de forma permanente como si lo es Un TLC. Por lo tanto, desde la entrada en vigencia del TLC Colombia-Estados Unidos, el optimismo en el sector textil se manifestó, esperando un crecimiento considerable de la producción y de las exportaciones hacia el país del norte. Finalmente es de destacar el mejoramiento en normas de origen frente al

ATPDEA y el acceso que obtendrá la línea de confecciones para el hogar no está incluido en las preferencias arancelarias.

El sector textil-confección asegura que el TLC fue un avance estructural para generar condiciones de acceso preferencial al mercado de Estados Unidos con plazos largos y sin los vencimientos estipulados en leyes como el Tapea, así lo expresó Carlos Eduardo Botero, presidente de Inexmoda, al destacar que el empresario antioqueño ahora tiene mayores oportunidades, en medio de las nuevas tendencias en negocios de los norteamericanos.

Hay un mundo de oportunidades que están en exploración. Estamos viendo como en los Estados Unidos hay un concepto de relocalización. Las empresas americanas están buscando como traen producción del Asia hacia este hemisferio y ahí creo que Colombia juega un papel muy importante por tener TLC con los Estados Unidos”, (Botero C. E., 2014)

La oferta original, atractiva, competitiva y de calidad son justamente las características que predominan en los 1.886 artículos que en total salieron de Colombia con destino a Estados Unidos desde mayo de 2012 a febrero de 2013. (Proexport, 2013)

Incluso antes de la entrada en vigor del TLC con los Estados Unidos, el sector textil, especialmente en lo referido a:

Los vestidos de baño son un buen ejemplo para hablar de la recuperación que registra el sector textil y el de confección, que creció el 20,2% y el 2,6 %, respectivamente. Sólo las empresas exportadoras de prendas para la playa vendieron US\$ 4,7 millones, 110 % más que entre mayo de 2011 y febrero de 2012. (Portafolio, 2013)

La ropa interior para hombre y mujer también ha aumentado su tránsito por esta autopista del TLC con destino al país del norte, en donde otra de nuestras empresas, antioqueña en este caso, vende calzoncillos para hombres metrosexuales, con diseños y colores tropicales, y con la ventaja del cero arancel. Para su sorpresa, sus clientes principales son damas, quienes han encontrado en su propuesta un producto novedoso para obsequiar a sus parejas y amigos.

Por otra parte, las expectativas creadas por el gobierno nacional sobre los resultados del TLC, se desvanecen aceleradamente. Las cifras de intercambio comercial publicadas por el DANE, ratifican esta preocupante tendencia. Los TLC disminuyeron considerablemente el superávit comercial que traía Colombia en los últimos años. Así mismo, los pronósticos para los próximos 5 años son alarmantes. (Recalca, 2014)

Colombia reportó déficit comercial en 2014, según el Dane mientras el valor de las importaciones realizadas en Colombia repuntó en el 2014, el de las ventas externas se descolgó. En ese sentido, el país acumuló un déficit de US\$6.293 millones en su balanza comercial en el 2014, en contraste con el superávit de US\$2.203,3 millones registrado en el 2013, la causa principal de lo anterior fue debido a la contracción de las exportaciones petroleras del país

Por lo tanto, tal desbalance del 2014 significó importaciones por US\$61.087,8 millones de dólares y exportaciones por US\$ 54.794,8 millones. Mientras el valor de las importaciones realizadas por Colombia repuntó un 7,8% en el 2014, apoyadas por la fortaleza del consumo doméstico, el de las ventas externas se descolgó un 6,8 % en comparación con las del 2013, principalmente por la reducción de los precios internacionales del petróleo, el principal generador de divisas del país.

Tabla 1: Colombia, Balanza Comercial Anual 1980-2015

Millones de dólares
FOB

Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza
1980	3.945	4.152	-207
1981	2.956	4.641	-1.684
1982	3.095	4.906	-1.811
1983	3.081	4.478	-1.397
1984	3.483	4.054	-571
1985	3.552	3.714	-162
1986	5.108	3.446	1.662
1987	5.024	3.810	1.214
1988	5.026	4.535	491
1989	5.739	4.579	1.160
1990	6.765	5.149	1.616
1991	7.244	4.569	2.676
1992	7.065	6.145	920
1993	7.123	9.089	-1.965
1994	8.538	11.094	-2.556
1995	10.201	12.952	-2.751
1996	10.648	12.792	-2.144
1997	11.549	14.369	-2.820
1998	10.866	13.768	-2.902
1999	11.617	9.991	1.626
2000	13.158	10.998	2.160
2001	12.330	11.997	333
2002	11.975	11.897	78
2003	13.129	13.026	103
2004	16.788	15.649	1.140
2005	21.190	19.799	1.392
2006	24.391	24.534	-143
2007	29.991	30.816	-824
2008	37.626	37.152	473
2009	32.846	31.181	1.665
2010	39.713	38.154	1.559
2011	56.915	51.556	5.358
2012	60.125	56.102	4.023
2013	58.824	56.620	2.203
2014	54.795	61.088	-6.292
2015*	22.261	30.737	-8.475

Fuente: DIAN, DANE. Cálculos: DANE

P provisional

* Corresponde hasta el mes de julio

Por otro lado según Inexmoda, con respecto al sector textil, indica que uno de los principales factores que no permite que la industria sea relativamente competitiva en el mercado internacional son los altos costos de la mano de obra, pues mientras que en Colombia el costo laboral en la industria textil es de US\$2,5 dólares por hora, en México es de US\$2,2, y en Tailandia e US\$1,8, La tecnología y la innovación son primordiales para el desarrollo de la industria pues permite reducir costos que empresas de otros países ya no contemplan.

1.1.1 Estado del Arte

En la literatura investigativa y académica abundan numerosos trabajos referentes al TLC entre Colombia y Estados Unidos, en tiempos diferentes: antes, durante y después de las negociaciones de este y su posterior entrada en vigencia. No obstante, al bajar nivel de análisis y concentrarse en el sector textil colombiano en el marco de este TLC, la literatura especializada se reduce radicalmente. Sin embargo, existen una serie de trabajos que permiten construir el estado del arte e identificar diferentes aportes a la presente investigación.

“Factores y estrategias del sector textil-confección-diseño y moda de Antioquia para aprovechar competitivamente las oportunidades comerciales que ofrece el TLC con los Estados Unidos”. Es un trabajo de grado efectuado por: Andrés Albeiro Babativa Torres, Claudia Marcela Celis Noreña, Diana Marcela Duque Rico, de la Universidad de Medellín, Antioquia, 2013. Específicamente el trabajo ahonda la posición del sector textil en Antioquia frente a los retos que trae el TLC, nuevos competidores y productos sustitutos, como aprovechar competitivamente las oportunidades. Bajo la premisa de que Antioquia es uno de los principales productores del sector después de Cundinamarca, el trabajo pretende identificar estrategias que ayuden a dinamizar el sector textil, confección, moda y diseño.

Una de las primeras referencias encontradas, se titula: “La innovación como determinante de competitividad en la industria textil-confección: el caso de Corea y Colombia “el cual es una tesis de grado hecho por: Juliana Conde Arcila, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, 2009.

El trabajo expone la innovación como uno de los factores de competitividad más significativos para el desarrollo e industrialización de la economía, para ello los sectores productivos deberán estar en constante cambio y mejoramiento para optimizar este factor; el sector textil y confección es uno de los de mayor crecimientos en Colombia, conforme a esto deberán generar estrategias, de planeación, que incrementen las ventajas competitivas de la industria con el fin de competir en mercados nacionales e internacionales. La investigación ayuda a identificar falencias y algunas sugerencias que ayuden a la industria textil colombiana a fortalecer sus procesos, adoptando buenas prácticas de la República de Corea como ejemplo en el cual tal industria textil y confección es modelo de desarrollo económico basado en crecimiento e innovación, teniendo en cuenta que las características de cada país suelen ser diferentes pero mejorables. A partir del concepto de innovación, se evidencia la actualidad de la industria del sector textil colombiano, donde se estudia el panorama de la industria mediante entrevistas y estadísticas con expertos en el tema, todo esto permite tener un diagnóstico del sector textil y confección.

La evolución histórica de las exportaciones de la industria textil de los años 2000-2007, evidencia una investigación estadística, el producto más importante en las exportaciones textiles son las confecciones con un 73%, 14% de tejidos, 9% de fibras y un 4% de hilos. Dentro de las exportaciones de textiles, se presenta que el 15% de las exportaciones son de tejido de punto, el 8% de tejidos de algodón y el 7% de teñidos de tejido de punto y fibras sintéticas; por el lado de las confecciones, el 11% es pantalones y baberos para hombres y niños, el 9% es camisetitas, camisas sin mangas y similares de algodón, y el 7% es pantalones y baberos para mujeres y niñas.

Estos productos son exportados principalmente al continente americano, en los cuales Venezuela representa el 55%, Estados Unidos el 17%, México 7% y Ecuador 6%. Resulta interesante anotar que mientras las ventas externas de los productos de los eslabones finales de la cadena se destinan de manera preponderante a Estados Unidos (y en menor medida, a Venezuela), las ventas colombianas hacia Ecuador y México se concentran en los eslabones intermedios de la cadena: tejidos. El estudio permitió concluir con respecto al sector textil colombiano en general, que es una industria representativa para la economía, debió a que genera el 10 % del producto manufacturero y representa un 12% de las exportaciones del país (2007). A partir se evidencio el crecimiento de un 47% para ese mismo año, lo cual describe el potencial y la aceptación que ha tenido los productos generados por la industria en el mercado nacional e internacional.

Como factor clave para aumentar la competitividad esta la mano de obra calificada, comparado con el modelo coreano se destacan la iniciativa del estado por promover la educación y la capacitación de la población, todo orientado hacia las posibilidades de desarrollo de la economía, lo cual beneficia el sector industrial específicamente en que la mano de obra calificada es más eficiente, productiva, creativa e innovadora; en contraste con nuestro panorama local se evidencia la necesidad de crear ese tipo de alianzas empresas-sector educativo, por para obtener estrategias que se direccionen al desarrollo económico, social y científico del país, que el enfoque de educación técnica por ejemplo genere retroalimentación en ambas partes y tanto la empresa nacional y la población general salga beneficiadas, para esto es indispensable cimentar proyectos bien estructurados por parte del sector público y privado.

El desarrollo económico deberá estar en cohesión con todas las variables competitivas, el estudio hace especial énfasis en la posición geográfica de nuestro país, un punto estratégico, pero lamentablemente desde el punto de vista logístico en puertos, vías de transporte la estructura es insuficiente. Resaltan los acuerdos internacionales como método de cooperación y libre comercio, transferencias de tecnologías y know how, con el objetivo de fomentar las exportaciones desde

organizaciones privadas y gubernamentales como los son, por ejemplo: INEXMOS, PROEXPORT, ASCOLTEX, BANCOLDEX.

El segundo trabajo que aporta a la construcción del estado del arte, es el titulado: "1er Informe sobre el Suministro de Servicios de la Infraestructura de Calidad en el Sector Textil-Confecciones de ropa infantil en Colombia" CAN (Comunidad andina de naciones), PTB (Physikalisch-Technische Bundesanstalt) Gubernamental, MinCIT (Ministerio de Comercio, Industria y Comercio), PTP (Programa transformación productiva), IC (Infraestructura de calidad), INM (Instituto Nacional de Metrología), ONAC (Organismo Nacional de Acreditación de Colombia).

Este informe se refiere a la primera misión consultora de la segunda fase del proyecto CAN-PTB "Fomento coordinado de la infraestructura de la calidad en la región andina" en Colombia 2013, el objetivo de esta misión es abordar un sector económico para diseñar una estrategia de fortalecimientos del mismo, anteriormente se eligieron sectores como el chocolate y cacao utilizando la metodología CALIDENA, así en este sector textil y de confecciones también se utilizará la misma metodología.

La problemática que presenta el informe es por la poca existencia de laboratorios en textil-confección acreditados en el país, y su limitados alcance, pruebas de PH y conductividad son las pruebas más demandadas por las empresas. Pruebas de Masa y presión acreditadas. Pruebas de Tiempo, frecuencia, temperatura y humedad acreditada. Para eso deberían elegir un sector potencial y por tal motivo se eligió el sector textil-confección ropa infantil en Bucaramanga debido a que un clúster fortalecido, exportador, y presenta iniciativas interesantes que puede ser piloto para la investigación, además tienen como alternativa ahondar como subsector la ropa militar y de seguridad, ya que este subsector exige rigurosidad en calidad y las normas técnicas para prendas requieren acreditación por parte del ministerio de trabajo y del ministerio de defensa

Con visitas efectuadas a Bucaramanga, se expuso las iniciativas en las cuales se van a trabajar para fortalecer el sector, iniciativas tales como infraestructura, fortalecimiento de la industria, desarrollo productivo, capital humano, marco normativo, programa a nivel nacional, trabajar con las regiones apoyados en organizaciones locales, conocer y trabajar sobre las necesidades de los empresarios; el trabajo genera sinergia con el PTP, organismos internacional que servirá como gestor para Colombia en temas relaciones internacionales, proyectos de ley para reducción arancelaria entre otros.

La elección del sector de ropa infantil es por el argumento que es un mercado con un problema especialmente en el tema de calidad, además que no es un clúster consolidado; de acuerdo a lo expuesto en la reunión surge la incertidumbre de muchos empresarios por la firma del TLC, en los cuales afirman que no ha sido beneficioso para su sector y ponen sus expectativas en el IC para que les ayude a certificarse y en sus procesos de calidad puesto según ellos el instituto de metrología no ha hecho nada hasta el momento (2013).

Según los empresarios para poder exportar después de la firma del TLC se exige a los exportadores el cumplimiento de criterio de origen, es decir que desde las fibras en adelante la prenda sea 100% colombiana, sin embargo muchas de los insumos son importados como por ejemplo las telas; no existe una reglamentación u restricciones para la entrada al país de materiales para la confección, todavía existe mucha informalidad en la mano de obra lo cual proponen poder certificarla; sugieren trabajar la inspección y certificación ya que consideran que la DIAN no cumple ese papel a cabalidad y no tiene facultades técnicas para hacerlo, por ello sugiere que la ONAC certifique a la DIAN; incentivar el cultivo de algodón orgánico; el ICONTEC no puede certificar productos de confección con insumos ecológicos, todo se debe hacer por el Ministerio de Ambiente.

A partir de lo anterior el comité regulador definió líneas de trabajo a efectuar: Mostrar en que vamos en el proyecto, qué tiene Colombia, para garantizar la calidad

requisitos actuales y futuros, enfatizar el tema de laboratorios, que ONAC tenga representación con sus laboratorios, en 2014 que ONAC muestre su reconocimiento, Talleres productivos externos para empresas micro y pequeñas. Introducir un sistema de gestión y certificarlo. NTC Mipymes. 6001, reestructurar con respecto al TLC con los Estados Unidos los temas coyunturales del sector textil que afectan de manera considerable el mismo.

El Sector textil-confecciones en Colombia, ha sido fuertemente golpeado en los últimos 10 años, por la “invasión” de productos asiáticos y de otros países, que llegan a muy bajo costo y con poca calidad, bajo el concepto de pronta moda (hombre, mujer, niño), lo cual permite el acceso a productos de moda a consumidores de todos los estratos. Igualmente, la llegada al país de grandes marcas de diseñadores con buena calidad y altos precios, que han visto en nuestro país un excelente mercado por el incremento del poder adquisitivo de los consumidores de diferentes estratos. Es importante dinamizar esta industria que ha sido tradicional en Colombia y que, al contar con una sólida Infraestructura de Calidad interna, puede ser competitiva ante esta avalancha de oferta en el mercado interno y externo.

Finalmente el trabajo: “Ministerio de Comercio, Industria y Turismo Decreto número 4927 de 2011-Arancel de Aduanas” Por el cual se modifica parcialmente el arancel de aduanas mediante el decreto 0074 23 de enero de 2013, destaca en toda la literatura consultada, ya que se constituye como referente legal en esta materia; la modificación de este decreto detalla exactamente que: establece un ad-valorem (un valor sobre la mercancía) del 10% y un arancel específico de 5 usd por kilo bruto, para la importación de productos clasificados por los capítulos 61,62 y 63 del arancel de aduanas, los cuales se refieren a prendas y accesorios de vestir, así las cosas, si bien para la mayoría de las subpartidas arancelarias que forman parte de los capítulos 61,62 y 63 ya que estaba en un 15%, y el importador deberá cancelar adicionalmente 5 dólares americanos por cada kilo bruto importado, además se indica que el valor que resulte de aplicar el arancel específico que se crea para la importación de viene antes referidos, deberá ser parte de la base del Impuesto sobre las ventas (IVA) en su importación, por otra parte establece que los gravámenes arancelarios (*ad valorem* y

especifico) indicados en el punto 1 y 2 de este documento, no serán aplicables a importaciones originarias de países con los que Colombia tenga vigentes Acuerdos Comerciales, en cuyo caso, deberá aplicarse la tarifa acordado en el respectivo Tratado

1.2 Planteamiento del problema

Desde 1999, hemos venido escuchando acerca del TLC con los Estados Unidos, además de los beneficios que este traería para el país y los productores nacionales de diferentes industrias, del crecimiento de las exportaciones y la inversión que se generaría para suplir las necesidades, que el país del norte tendría, además de una revolución aduanera en términos de agilidad y simplificación operativa y en cuanto a requisitos. Haciendo un poco de retrospectiva, no hemos cambiado mucho en los temas propuestos, seguimos siendo un país poco competitivo, nuestro sistema aduanero es paquidérmico y altamente desconfiado, además que las exportaciones de productos colombianos no tradicionales no reaccionan a las velocidades que fueron proyectadas.

La industria textil colombiana ha sido un renglón importante dentro del crecimiento económico del país, grandes, medianas y pequeñas compañías han hecho de la exportación de sus producciones una forma bastante efectiva para crecer sus patrimonios y generar el tan anhelado empleo. Después de la firma del TLC con los Estados Unidos, es prudente preguntarnos, ¿Cómo ha sido el comportamiento de las exportaciones de textiles colombianas después de la firma del TLC con el país del Norte? Ya que, en trabajos y declaraciones del mismo gobierno nacional, se proyectaba que este sería una del sector con mayor crecimiento y expansión en el marco de un tratado de libre comercio con el país norte americano.

Por otra parte, Colombia es un país que históricamente no ha sido industrializado, su producto interno bruto no está comandado por los sectores industriales, por el contrario, aun con la reducción de la capacidad productiva del agro y

su falta de competitividad y eficiencia, este sigue siendo el principal renglón económico del país, tal y como lo indica la siguiente publicación

“Analizando el PIB desagregado por sectores de la economía, es importante resaltar cuatro sectores fundamentales en éste, puesto que son éstos los que más aportan a su conformación. Estos sectores son: El sector agropecuario, el cual, a pesar de la disminución histórica registrada en los últimos años, sigue teniendo una alta participación en el producto agregado del país con productos como el algodón, el café, la caña de azúcar, el maíz, el arroz, el cacao, el banano, la papa, las oleaginosas y las flores, entre otros.

La industria manufacturera, sector en el cual hacen fuerte presencia las bebidas, los alimentos, los textiles y los productos químicos. El sector del comercio, los restaurantes y los hoteles. El sector financiero, integrado por las corporaciones de ahorro y vivienda CAV, los bancos comerciales, las corporaciones financieras, los almacenes generales de depósito AGD, las compañías de financiamiento comercial CFC, las compañías de leasing y las sociedades de servicios financieros como las fiduciarias, los comisionistas de bolsa, las compañías de seguros, entre otras. Estos sectores se pueden considerar como los más representativos de la economía nacional actual, pues si sumamos el total del aporte de estos sectores al PIB, veremos que son responsables de aportar un porcentaje cercano al 60% del PIB, mientras que el porcentaje restante proviene de otros sectores como la explotación de minas y canteras; la electricidad, el gas y el agua; la construcción; el sector de transporte y almacenamiento; los servicios personales; los servicios del Gobierno, etc.” (Banco de la Republica-Biblioteca Virtual Angel Arango, 2015)

Como se puede ver en el aparte anterior, la industria textil se encuentra muy bien ponderada en el aspecto económico y por eso que nos convoca en esta investigación la necesidad de conocer la realidad de este sector, intentando hacer un comparativo entre el histórico y el presente de su realidad, después de la firma del acuerdo económico.

1.3 Justificación

Justificación Teórica

Es de vital importancia conocer cuál ha sido el balance después de la firma del tratado de libre comercio con Estados Unidos desde el 2012, especialmente en nuestro desarrollo económico.

Observando específicamente la industria antioqueña como ejemplo, después de esperar pacientemente más de 15 años para que se diera la apertura económica, que finalmente se logró, existía incertidumbre frente al comportamiento de la economía de nuestro departamento después de firmar el TLC, además que antes de la firma del tratado se especulaba y se ponía en discusión la capacidad de nuestra industria frente a la magnitud de tal acuerdo comparado con la posición frente a las ventajas y con la mitigación de las desventajas, este estudio investigativo sin lugar a dudas va desmitificar las hipótesis u especulaciones expuestas anteriormente o en su defecto las ratificara de acuerdo con su análisis.

Teóricamente la situación económica de la industria antioqueña en los Estados Unidos ha estado ligada al dinamismo de algunos sectores productivos tales como textiles, alimentos. Característicamente hemos sido un departamento altamente exportador hacia los EU, lo cual constituye una oferta exportadora atractiva comparado con otros departamentos; quizás el sector importador obtenga el mismo contraste puesto que las

Importaciones antioqueñas desde los EU hasta el 2012 según datos del DANE y la DIAN fueron de US\$7.288,9 millones de dólares, y su trazabilidad entre los meses de enero y junio de 2013 US\$3.625,1 millones de dólares y los principales productos son las aeronaves, motocicletas, maíz, residuos de aceite y soja con una considerable participación del 17,3 % de Estados Unidos. (DANE, 2013)

A partir del análisis anterior se puede inferir que en el periodo de transición del tratado entre la negociación y la firma el crecimiento de las importaciones ya era notablemente destacado, la firma del TLC dentro de su estructura los aspectos más relevantes sin lugar a dudas han sido la reducción arancelaria y barreras comerciales a pesar que se expone como un efecto directo al aumento de la productividad necesariamente no se visualiza así, es por eso fundamentalmente investigar de manera exhaustiva las causas por las cuales el TLC puede perder su direccionalidad y causar efectos impositivos en nuestra industria regional.

Justificación Personal

Definitivamente la investigación de este proyecto vislumbrará a grandes rasgos las coyunturas de la firma del tratado de libre comercio de Colombia con los Estados Unidos, es fundamental para nuestra carrera profesional conocer de manera específica como impactan los acuerdos comerciales firmados por nuestro país al desarrollo económico del mismo, en este caso especialmente el textil, puesto que históricamente hemos sido un país potencial en este sector.

Colombia es un país que a través de los años ha intentado encontrar la fórmula para industrializar su economía, conscientes que somos un país agrícola, es para nosotros bastante importante conocer los detalles que pueden beneficiar o no a los diferentes sectores industriales en crecimiento.

Nos convoca para este caso, es sector textil de Antioquia, enfocamos nuestra investigación en los resultados de dicha industria después de la firma del tratado de libre comercio con los estados unidos, el intento nuestro por conocer de la minucia de este acuerdo, puede ayudarnos para el futuro, en el evento que cualquiera de nosotros decida trabajar en el medio o porque no emprendiendo un proyecto dentro de la industria textil.

Conocer las cifras, los requisitos, los resultados hasta hoy, podrían darnos un excelente panorama de la situación, de alguna manera con este estudio entregar a la industria posibles herramientas que colaboren con el engrandecimiento de esta, proponiendo estrategias para afrontar los desafíos de dicho tratado.

Estados Unidos es uno de los mercados más atractivos para nuestro país en materia textil y confecciones, conocer los errores o las ventajas que este acuerdo trajo para nuestro país es vital en la consecución de negocios económicamente sostenibles.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

- Identificar los efectos generados después de la firma del TLC con Estados Unidos en el sector textil colombiano, para servir como guía a la superación de los eventuales obstáculos que han evitado un menor aprovechamiento de este TLC por parte del sector Textil Colombiano.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Identificar los beneficios arancelarios otorgados a los diferentes productos textiles por medio del TLC Colombia-Estados Unidos
- Realizar un análisis comparativo de la evolución de comercio exterior, del sector textil, antes y durante la entrada en vigencia del TLC
- Determinar las posibles causas referentes al comportamiento real del sector textil desde la vigencia del TLC.

1.5 Marco metodológico

El método que empleado es de tipo exploratorio, ya que obedece al acercamiento primario a tal objeto de estudio, y se pretende comprender tal fenómeno. Por otra parte, se hace uso de diferentes técnicas investigativas tales como: revisión documental y de la técnica de entrevistas.

Serán entrevistas que permitan al entrevistado construir sus respuestas bajo la formulación de preguntas no preestablecidas, los interrogantes serán abiertos, flexibles y se adaptaran a las necesidades de la investigación específicamente, se elaboraran en total cuatro , dos a mipymes (Pequeñas y medianas empresas) del sector textil y dos a multinacionales del mismo sector respectivamente; los cuales seguramente nos suministrarán información específica de acuerdo a su contexto, su presente y sus proyecciones frente al TLC, permitirán de tal manera contrastar las dos perspectivas de estos actores fundamentales en el desarrollo de la economía del sector

Metodología

Recolección de información Primaria:

De acuerdo a verificación de bases de datos de la cámara de comercio del oriente antioqueño, se verificaran los contactos (Teléfonos, email, fax) de dos mipymes del sector textil y de dos multinacionales del mismo sector ; se gestionará la disponibilidad de tiempo del directamente encargado para programar las entrevistas de manera personal, se elabora el cuestionario compuesto de 10 a 12 preguntas no pre-establecidas como se menciona anteriormente, que den la posibilidad de responder de manera abierta y específica, serán publicadas en los anexos al final del trabajo, luego de ello se efectuara un análisis de la información recolectada que de luz a diagnosticar el problema planteado.

Trabajo de Campo:

Con el cuestionario de preguntas ya formulado, se procede a aplicarlas de manera directa en las empresas contactadas y con el personal encargado, el tiempo estimado estará sujeto, primero a la disponibilidad del entrevistado y segundo a la capacidad del entrevistador de lograr un proceso cómodo para el entrevistado, para ello es importante resaltar que las preguntas formuladas deberán estar redactadas de manera clara y específica, para que no generen confusión en el entrevistado, y la información captada sea útil para objeto del estudio; la metodología será una entrevista personal en la cual se utilizara medio electrónico (Grabadora de Periodista) dejando así evidencia de esta.

1.5 Alcances

Este trabajo de grado pretende únicamente establecer, basados en una investigación de fuentes primarias cual ha sido el comportamiento del sector textil dentro del marco del TLC con los Estados Unidos, es decir, nuestro periodo de comparación de cifras va desde el año 2005, cuando el país tenía establecido el APTDEA, como único mecanismo que permitía obtener beneficios arancelarios a los productos textiles, pasando por la firma del TLC (Mayo 2012) hasta nuestros días, es decir primer semestre del 2015.

2. Ejecución del proyecto

2.1 Cambios en la estructura arancelaria en el sector textil gracias al TLC Colombia-Estados Unidos

Para poder entender que se ha ganado con las firmas de los dos acuerdos, es preciso que conozcamos un poco lo que teníamos, lo que ganamos y lo que estamos perdiendo, desde la perspectiva ATPDEA y TLC respectivamente

Es importante antes de adentrarnos con el tema que nos convoca, que nos contextualicemos un poco de lo que eran los acuerdos arancelarios con los que contaba nuestro país antes de la firma del TLC, los cuales fueron el ATPA seguido por el ATPDEA respectivamente.

ATPA (Andean Trade Preference Act)

Es un régimen de excepción otorgado unilateralmente por los Estados Unidos a Perú, Bolivia, Ecuador y Colombia con el fin de apoyar la lucha contra el tráfico ilícito de drogas.

El ATPA fue expedido el 4 de diciembre de 1991 por el presidente de los Estados Unidos, con el cual se ofrecía el ingreso, libre de aranceles, a alrededor de 5.600 productos, entre los cuales no se encontraban incluidos los textiles y confecciones entre otros.

Esta ley tiene por objeto incentivar las exportaciones mediante el establecimiento de un mercado preferencial a través del cual se generen fuentes de trabajo alternas que apoyen la sustitución del cultivo de la hoja de coca y la reducción del narcotráfico. (ICESI, 2008)

ATPDEA, es la Ley para la Erradicación de Drogas y Promoción del Comercio Andino, la cual proroga y amplía los beneficios del ATPA (que estuvo vigente hasta diciembre 4 de 2001). Esta ley ofrece tratamiento preferencial para los cuatro países designados (Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú) mediante la posibilidad de ingresar al mercado de Estados Unidos una gran cantidad de productos libre de arancel (son aproximadamente 700 productos adicionales a los 5,600 que ya tenían ATPA). Después de varias prorrogas la ley está vigente hasta el 15 de febrero de 2011. El principal objetivo del ATPDEA es promover las exportaciones y el desarrollo de los países beneficiarios ofreciéndoles una opción que les permita tener alternativas económicas diferentes a los cultivos ilícitos. Las preferencias después de 2002 se ampliaron para productos como confecciones, petróleo y sus derivados, calzado y manufacturas de cuero, y atún, anteriormente excluidos. (Ministerio comercio de industria y turismo, 2011)

Principales Productos:

El ATPA permite el ingreso libre de arancel a cerca de 5,600 productos, dentro de los que se encuentran las flores, productos de plástico, tubos de acero, escobas, joyas, productos químicos, entre otros. Es decir, todos aquellos productos que se identifican en el arancel de los Estados Unidos con la letra J, J+ o J*.

Adicionalmente el ATPDEA otorgó preferencias a:

Prendas de vestir bajo ciertas condiciones

- Calzado que no esté cobijado por el SGP
- Petróleo y sus derivados
- Relojes y sus partes
- Carteras y manufacturas de cuero
- Atún empacado al vacío en papel o sobres de aluminio con un contenido no mayor a 6.8 Kg.

Ahora bien, Colombia tenía suscrito este acuerdo de preferencias arancelarias con los Estados Unidos, desde el año 2002, Colombia y Estados Unidos intercambiaron mercancías apoyados del acuerdo ATPDEA, no obstante, el acuerdo promovía el uso de hilados y telas de Estados Unidos, así como la confección o ensamble en los países andinos

A continuación, se ilustran algunas de las limitaciones que tenían este acuerdo y los beneficios más significativos obtenidos:

- Uso restringido de hilados regionales andinos (mediante una limitación anual de incorporación de telas tejidas en los países andinos hechas a partir de hilos de esta región).
- Existen restricciones a la incorporación de telas tejidas y no tejidas.
- Impide que las telas de los Estados Unidos sean teñidas en los países andinos.
- Los accesorios y entretelas tienen un límite de un 25% del costo de los componentes de la confección.

Para los productos cobijados por el ATPA anteriormente, el procedimiento de certificación de origen sigue siendo el mismo, es decir que el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo seguirá certificando el origen, por consiguiente, explicamos cual es la norma de origen general:

En primer lugar, ser importados directamente al territorio aduanero de los Estados Unidos. En segundo lugar, haber sido producidos totalmente en un país beneficiario, o que el valor de contenido regional sea al menos un 35% de países ATPA.

Es decir que un producto será elegible para el tratamiento preferencial únicamente si la suma del costo o valor de los materiales producidos en un país ATPA más los costos directos de las operaciones de procesamiento realizadas en un país o países beneficiarios ATPA, es superior al 35% del valor calculado del artículo terminado al momento de su entrada a los Estados Unidos.

La ley establece que para el cumplimiento de la regla del 35%, al hablar de beneficiarios ATPA incluye también a Puerto Rico, Islas Vírgenes y los países beneficiarios del CBI y que cualquier costo o valor de materiales o costos directos de operaciones de procesamiento atribuibles a Islas Vírgenes o países beneficiarios del CBI, deben incluirse en el producto antes de realizar la exportación final a los Estados Unidos desde un país beneficiario ATPDEA. Adicionalmente establece que un monto que no exceda el 15% del valor calculado del producto al momento de su entrada, puede ser atribuido al costo o valor de los materiales producidos en el territorio aduanero de los Estados Unidos (diferentes del Estado Asociado de Puerto Rico). (Mincomercio de inindustria y turismo, 2011)

En el caso de materias primas como la lycra o el elastómero, existe la posibilidad de incorporarlos hasta en un 7% del peso final de la prenda. Adicionalmente, es posible incorporar nylon de México, Canadá o Israel sin que las confecciones pierdan la posibilidad de beneficiarse del tratamiento arancelario preferencial. Todo tipo de forros incorporados en las confecciones deben ser originarios de EE.UU. Finalmente, existe la posibilidad de solicitar a Estados Unidos la identificación de insumos que no sean producidos en dicho país, para incorporarlos en una lista de poco abastecimiento con el objeto de que se permita su importación desde terceros países, sin que las prendas exportadas pierdan su condición de originarias.

Para vislumbrar los beneficios obtenidos con el acuerdo de preferencias arancelarias, resaltaremos de manera eficaz los antecedentes históricos, las extensiones de las prórrogas (véase tabla 2) las cifras obtenidas y el crecimiento exponencial de las exportaciones a los EEUU, incluyendo de manera específica el papel del sector textil respectivamente.

Tabla 2: Prorrogas APTA-APTDEA

PROGRAMA	EXTENSION	FECHA DE INICIO	FECHA DE VENCIMIENTO	DURACION
ATPA	Única	Diciembre 4 de 1991	Diciembre 4 de 2001	10 Años
PROGRAMA	EXTENSION	DESCRIPCION		DURACION
ATPDEA	Primera	Pasados 4 años desde el comienzo de su vigencia, el APTDEA expiraba el 31 de diciembre de 2006, sin embargo, fue renovado por el Congreso de EE. UU por seis meses hasta el 30 de junio de 2007, por medio de la Ley 3 de enero de 2006.		6 Meses
ATPDEA	Segunda	Una nueva extensión se dio el 30 de junio de 2007, en esta oportunidad por 8 meses, con fecha de vigencia hasta el día 29 de febrero de 2008. Dicho alargue fue producto de un sorpresivo acuerdo bipartidista y bicameral. (Ley 2007)		8 Meses
ATPDEA	Tercera	El 29 de febrero de 2008 el Comité de Medios y Arbitrios del Congreso de los Estados Unidos aprobó por mayoría unánime ampliar por 10 meses, hasta el 31 de diciembre de 2008, la vigencia de este programa benefició también a Perú, Bolivia y Ecuador. (Ley 2008)		10 Meses
ATPDEA	Cuarta	En octubre de 2008 el Presidente George W. Bush solicitó al Congreso que se eliminara a Bolivia del acuerdo debido a inconvenientes en la lucha contra el narcotráfico. Las preferencias fueron extendidas para Colombia y Perú hasta el 31 de diciembre de 2009. (Ley 2008)		1 Año
ATPDEA	Quinta	El 14 de diciembre de 2009 la Cámara de Representantes aprobó la prórroga hasta el 31 de diciembre de 2010 para Colombia, Ecuador y Perú y el 22 de diciembre de 2010 fue aprobado por unanimidad en el Senado. El Presidente Obama firmó el proyecto de ley alargando las preferencias hasta finales de 2010. (Ley 2009)		1 Año

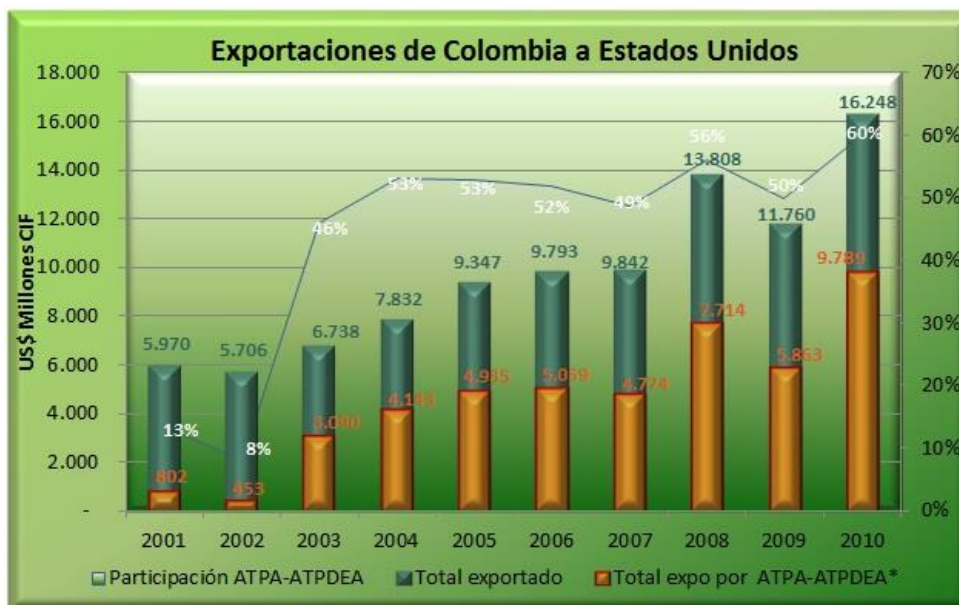
ATPDEA	Sexta	En 31 de diciembre de 2010, poco antes de culminarse este último plazo el Congreso dio prorroga hasta el 15 de febrero de 2011. (Ley 2010)	2 Meses
--------	-------	--	---------

Fuente: Consulta Electrónica. Prorrogas-ATPDEA: Mincomercio Industria y Turismo. República de Colombia
 Elaboración: Propia

De acuerdo a la tabla anterior, se puede evidenciar que después de la renovación de la APTDEA los plazos otorgados fueron cortos; en su momento claramente los empresarios y productores colombianos manifestaban incertidumbre por la corta temporalidad de las prórrogas, sus actividades seguramente estaban condenadas asumir todos los costos en las negociaciones, como por ejemplo pago de aranceles que afectaba directamente sus márgenes de utilidad. A pesar de esto el balance después del acuerdo fue positivo e incrementó de manera exponencial las exportaciones directamente a EEUU:

Nuestro País Exportó en 2010 casi US\$10 mil millones bajo ATPDEA, siendo así el País que más utiliza las preferencias arancelarias para exportar a EEUU, después de Nigeria que exporto US\$ 26 mil millones según el (Mincomercio de Industria y Turismo, 2011)

Figura 1: Exportaciones de Colombia a EU bajo ATPDEA

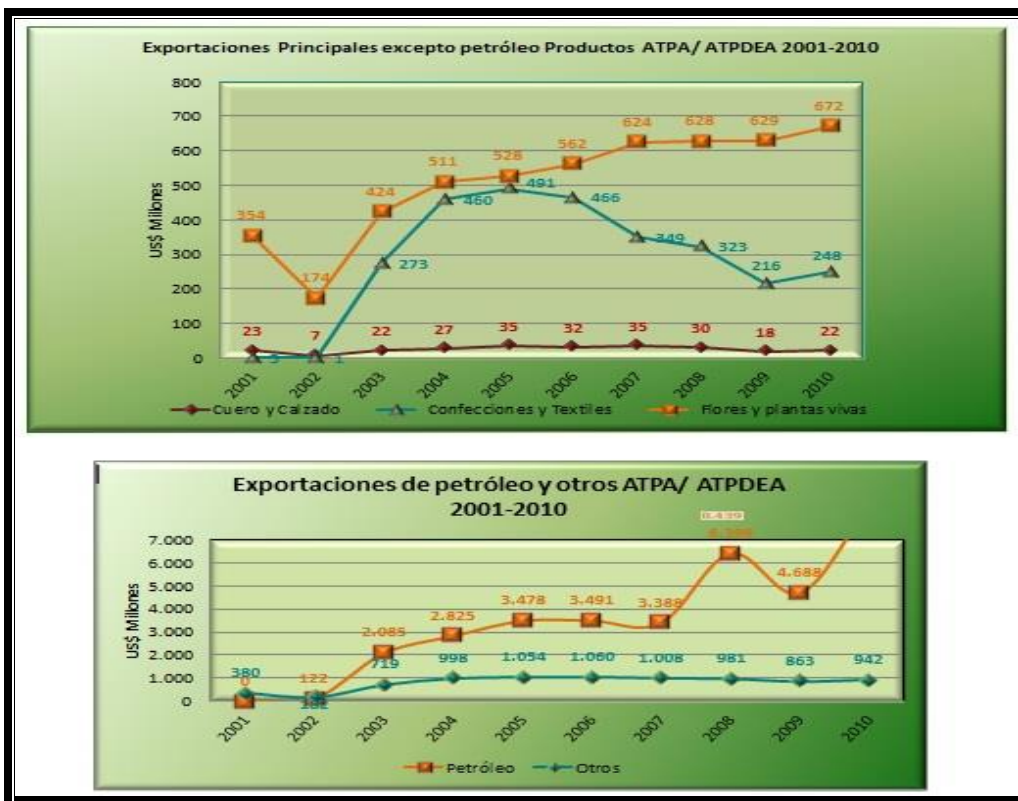


Fuente: Consulta Electrónica. Procolombia: Impacto del ATPA-ATPDEA en las exportaciones

Desde la ampliación del ATPA en 2002, notablemente las exportaciones crecen de manera exponencial cada año, según lo muestra la gráfica, la ATPDEA para Colombia significó crecimiento y un análisis específico indica que este programa para nuestro País en el 2009 un 50% de las exportaciones hacia EEUU fueron realizadas bajo este programa, para el siguiente año entre los meses de enero y octubre la tendencia aumentó en un porcentaje del 61%, según (Procolombia, 2012)

Además del notable crecimiento evidenciado, la inclusión del petróleo en el ATPDEA significó una adición importante incluso la más representativa, además de la inclusión de confecciones y demás bienes nuestra oferta exportadora se cuadruplicó las exportaciones no petroleras, tal y como lo ilustra la siguiente gráfica:

Figura 2: Exportaciones principales excepto petróleo Productos ATPA/ATPDEA 2001-2012- Exportaciones de petróleo y otros sectores entre ellos confecciones ATPA/ATPDEA 2001-2010



Fuente:

Consulta Electrónica. Procolombia: Impacto del ATPA-ATPDEA en las exportaciones

Panorama promisorio especialmente para el sector textil, que, a pesar de la intermitencia de las prórrogas, fue abriendo trecho en mercado norte americano y definitivamente significó un crecimiento notable para el desarrollo económico del país siendo uno de los sectores más aportantes en exportaciones a tal destino.

La incertidumbre aumentaba, las preferencias arancelarias expiraban el 12 de febrero de 2011 y la espera era prolongada puesto que la renovación de la ATPDEA tiene apoyo bipartidista, y está directamente ligada a la extensión del programa de subsidios para trabajadores en EEUU denominado “*Trade Adjustment Assistance (TAA)*” el cual genero controversias por el tema presupuestal, finalmente la renovación se dio hasta 2013 para cuando el TLC estuviera en vigencia y mucho más consolidado. Pero aun así es importante resaltar que, con la firma del TLC, los industriales de la confección se evitan la incertidumbre que generaba la renovación del acuerdo anterior, el TLC por el contrario no requiere renovaciones periódicas, pero permite la revisión de las políticas, generando así seguridad de mercado y posibilidades de cerrar negocios a largo plazo que permitan inversiones en mejoramiento de instalaciones y maquinaria para producción eficiente.

TLC (Tratado de libre comercio) con los Estados Unidos de América

Negociaciones

Mediante actas No 69 y 70 del Consejo superior de Comercio Exterior de los días 18 de marzo y 29 de mayo de 2003, se instruyó al MCIT (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo) comenzar la negociación con EE. UU y se realizó una evaluación del impacto económico y social del TLC con ese país.

- En agosto de 2003, el Representante Comercial de estados Unidos, Robert Zoellick, se reunió en Bogotá con el Presidente Uribe donde anunció la disposición del gobierno norteamericano para iniciar la negociación comercial con Colombia.
- A partir de 2001 nuestras exportaciones a la CAN mostraron una tendencia decreciente, pasando de US\$2.771 millones a U\$1.908 millones en 2003 lo que obligó al Gobierno nacional a buscar otras alternativas que compensen esta tendencia.
- A mediados del mes de octubre de 2003, un equipo de alto nivel del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y de otros Ministerios efectuó una visita a Estados Unidos, con el fin de clarificar de manera preliminar temas relativos a la negociación, teniendo como fundamento, el TLC firmado por ese país con Chile.
- En noviembre de 2003, el representante Comercial de Estados Unidos, anunció oficialmente la intención de su país de iniciar las negociaciones de un TLC con Colombia, Ecuador y Perú y dejó abierto el camino para los otros países de la Comunidad Andina de Naciones.

El proceso culmina con la publicación del Decreto 993 del 15 de mayo de 2012, mediante el cual se promulga el "Acuerdo de promoción comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América", sus "Cartas Adjuntas" y sus "Entendimientos", la Proclama es un requisito necesario para la entrada en vigor del Tratado.

El TLC es un acuerdo generador de oportunidades para todos los colombianos, sin excepción, pues contribuye a crear empleo y a mejorar el desempeño de la economía nacional. Inicialmente beneficia a los sectores exportadores porque podrán vender sus productos y servicios, en condiciones muy favorables, en el mercado estadounidense. Pero no sólo a los exportadores, también a todos los demás productores nacionales. Los temas que se negociaron fueron los considerados como generales, es decir, acceso a mercados, en sus dos vertientes (industriales y agrícolas); propiedad intelectual; régimen de la inversión; compras del Estado; solución de controversias; competencia; comercio electrónico; servicios; ambiental y laboral.

El sector de servicios es ya el más grande de la economía colombiana. Los servicios de alto valor agregado son el gran dinamizador de las economías del mundo, la inversión extranjera se incluye porque hay gran interés en atraerla. También se negoció propiedad intelectual, tema altamente sensible; y compras del Estado, elemento muy importante para dinamizar el comercio. (Mincomercio de industria y comercio, 2013)

Como lo mencionado anteriormente, esta vez se expone de manera clara los avances más destacados del TLC en contraste con los otros acuerdos (ATPA/ATPDEA), dilucidando así las posibles diferencias existentes entre los tratados, que permita interpretar notoriamente cual acuerdo ha sido más benevolente para la industria textil

Considerablemente con el TLC los productores textiles Antioqueños ganaron mercado, en línea tales como: *Activewear*, *Sportwear*, *underwear*, *jeanswear*, *swimwear* entre otras, lograron ampliar sus beneficios de introducción al país del norte, Estados de la unión como California, Missouri, Indiana, Pensilvania, Nueva York, Massachusetts acogen los productos de la industria textil.

Uno de los ejemplos más claros de la penetración y crecimiento de los productos colombianos en Estados Unidos se evidencia en la región de California:

Región que alberga una importante población hispana y en donde se encuentran nichos de mercado alto, medio y bajo. El 85% de las oportunidades están enfocadas a empresas que ofrecen paquete completo, donde los principales productos demandados son: Jean, ropa interior, deportiva, vestidos de baño, ropa de playa y accesorios en cuero. El 15% de las

oportunidades restantes está dirigido a empresa productora de ropa interior, vestidos de baño, deportiva y accesorios en cuero con marca colombiana. (Procolombia, 2012)

- Es importante recordar que el TLC permite que los certificados de origen sean diligenciados por los mismos exportadores y no por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- Los productos acogidos en materia textil por el TLC están incluidos en los capítulos 61 y 62 del arancel de aduanas, las cuales son las confecciones de tejido de punto y no de punto, beneficios obtenidos gracias a las normas de origen implementadas para dicho procedimiento.
- Es válido mencionar que las reglas de origen debieron basarse en el principio llamado Yard Forward, principio que exige que los productos de la industria textil que se pretendan introducir a los Estados Unidos con beneficios arancelarios, sean producidos con hilos provenientes del país con el que se suscribe el acuerdo o de países signatarios, es decir del mismo Colombia.
- Encontramos que la línea confección de hogar resultó con una desgravación total, situación que genera muchas oportunidades para los productores colombianos.
- Con el TLC Colombia gana tranquilidad jurídica, pues en el acuerdo se incluyen los procedimientos de arbitraje en el evento que se susciten controversias, con el ATPDEA Colombia no tenía estas herramientas y básicamente estaba a merced de lo que los Estados Unidos definieran en cuando a conflictos.
- Colombia adquiere mejores condiciones para la compra de equipos y bienes de capital que ayuden a incrementar la productividad del sector, reduciendo aranceles del 20 % al 5 %.

- Unos de los productos más beneficiados de la industria textil después de la firma del acuerdo fueron los brasieres, producto que recibió presencias inmediatas para la introducción de estos, claro que esta que se debió cumplir como requisito principal que estos fueran contados y confeccionados en su totalidad en Colombia. Para el caso del ATPDEA este producto no contaba con estas ventajas en cuanto a desgravación, ahí se ganó bastante teniendo en cuenta que Antioquia cuenta con algunas de las compañías más grandes de la industria y que por supuesto producen dicho producto.
- Los productores colombianos del sector ganaron competitividad, pues con el TLC se logra acceso a productos provenientes del Algodón, materia prima imprescindible para la producción de prendas de vestir y ropa de hogar.
- Se crea la figura de la “Acumulación” la cual, permite que productos comprados en la región y que se incorporan en la producción de confecciones no afecten las reglas de origen de los productos colombianos, entre los cuales se encuentra el *Demin*, materia prima con la cual se producen los *Jeans* confeccionados para cadenas americanas, clientes individuales o utilizado en la producción de productos para marcas internaciones mediante la figura de *full package*.

A partir del análisis anterior podemos concluir que, el acceso a mercados que han tenido los textileros colombianos, la consecución de nuevos negocios con empresas de talla mundial, poder contribuir para que nuestro país, sus productos y su mano de obra cambien su imagen en el exterior, para este caso el mercado más grande de nuestro hemisferio, es sin lugar a dudas una de los principales beneficios que obtuvimos con la firma de este tratado.

Somos conscientes que nos hace falta más competitividad, que nuestra cultura de reinversión de utilidades en las compañías aun es insipiente, podría ser mejor, pero hemos dado un gran paso para hacer de Colombia un país atractivo no solo para comprar nuestros productos sino también para invertir en él. Incluimos la siguiente cita en cohesión con nuestra perspectiva:

La necesidad que tiene Colombia de firmar más TLC se evidencio Durante el “VI Foro OMC *Made in the World*: Industrialización de cara a la internacionalización y cadenas globales de valor” realizado en Bogotá en mayo de 2013, es a

Sí que el señor Carlos Ronderos, presidente del Consejo Económico Colombo Asiático, señaló que en el nuevo comercio mundial las importaciones son tan esenciales como las exportaciones.

A continuación, otros datos relevantes suministrados por los conferencistas durante el foro:

- Los productos colombianos tienen, gracias a los tratados vigentes, 850 millones de compradores.
- Colombia debería firmar más acuerdos comerciales para salir del rezago económico.
- Colombia ocupa el puesto 69 en el índice de competitividad mundial.
- De las 1.2 millones de empresas colombianas, menos de 10.000 tienen vocación exportadora.
- A China, por ejemplo, exportan solo 283 empresas y el 50% vende menos de 50.000 dólares.
- De los países promotores de la Alianza Pacífico, Colombia es el que exporta menos dólares por habitante.
- Colombia no tiene acuerdos con Asia, Chile tiene seis; Perú, cuatro y México, uno.

Exportar un contenedor desde Colombia tiene un costo de 2.830 dólares, mientras que en Chile cuesta USD\$965; en Perú USD\$880 y en los países de la OCDE USD\$1.080. (Colombia Digital , 2011)

Colombia es un país con grandes diferencias sociales, el acceso a mercados donde se puedan comercializar nuestros productos hace bastante factible la disminución del desempleo en las regiones del país, y este fue uno de los pilares para firmar este acuerdo.

2.2 Análisis comparativo de la evolución de comercio exterior, del sector textil, antes y durante la entrada en vigencia del TLC

Colombia suscribió el acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, primeramente, basado en el principio de reciprocidad, como deben ser todos los acuerdos, donde ambas partes obtengan beneficios que les permitan crecer económicamente y socialmente.

Recordemos que la teoría de los acuerdos comerciales, señala que un acuerdo se debe firmar si se considera que podría generar o crear comercio y evitarse si se considera que se desviara más comercio del posible creado

El sector textil ha sido un rubro importante del producto interno nacional, factorías ubicadas en diferentes regiones del país, han coadyuvado a la generación de empleo, base fundamental para la paz que tanto anhelamos.

Según información del Dane:

“La industria textil y confección en Colombia cuenta con más de 100 años de experiencia y una cadena de producción consolidada y experimentada. El sector representa el 7,5% del PIB manufacturero y el 3% del PIB nacional, constituye más del 5% del total de exportaciones del país” (DANE, 2014)

Además se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones, la cuales una vez más demuestran la importancia de este sector dentro de la economía del país a lo largo de la última década, las ventas del sector de prendas crecieron a una tasa compuesta anual del 9,9% con un valor de mercado de US\$ 6.832 a 2014. (DANE, 2014)

Colombia se ubicó como el tercer país en la región que creció en este sector. Euromonitor International 2015.

“Creciente demanda de textiles, las importaciones de esta categoría aumentaron a una tasa compuesta anual de 15%, entre 2010 y 2014 para suplir los requerimientos del mercado local y oferta exportable de bienes terminados hacia principales socios comerciales como Estados Unidos, México y Ecuador.” (DIAN, 2014)

“Un tejido empresarial con cerca de 450 fabricantes de textiles y 10.000 unidades productivas de confecciones. Más de 100 años de experiencia y una cadena de producción consolidada.” (INEXMODA, 2012)

En 2014 el sector generó aproximadamente 94.506 empleos y aporta con el 14% del total de empleo del sector industrial. ((Invierta en Colombia, 2014)

Conocido todo lo anterior, es normal entender porque tanto el gobierno Anterior (Uribe Vélez 2002 – 2010) y el posterior (Santos 2010 – a la fecha) tuvieron como punta de lanza comercial la firma, ratificación y puesta en marcha de este acuerdo con el país del norte, estos gobiernos reconocen la importancia de este para la producción nacional de cara a las exportaciones, siendo el mercado americano uno de los más grandes si no el más grande para el sector textil colombiano.

Según información suministrada por el Instituto para la exportación y la moda - INEXMODA, quien es “el instituto en Colombia generador de herramientas de investigación, comercialización, innovación, capacitación, internacionalización y competitividad para los sectores textil – confección - canales de distribución y otros sensibles al diseño y la moda”

Las cifras de exportaciones de Colombia a los Estados Unidos en materia textil, inclusive desde antes de la firma del acuerdo son muy importantes, presentando grandes niveles de transacción que hoy permiten al país tener en positivo la balanza comercial textil con el país del norte y aunque no se ven crecimientos desbordados por el TLC, se puede deducir que el trabajo realizado por el empresariado textil colombiano es muy bueno, pues ha logrado mantener el nivel en grandes proporciones. (INEXMODA, 2014)

Tabla 3: Comparativo exportaciones vs importaciones sector textil a USA

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Enero - Abril 2015
Miles de dólares											
Exportaciones											
Fibra	486	-	18	232	3	0	0	-	-		
Hilados	10.510	6.714	6.757	7.312	2.049	1.944	4.619	5.834	5.417	4.430	1.151
Tejidos	10.926	9.265	11.484	13.760	9.014	10.337	11.972	15.092	14.759	23.107	7.906
Confecciones	484.592	432.693	318.802	285.079	202.146	238.451	222.135	212.113	236.631	215.311	74.629
Total general	506.515	448.672	337.061	306.383	213.213	250.733	238.726	233.039	256.807	242.848	83.686

Fuente: INEXMODA

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Enero - Abril 2015
Importaciones											
Fibra	51.262	68.205	61.523	72.185	79.118	105.828	138.593	61.081	70.368	54.599	7.947
Hilados	29.105	34.815	39.140	30.195	22.178	22.630	28.038	37.204	53.665	53.716	16.612
Tejidos	116.764	138.489	101.217	95.750	54.488	62.217	80.802	73.054	78.515	66.597	24.108
Confecciones	18.267	16.230	17.271	22.329	19.718	20.589	31.526	26.412	40.777	38.345	7.372
Total general	215.398	257.739	219.150	220.459	175.503	211.264	278.959	197.751	243.324	213.258	56.039

Fuente: INEXMODA

Según la información anterior, se puede analizar que el año 2011 fue un año complicado en materia exportadora hacia los Estados Unidos, pues se presentó un déficit de USD 40.233 (Cifras en Miles de Dólares), siendo este periodo el año con mayor cantidad de importaciones en materia textil desde el año 2005.

Comparativamente hablando, las exportaciones colombianas a los Estados Unidos en la última década han disminuido porcentajes de algo más del 50 %, siendo

2005 el mejor año, con cifras de exportación de USD 506.515 (Miles de Dólares), frente a cifras de exportación de USD 242.848 (Miles de Dólares) resultado al cierre del año 2014.

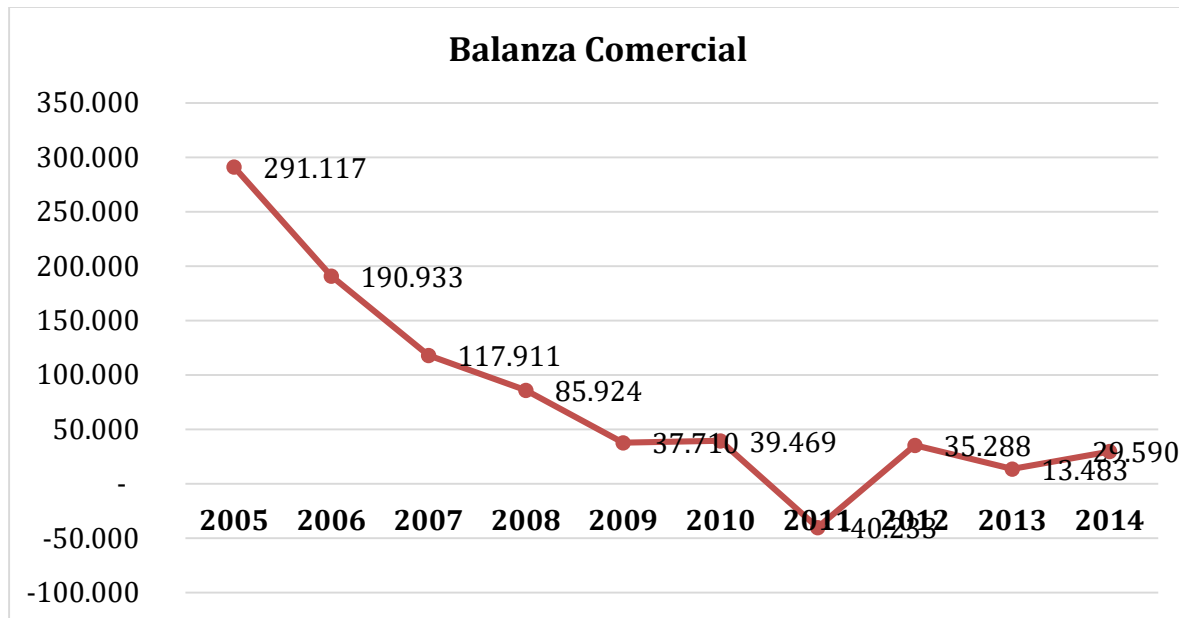
Las tasas de decrecimiento son constantes desde el año 2005 hasta el año 2009, en el año 2010 las cifras repuntaron en un 17,60 % comparativamente con el año 2009, pero indudablemente seguían siendo cifras muy deficientes si se compara con los periodos anteriores.

El TLC entra en vigencia desde mayo de 2012, año en el cual las exportaciones textiles a USA tienen un comportamiento más bajo que al año inmediatamente anterior, situación bastante paradójica, pues ahora la industria contaba con beneficios para ingreso al mercado americano.

Los años 2013 y 2014 presentaron cifras fluctuantes, aumentando para el periodo 2013 en un 10,20 % frente al año anterior (2012).

El periodo 2014 cerro con cifras de USD 242.848 (Miles de Dólares), presentándose una notable disminución en las exportaciones de casi 5.5 % frente al periodo inmediatamente anterior (2013)

Figura 3: Balanza Comercial Textil



Fuente: Dane

2.3 Posibles causas del comportamiento real del sector textil desde la vigencia del TLC.

A modo de síntesis, para lograr un mejor entendimiento de las posibles causas del comportamiento del sector textil colombiano, se han dividido en dos grandes variables: las internas y externas. La primera obedece a todos aquellos aspectos propios y estructurales del sector y de la economía colombiana. El segundo, se refiere a los factores, ajenos, y poco controlables por parte del gobierno nacional, como por ejemplo la competencia extranjera.

Casi 4 años después de la firma del TLC, el gobierno colombiano no ha podido impulsar la implementación de la acumulación de origen extendida, tal como lo explica el señor Carlos Eduardo Botero, Presidente ejecutivo de Inexmoda en el acto de instalación de la 25 feria Colombiamoda, donde asistió el presidente de la república, entre otros funcionarios del alto gobierno.

Con respecto al aprovechamiento de los tratados de libre comercio que usted y su gobierno han impulsado, y en especial, el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, permítame pedirle que nos ayude a acelerar la implementación de la acumulación de origen extendida; que debía iniciar su estructuración tras los primeros 6 meses de entrada en vigencia del acuerdo”, le dijo Botero al presidente Santos. Agregó Botero que este mecanismo de integración entre Perú, Chile, Centro América, Canadá y México con Estados Unidos, permitirá que los insumos colombianos se utilicen como materias primas para confeccionar en estos países y viceversa (LATARDE, 2014)

Todo lo anterior, nos da evidencias de profundos problemas de competitividad que tiene el sector textil, el cual se encuentra maniatado en cuanto a crecimiento de exportaciones a los Estados Unidos, es importante aclarar que el TLC tiene como parte fundamental, que los productos textiles Colombianos exportados al país de Norte, deben estar compuestos en gran parte por materias primas originarias de este país, o en su defecto de países que hayan suscrito acuerdos comerciales con los Estados Unidos, para lo cual se debe contar con el mecanismo de Acumulación de Origen extendida, el cual permitiría a los productores Colombianos salir a otras regiones a comprar materias primas, que

sin duda podrían llegar a ser más eficientes en temas de costos y por consiguiente ser más competitivos en el mercado americano.

Es importante tener en cuenta que de alguna manera las pequeñas compañías o inclusive las grandes industrias textiles, no estaban preparadas para la entrada en vigencia de dicho acuerdo, las barreras idiomáticas, la diferencia cultural, el sometimiento a políticas de producción estrictas en calidad y cantidad exigidas por los potenciales clientes americanos, además de la dependencia de mercados vecinos, son factores que han generado atraso en el crecimiento del rubro de exportaciones. No sin antes abordar el tema de infraestructura y costo de la energía, ítems que pegan directamente en la base de costos de las compañías productoras, tal como lo indica el presidente de la cámara textil y confecciones de la Andi, el señor Adolfo Botero

Lo más importante es buscar la competitividad por medio de una reducción en los costos de energía para los industriales, pues “uno compara los costos en toda Suramérica y de los más altos son los que tenemos”. (Botero A. , 2014)

Además, Botero considera que el atraso en infraestructura sigue siendo el ‘talón de Aquiles’ para este y otros sectores productivos, por lo que insiste en que si Colombia quiere abrirse a otros mercados

“tenemos que mirar dónde tenemos TLC y mirar los costos, para ser competitivos; solo cuando veamos esa simetría podemos salir a competir en el exterior, porque si es por producto lo tenemos, pero necesitamos un poco de ayuda en cosas que son externas a las compañías”. (Vanguardia, 2014)

Analizando un poco más profundo el tema de competitividad de las empresas colombianas en lo que a exportación de refiere, es prudente entonces traer a colación apartes de los resultados de la última encuesta nacional logística, realizada este año por el departamento nacional de planeación, y que concluyó tal y como lo dice su director, el doctor Simón Gaviria que

“Los resultados mostraron que un 37 por ciento de los costos logísticos corresponden a transporte y distribución. Entretanto, otro 20 por ciento tiene que ver con almacenamiento y el 17 por ciento está asociado a las compras y al manejo de

proveedores (...) La planeación y reposición de inventarios significa un 9 por ciento de los costos, el procesamiento de pedidos del cliente un 10 por ciento y la logística de reversa, un 7 por ciento (...) De acuerdo con el estudio, los empresarios consideran que los principales retos para mejorar la logística están asociados a infraestructura, altos costos de transporte, carreteras, puertos y aeropuertos insuficientes y falta de sistemas de información logística” (DNP, 2015)

Ahora bien, adentrándonos en los temas de costos, a continuación, traemos a colación un comparativo de lo que cuesta llevar un contenedor de 20 en la ruta Medellín – Cartagena, frente a la ruta Cartagena - Miami.

Transportar un contenedor de 20 pies hasta Cartagena, saliendo de Medellín tiene un costo para el exportador de COP \$ 2.700.000, frente a un flete internacional desde Cartagena hasta Miami, el cual tiene un costo de USD \$ 1.017, si convirtiéramos a COP, basados en un tasa de cambio de 2900 COP/USD, tendríamos como resultados que el exportador termina pagando COP 2.949.300 pesos por esta ruta, resultado bastante preocupante , pues se nota una paridad de costos entre las dos modalidades de transporte, las cuales tienen diferencias muy grandes en temas operativos y comerciales, sin hablar de distancias a recorrer. (Información Transportadora TKS)

Los costos de logística de importación, además de la tramitología a la que se ves expuestos los exportadores, con el objetivo de cumplir con los acuerdos pactados de reciprocidad mencionados anteriormente, hacen de igual forma que los productos colombianos inician una carrera exportadora en desventaja.

Para determinar las causas de una manera más específica, en un entorno real, dirigimos nuestro trabajo de campo a realizar entrevistas a dos actores fundamentales del sector textil: Mipymes (Pequeñas y medianas empresa) y empresa multinacional; todo con el objetivo de conocer las dos perspectivas que ayudaran a identificar cual es la problemática actual del sector con respecto al

TLC; para ello a continuación ilustraremos el análisis después de obtener la información.

En nuestro país las PYMES han sido gran fuente de generación de empleo, y considerablemente han intervenido en disminuir problemáticas sociales como la pobreza, subempleo, y empleo informal; representan casi el 50% del total del empleo del país, y son un actor muy influyente en el sistema económico.

Históricamente las pequeñas y medianas empresas a pesar del papel que representan en la economía no han sido grandes exportadores, por eso el TLC generaba grandes expectativas para los microempresarios y aumentaba la esperanza de poder tener más oportunidades de exportar a Estados Unidos.

Pero lamentablemente el presente de estas empresas sigue siendo desalentador en materia exportadora, paradójicamente con el TLC ya suscrito y en vigencia; las empresas visitadas reflejan esa realidad manifestando grandes dificultades que diluyen la posibilidad de hacerlo, para ellos el acompañamiento del Estado no ha sido fundamental, la rigurosidad en los estándares de calidad y cantidad que exige Estados Unidos en el tratado les dificulta el proceso de internacionalización, el sector textil desde esa perspectiva sigue siendo muy informal y poco automatizado en sus procesos de producción, se han hecho intentos con el gobierno y Procolombia directamente, trabajando con planes estratégicos para exportar como lo es por ejemplo Expopyme desde el 2001 con notables resultados a corto plazo pero sin grandes resultados a largo plazo; y esa es una de las problemáticas más críticas evidenciadas, puesto que el apoyo del gobierno para empezar es justo pero no es permanente y hace que estas empresas sean financieramente insostenibles a largo plazo; y para revertir esta situación las posibilidades son mínimas, en el aumento de la producción crece notablemente el endeudamiento con los proveedores y el sistema financiero, se puede decir que el manejo con los proveedores en gran medida es manejable por los largos plazos de pago, pero para el sistema financiero de nuestro país no existe confianza en las MIPYMES y los plazos de endeudamiento son cortos y sin beneficio alguno, todo esto estando en contravía del plan estratégico del

ministerio de comercio industria y turismo con las políticas de apoyo a las MYPIMES especialmente en el rubro que dice: “ Efectuar estudios que permitan identificar sectores susceptibles de otorgamientos de condiciones especiales, financieras y no financieras encaminadas al desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas”.

No solo lo anterior reduce la competitividad de las MIPYMES, en este sector también se adolece de personal capacitado, los esfuerzos del gobierno son tímidos e insuficientes y cada vez es más difícil encontrar personas lo suficientemente capacitadas para afrontar los desafíos de producción de estas empresas, el nivel de deserción es alto y la rotación de personal implica un deliberado aumento en los costos.

La firma del TLC para las MIPYMES les exige competitividad y estrictos estándares de calidad, muchas no están preparadas para ello, y en caso muy extremo algunas no pueden seguir funcionando, pero las que luchan por mantenerse descartan la posibilidad de internacionalizarse pero observaron un gran potencial a nivel local, la competencia a nivel local se acomoda al trabajo desarrollado por estas empresas y por tal motivo muchas decidieron potencializar el mercado nacional con resultados quizás inesperados pero inmensamente positivos, además de eso con grandes proyecciones.

El panorama actual de las pequeñas y medianas empresas con respecto a la firma del TLC no ha sido el esperado aún hace falta mucho trabajo, las estrategias del gobierno no han sido bien estructuradas y rediseñar los planes e inclusive reestructurar algunos puntos del TLC suele ser inevitable en el actual contexto del sector textil de nuestro país.

Ahora bien, la perspectiva del sector multinacional es totalmente diferente y el contraste es mucho más favorable, específicamente ellos expresan que en temas de producción y en la fusión de sistemas industriales de otras partes del mundo han sido fundamentales en su proceso de crecimiento y competitividad; el

TLC permitió que la industria multinacional textil tuviera una presencia más amplia en el mercado americano. Las expectativas como indudablemente en todos los actores involucrados han sido muchas y muy grandes, sus esperanzas radicaban en abrir nuevos puntos de venta y fortalecer el crecimiento internacional; eso efectivamente se fue dando después de la entrada en vigencia del tratado ahora se cuenta con varios puntos de venta en EEUU y con una proyección prometedora.

Las dificultades para estas empresas con respecto al TLC, están fundamentada en cambios de cultura, aprender sobre coyunturas, romper paradigmas; el proceso de aprendizaje ha sido el eje de desarrollo para esta industria, aprender cómo hacer las cosas para entrar a competir con grandes marcas ya establecidas, tanto nacionales americanas e internacionales ya posicionadas en el mercado estadounidense; todo esto comparado con las pequeñas y medianas empresas genera una desproporción de gran magnitud, claramente se evidencia que las multinacionales a pesar de las dificultades están mejor preparados para afrontarlas y que lamentablemente las MIPYMES cargaran un peso no tan favorable para sus proyecciones.

Las proyecciones para estas multinacionales están directamente enfocadas al *marketing*, posicionar marca de acuerdo a los estándares internacionales, el producto como un factor innovador, que incluya calidad y que valla a la vanguardia de los materiales son oportunidades que expone el tratado y efectivamente les apostaran a ellas para seguir abriendo mercado internacional.

En materia exportadora se puede afirmar que el crecimiento ha sido notable, y va en ascenso, es una industria que aporta crecimiento en exportaciones y después de la entrada del tratado se han masificado mucho más y el crecimiento ha sido sostenido.

El acompañamiento del gobierno ha sido benefactorio para esta industria, los institutos especializados les han brindado asesorías, participación en ferias

del mundo; Procolombia e Inexmoda han sido esos embajadores de los productos textiles y su función facilita notablemente el desarrollo del TLC en la industria.

Esta industria sin lugar a dudas tiene una gran ventaja frente a la otra, su entorno sigue siendo estable y con muchas proyecciones, el tratado fundamentalmente les ha sido de gran utilidad y aprovecharon las oportunidades; pero también es válido mencionar que el contexto de cada empresa no es igual y el crecimiento, el desarrollo y la adaptabilidad del tratado depende mucho de la capacidad de la misma, es decir que en algunos casos sin importar el tamaño de la empresa algunas de ellas se adaptan de manera efectiva a las condiciones del tratado pero otras no, aun así el contraste en términos generales es como el expresado anteriormente donde se ve que la industria multinacional está mucho más favorecida que la industria de las MIPYMES lo que refleja una desigualdad de grandes dimensiones en el desarrollo económico de nuestro país.

3. Hallazgos

Mediante la investigación de la situación actual del TLC en nuestro País, específicamente en el sector textil, descubrimos varias situaciones que en gran parte reflejan el panorama actual del sector.

En el desarrollo del primer objetivo evidenciamos los cambios arancelarios suscritos con la firma del TLC en consolidación con la estructura arancelaria de la APTA-APTDEA; para el primer acuerdo (APTA) se imponían varias limitaciones específicamente con las normas de origen tales como: uso restringido de hilados regionales, restricción en la incorporación de telas tejidas y no tejidas, restricción en las telas de los Estados Unidos sean teñidas en nuestra región andina, los accesorios y entretelas tienen un límite de un 25% del costo de la confección; si bien son restricciones definitivas, fueron impuestas con el objeto de impedir el tráfico de drogas y en gran medida no promovían el desarrollo económico de los textiles Colombianos; ya con la unificación del acuerdo y la entrada ya de la APTDEA, se incluyó de manera directa la promoción del comercio andino, así de tal manera el panorama era más promisorio para la industria textil de nuestro país.

Con la entrada en vigencia del TLC se aumentaron las oportunidades para el productor textil colombiano con la entrada de más de 4 mil partidas con cero arancel; con el fortalecimiento de las preferencias arancelarias en conjunción con la APTDEA las confecciones colombianas aumentaron su participación en el mercado norteamericano, se lograron grandes cambios y avances con la entrada del TLC como por ejemplo los productos acogidos en materia textil por el TLC fueron incluidos en los capítulos 61 y 62 del arancel de aduanas todo gracias a las normas de origen implementadas para dicho procedimiento. De acuerdo al principio YARD FORWARD, se obtuvo el beneficio de introducir textiles a EEUU

con ayudas arancelarias, que sean producidos con hilos provenientes del mismo país Colombia.

Otro cambio significativo que logramos evidenciar en la investigación, que se logró con el TLC fue los beneficios otorgados al producto textil brasieres el cual recibió mejoras en las reglas de origen para exportación, serán cortados y confeccionados en su totalidad en Colombia.

Fundamentalmente los cambios en materia arancelaria son muy representativos para la industria textil con la entrada en vigencia del TLC; pero esto no significa plenitud completa en el desarrollo de los mismos, por ello seguiremos describiendo los hallazgos de los demás objetivos revelando así los fenómenos presentados.

Con el segundo objetivo, análisis comparativo del comercio exterior, antes, durante y después de la entrada en vigencia del TLC, claramente evidenciamos que las cifras de exportaciones en materia textil de nuestro país hacia EEUU han sido benefactoras, siempre se ha mantenido un nivel de grandes proporciones, pero paradójicamente por lo que se esperaba con el TLC no se ha visto un crecimiento desbordado y deliberado durante la entrada del mismo, inclusive antes de entrar en vigencia se evidenciaban cifras preocupantes con tendencia a la baja

Con las cifras en FOB (Miles de dólares) de la exportaciones Colombianas en materia textil ilustramos un contexto que viene en decadencia desde el año 2005, siendo este uno de los mejores años con cifra considerables en materia exportadora, a partir del 2012 en el cual el tratado entra en vigencia se denota un comportamiento más bajo comparativamente hablando con respecto al año anterior, situación incomprensible pues en ese momento la industria contaba con más posibilidades de ingresar al mercado norteamericano. En los años siguientes 2013 y 2014 se presentan un fenómeno de fluctuación, en 2013 las cifras

oscilaban en un 10,20% frente al 2012, y en 2014 se notó una disminución de casi el 5,5% frente al periodo inmediatamente anterior 2013.

Ya finalmente para el tercer objetivo y poder determinar las causas del comportamiento real del sector desde la vigencia del tratado; efectuamos una investigación de manera detallada utilizando información secundaria; identificamos así causas circunstanciales que efectivamente infieren negativamente en el desarrollo del sector; para contrastar esas causas en la realidad, conocimos el contexto de las pequeñas y medianas empresas, además de las multinacionales del sector textil, lo cual nos permitió diagnosticar de manera real cual ha sido el verdadero origen de la problemática del comportamiento del sector desde el TLC.

Una causa principal que hallamos mediante la investigación, es que para la agremiación textil de nuestro país ha sido una limitante el retraso de la implementación de la acumulación de origen extendida por parte del gobierno, que dentro de la estructura del TLC debía estar ya implementada en los primeros 6 meses de entrada en vigencia del acuerdo; esta acumulación de origen extendida es una integración que permitirá que los insumos colombianos se utilicen como materia primas para confeccionar en países tales como: Perú, Chile, Centro América, Canadá y México y viceversa; el retraso no ha sido justificado y los empresarios reclaman la prontitud del mismo para masificar sus exportaciones e incentivar la apertura económica. Pero la decisión parece estar sujeta a la rigurosidad del mismo tratado y el gobierno no parece tener capacidades facultativas para tomar la decisión, estar en manos de Estados Unidos.

El trabajo de campo realizado en la empresas del sector, especialmente en las pequeñas y medianas que en total fueron dos; evidenciamos una problemática que siempre se ha discutido y es con respecto a que estas empresas no estaban preparadas para la entrada del acuerdo; las barreras idiomáticas, la tramitología

para exportar un producto, los estándares de calidad y cantidad exigida en el mercado norteamericano son algunas de los impedimentos que tienen que vivir si desean incursionar en un mercado altamente potencial para su producción; la perspectiva de estas empresas está fundamentada en que los microempresarios tenían muchas expectativas con respecto a la firma del tratado, pero en su desarrollo después del 2012 no ha sido lo suficientemente efectivo para ellos, inclusive es muy tímido y casi nulo para algunas, ante esta problemática estos productores decidieron potencializar el mercado nacional con inesperados resultados positivos y con proyecciones mucho más prometedoras que con el mismo TLC; el acompañamiento del estado en estos aspectos ha sido muy deficiente, estos microempresarios se quejan de la escases de personal capacitado para sus plantas de producción, y cuestionan fuertemente las estrategias que para ellos son poco determinantes que ha implementado el estado colombiano, con respecto a la inversión y la adquisición de nuevas tecnologías que permitan la automatización y la formalización de las pequeñas y medianas empresas difieren en que no existen ayudas o preferencias financieras para resurgir en este aspecto; en termino generales el TLC no ha sido bien enfocado para estos miembros del mercado textil, muchas dejaron de exportar y las que lo siguen haciendo lo hacen en menor medida y estas no encuentran gran diferencia con respecto a la ATPDEA.

4. Conclusiones y recomendaciones

4.1 Conclusiones.

El Tratado de Libre Comercio de Colombia con los Estados Unidos no ha tenido los resultados esperados ni planteados por el gobierno para el sector textil, dado que las exportaciones no han crecido como se proyectó, aun así, no se puede culpar por este resultado en su totalidad al TLC, pues encontramos que la cifra de reducción de esta industria en temas exportadores viene desde mucho antes de la implementación de este acuerdo.

Es prudente tener en cuenta que Colombia hoy en día sigue con atrasos grandes en temas de infraestructura, situación que imposibilita o acorta la capacidad eficiente de los productores, las cifras de costos logísticos son bastante grandes frente a los valores FOB de las mercancías sujetas a exportaciones.

Las percepciones sobre los beneficios o problemas que ha tenido este acuerdo son bastante contradictorias entre la pequeña y gran empresa textil, pues en nuestro trabajo de campo (entrevistas) encontramos que mientras la pequeña empresa no ha encontrado un camino firme para la consolidación, la gran empresa presenta tasas de crecimiento muy aceptables.

La falta de inversión en la industria colombiana, la cultura de no reinversión de utilidades en la pequeña industria ha llevado elevado retroceso en el crecimiento del sector, fenómenos como la informalidad, el no cumplimiento de estándares de calidad, además de la baja capacidad productiva son situaciones del día a día en el sector, más cuando se compite en el mercado más grande del mundo.

No podemos desconocer que hay organizaciones en Colombia que trabajan por el mejoramiento del sector, tales como los son Inexmoda y Procolombia, que mediante la promoción y la inversión en innovación han contribuido a que el sector tenga síntomas de mejoría estructural.

Indudablemente el gobierno deberá apurar la implementación de la reciprocidad textil, pues con esta el sector ganaría competitividad y eficiencias en costos.

4.2 Recomendaciones

El sector textil en general deberá implementar procesos de innovación que les permita estar preparados frente los constantes cambios y exigencias del mercado, y así dar aprovechamiento de las grandes oportunidades que el mercado externo brinda al alto valor agregado y a la innovación del diseño.

Se deben apoyar a las pequeñas empresas para la dinamización de los procesos y el fortalecimiento del diseño y la calidad de los productos, mejorando estándares de calidad que son de mucha importancia en el mercado al cual llegara el producto final y así sacar ventajas del TLC con los Estados Unidos.

Es urgente el mejoramiento de la infraestructura colombiana con el fin de mejorar la eficiencia en tiempos además de los costos logísticos para las empresas exportadoras. Se debe procurar por tener una aduana más ágil en el tema de procedimientos, recortando trámites y evitando que las mafias en los puertos operen de manera indirecta, situación que se traduce en extra costos.

Implementar una ayuda más profunda por parte del sector financiero a la pequeña empresa, la cual se ve obligada a vender con plazos de pago muy altos, afectando su liquidez, la cual es buscada en el sector financiero, pero sin muchos beneficios. El gobierno debería dar alivios a este tipo de créditos.

Fomentar por parte del gobierno la profesionalización de la industria, además del apoyo para la implementación de más investigación y desarrollo frente al tema de diseño como valor agregado de la industria.

Referencias Bibliográficas

- Arango, Luis, A. (2015) Banco de la Republica. Biblioteca Virtual. Acuerdos Comerciales celebrados en Colombia (Versión Electrónica) Extraído el 10 de agosto, 2015, de: http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/acuerdos_comerciales_colombia
- Colprensa, Periódico La Republica, Botero, Adolfo, Presidente Cámara textil y confecciones de la Andi (en prensa) Los retos de la industria textil para reactivar las exportaciones este año, (Versión Electrónica) Extraído el 13 de agosto, 2015, de: http://www.larepublica.co/los-retos-de-la-industria-textil-para-reactivar-sus-exportaciones-este-a%C3%B1o_215111
- Inexmoda, Prensa, Botero, Carlos, E. (2011) Se parte en dos el negocio del sector textil, confección, diseño y moda de Colombia con la aprobación del TLC con EEUU. (Versión Electrónica) Extraído el 17 de agosto, 2015, de: <http://www.inexmoda.org.co/prensa/Elsectortextilylaaprobaci%C3%B3ndelTLCconUSA/tabid/6076/Default.aspx>
- Colombia, Digital, Díaz, Javier, Presidente Analdex (2013) Colombia debe firmar más TLC. (Versión Electrónica) Extraído el 18 de agosto, 2015, de: <http://colombiadigital.net/actualidad/noticias/item/4985-colombia-debe-firmar-mas-tlc.html>
- DANE, (2015) Comercio Exterior, Exportaciones, (Versión Electrónica) Extraído el 18 de agosto, 2015, de: <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-y-servicios/comercio-exterior/exportaciones>
- Lacouture, María, Clara, Presidenta Procolombia (2015) Portafolio, Negocios, Comercio Exterior, (Versión Electrónica) Extraído el 20 de agosto, 2015, de: <http://m.portafolio.co/especiales/resultados-del-tlc-en-colombia/balance-primer-ano-tlc-colombia-y-ee-uu-5?tamano=pequeña>
- Recalca, (2014) TLC al desnudo, Boletín #16 (Versión Electrónica) Extraído el 20 de agosto, 2015, de: <http://www.recalca.org.co/tlc-al-desnudo-boletin-n16/>
- Universidad, ICESI, (2015) Artículo, Consultorio de Comercio Exterior, (Versión Electrónica) Extraído el 22 de agosto, 2015, de: <https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/02/22/atpa-atpdea/>

- Mincomercio Industria y Turismo, (2011) Publicaciones, ATPA, ATPDEA, (Versión Electrónica) Extraído el 24 de agosto, 2015, de: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=18057>
- Mincomercio Industria y Turismo, (2011) Procolombia, Impacto del ATPA-ATPDEA en las exportaciones (Versión Electrónica) Extraído el 24 de agosto, 2015, de: <http://tlc-eeuu.procolombia.co/abc-del-tlc/atpdea>
- Procolombia, Publicaciones, (2012) Cartillas Prendas de Vestir (Versión Electrónica) Extraído el 25 de agosto, 2015, de: <http://www.procolombia.co/publicaciones/cartilla-prendas-de-vestir>
- Procolombia, Invierta en Colombia, (2015) Inversión en el sector sistema moda (Versión electrónica) Extraído el 26 de agosto, 2015, de: <http://www.inviertaencolombia.com.co/sectores/manufacturas/textil-y-confeccion.html>
- Latarde, Noticias Económicas, (en prensa) Sector textil confección pidió empujón a la competitividad, (Versión Electrónica) Extraído el 26 de agosto, 2015, de: <http://www.latarde.com/noticias/economica/136912-sector-textil-confeccion-pidio-empujon-a-la-competitividad>
- DNP, Gaviria, Simón, Director, Resultados Preliminares, (2015) Encuesta Nacional Logística (Versión Electrónica) Extraído el 26 de septiembre, 2015, de: <https://www.dnp.gov.co/Paginas/DNP-revela-resultados-preliminares-de-la-Encuesta-Nacional-Log%C3%ADstica.aspx>
- Conde, J. (2009) La innovación como determinante de competitividad en la industria textil-confección: el caso de Corea y Colombia, Memoria para optar al título de Administradora de Empresas, Ciencias Económicas y Administrativas, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia
- Babativa, A., Celis, N.D, Duque, R.M (2013) Factores y estrategias del sector textil-confección-diseño y moda de Antioquia para aprovechar competitivamente las oportunidades comerciales que ofrece el TLC con los Estados Unidos, Memoria para optar al título de Especialistas en alta gerencia, facultad de ciencias administrativas y contables, Universidad de Medellín, Medellín, Colombia.

-
- Ochoa, L. Infraestructura de la calidad en la región andina, (2013) 1er Informe sobre el suministro de servicios de la infraestructura de la calidad en el sector Textil. Confecciones en Colombia, Memoria proyecto CAN-PTB en el marco del programa de asistencia técnica relativa al comercio del proyecto, Mintic, INM, ONAC, Bogotá, Bucaramanga, Colombia.

ANEXOS

A. Anexo: Entrevista Microempresa

Nombre: Litaltex S.A

Ubicación: Centro de acopio, Municipio del Carmen de Viboral

Objetivo: Identificar los impactos generados por el TLC desde dos perspectivas del sector textil.

Entrevistador: Juan Sebastián López

Entrevistado: Cesar Augusto Olarte Rojas

Cargo: Jefe de Planta

1. ¿Antes de la entrada en vigencia del TLC y después de esto, cómo ha sido el comportamiento del sector?

Básicamente, ha sido un comportamiento regular, para nosotros específicamente ha sido igual, yo personalmente no encuentro diferencia con este tratado a con el ATPDEA especialmente, significativamente el TLC no ha sido influyente y para nosotros no genero crecimiento.

2. ¿Qué expectativas tienen con la firma del TLC?

Antes de la entrada en vigencia del TLC, nosotros teníamos muchas expectativas por la posible apertura de ese nuevo mercado a Estados Unidos y además de eso, quizás el que iba suceder con varios clientes que teníamos en México, si el estado posiblemente reduciría los aranceles que finalmente no ayudaron para la mantener en vigencia los acuerdos con los mismos clientes y finalmente se diluyo el convenio comercial.

3. ¿Desde su posición, explique de manera detallada cuales han sido lo beneficios y los efectos negativos causados por la firma del tratado?

Una decisión muy importante que tomo la compañía hace algunos dos años, fue precisamente dejar de exportar, para nosotros los efectos negativos fueron visibles y esto fue lo que influyo finalmente a tomar la decisión, y sinceramente el tratado puede traer muchos efectos positivos para muchos por ejemplo yo conozco colegas que trabajan en CY Jeans o Expo Faro(Levis) y ellos han duplicado su producción, pero son unos de los pocos los beneficiados con el acuerdo y en nuestro caso lamentablemente no lo fue y creemos hasta a el momento fue una decisión acertada porque incursionamos en gran parte en el mercado local y los resultados han sido muy positivos, porque por ejemplo muchas empresas de nuestro sector considera que exportar es lo mejor, pero nosotros hemos potencializado este mercado que realmente estaba muy olvidado.

4. ¿Considera que el gobierno colombiano ha abandonado al sector o le ha brindado apoyo y acompañamiento en el proceso de apertura de la economía?

La verdad ha sido muy poco, a pesar que nuestra empresa existe en el mercado hace muchos años y se ha mantenido, el gobierno se queda corto en su acompañamiento para abrir nuevos mercados, específicamente a nosotros el tema arancelario nos perjudico mucho y en la crisis con Venezuela por ejemplo sentimos el abandono del estado; teníamos clientes potenciales allá y después de muchos intentos nunca se llegó a un consenso con el gobierno para diseñar por lo menos medidas proteccionistas que nos beneficiaran y que mitigaran el impacto económico que genero la crisis en nuestro sector especialmente.

5. ¿Cuáles son los principales retos que tiene el sector para afrontar de buena manera el TLC?

En esto momentos, ya de acuerdo a la situación presentada, no nos interesa estar preparados para entrar al TLC, alguna vez lo estuvimos como te mencionaba anteriormente, pero debido a lo que paso la compañía quiere seguir fortaleciendo el mercado local, el cual nos ha dado mejores frutos que las mismas exportaciones.

6. ¿Desde la entrada en vigencia del TLC han crecido las Exportaciones de su compañía hacia los Estados Unidos? ¿Si es afirmativo, en qué porcentaje es el aumento?

Inicialmente antes de entrar en vigencia el tratado tuvimos acercamientos con Proexport ahora Procolombia y con Inexmoda, con la posibilidad de adquirir nuevos clientes con Estados Unidos, nos acogimos al programa Expopymes de Procolombia y los resultados se empezaron a dar al

principio pero lamentablemente no sentimos el mismo acompañamiento después por parte del gobierno y la empresa no estaba preparada financieramente para afrontar los nuevos desafíos al largo plazo y finalmente no se sostuvo nada, aun así intentamos mantener los clientes de México y Venezuela pero de acuerdo a la situación nos vimos a obligados a diluir los acuerdos comerciales y adentrarnos por completo al mercado nacional

7. ¿Fueron más o menos las oportunidades que el TLC brindó a su compañía?

Expectativas muchas, pero oportunidades muy pocas, ya que finalmente no se acordó nada; por ejemplo nosotros teníamos presupuestados abrir más plantas acá en sector del oriente antioqueño ya que es un sector tributariamente asequible para las pequeñas y medianas empresas como nosotros; todos esperanzados que el tratado iba hacer benefactorio y nos iba a dar esa posibilidad de crecer mucho más pero lamentablemente no fue así, de igual manera no nos podemos quejar puesto que si se ha aumentado la producción y abrimos dos plantas más en la ciudad de Medellín pero todo gracias a la incursión en el mercado local.

8. ¿Exportaba su compañía a los estados unidos?, ¿con que frecuencia? Si no lo hace, ¿por qué?

Tuvimos muchos acercamientos, pero no se dio nada, como lo mencionaba anteriormente varias empresas del sector textil ubicadas algunas en el valle de aburra y otras de acá del oriente tuvimos reuniones con agremiaciones importantes para vincularnos de manera efectiva al mercado americano, nuestro caso ya sabes cuál fue, decidimos no

exportar primero por las barreras arancelarias y nos afectó mucho los requerimientos de origen que pide EU para poder exportar, pero conozco empresas que estuvieron ahí que si empezaron a exportar de manera deliberada y tuvieron un crecimiento inesperado en los primeros años tipo 2012, 2013, pero el panorama de esas empresas al día de hoy es muy desalentador a tal punto que unas piensan cerrar y otras se han reducido notablemente; entonces mira que lo que nosotros hicimos finalmente si fue una muy buena decisión porque quizás estuviéramos en la misma situación por eso la proyección del tratado a largo plazo no nos significaría crecimiento y fue por eso que tomamos la decisión.

9. ¿Considera que el TLC ha sido un factor motivante para que la industria textil busque la formalización que tanto requiere? ¿Han crecido las compañías productoras de confecciones?

A nivel general posiblemente sí, pero ese factor motivante debe estar acompañado de estrategias formuladas por el estado por ejemplo para que nos den acompañamiento en la automatización de procesos que es un punto fundamental para el TLC, la capacitación del personal es un tema coyuntural en este sector, en Colombia hay escases de personal capacitado para esta industria y aunque con el SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje) se han hecho muchos esfuerzos siguen siendo insuficientes, pero también es muy importante mencionar que nosotros al iniciar tuvimos mucho apoyo de las llamadas incubadoras que ayudan a iniciar las empresas; pero con respecto al TLC considero personalmente que nosotros con el estado nos debimos articular mucho antes de entrar en vigencia el tratado y de pronto prepararnos y capacitarnos más, es por eso que el Tratado para la industria textil ha sido un total fracaso.

10. ¿El TLC con estados Unidos obligo a que usted contratara más empleados?

No, antes si seguíamos exportando hubiésemos pensado en reducir el personal seguramente, gracias a Dios con el fortalecimiento del mercado local pasamos de tener 100 empleados a tener casi 300 actualmente, y lo más importante en convenio con la Alcaldía de contratar un la gran mayoría del personal Madres cabeza de hogar, y usted puede verificar que la gran mayoría de las empleadas trabajaron anteriormente en Sotinsa la empresa líder en confecciones en esta región y que ya lamentablemente está muy reducida y a punto de desaparecer.

11. ¿Usted ha encontrado materias primas en los Estados Unidos con algún tipo de desgravación que le permitan producir para exportar a este mismo país e incluso a otros destinos?

Precisamente esa fue una barrera que encontramos con el TLC, el tema de materias primas con origen norte americano es muy riguroso y nosotros no estábamos preparados para eso, hoy en día todas las materias primas son del mercado local y nos ha ido muy bien, porque nosotros trabajamos bajo pedidos, no tenemos inventarios y la disponibilidad de las mismas es casi inmediata, claro está cuando el tema logístico no se complica.

12. ¿Considera que este acuerdo es ventajoso o desventajoso para los productores de la confeccionen Colombia?

Yo creo que puede ser muy ventajoso, pero por el abandono del estado y la falta de preparación que tenemos puede resultar muy desventajoso; por eso es fundamental el papel del gobierno en este aspecto, se deben diseñar nuevas estrategias y se deben articular los esfuerzos para que el

tratado rinda los frutos que se esperan; y para nosotros sigue siendo muy atractivo el mercado americano es un mercado potencial para la industria textil colombiana así lo dice la historia, si el estado propone y trabaja en nuevas opciones tal vez nos acogamos y podamos salir adelante.

B. Anexo: Entrevista Microempresa

Nombre: Dugotex S.A

Ubicación: Calle 64C No.88A – 19 Municipio El Santuario Ant.

Objetivo: Identificar los impactos generados por el TLC desde dos perspectivas del sector textil.

Entrevistador: Juan Sebastián López

Entrevistado(a): Ligia Duque

Cargo: Jefe de Planta

1. ¿Antes de la entrada en vigencia del TLC y después de esto, cómo ha sido el comportamiento del sector?

Bueno, bajo el conocimiento que tengo, la empresa ha tenido generalmente una continuidad en su sistema de producción, lo que vemos reflejado en las plantas de producción, básicamente el comportamiento ha sido el mismo, pero si hemos tenido gran impacto con el tema de Venezuela por ejemplo porque teníamos gran potencial allá el año 2009

fue muy duro, después de la entrada en vigencia del TLC el comportamiento del sector y para nosotros ha sido el mismo.

2. ¿Qué expectativas tienen con la firma del TLC?

Nosotros tuvimos gran expectativa, inclusive a principios de 2012 tuvimos acercamiento con dos empresas norteamericanas, hicimos varios ensayos de producción, enviamos muestras, productos, pero finalmente tuvimos muchos tropiezos por los requerimientos que nos pidieron, altos estándares de calidad que en el momento no podíamos cumplir porque nuestros procesos internos no estaban acordes al requerimiento, al hoy expectativas con el TLC son muy pocas, casi que nulas.

3. ¿Desde su posición, explique de manera detallada cuales han sido lo beneficios y los efectos negativos causados por la firma del tratado?

Bueno, lo que yo siempre he pensado de los tratados de libre comercio con otros países es que siempre y cuando con el país que se efectúe el convenio tenga una moneda fuerte, un país con buenas estrategias de mercado, con productos de calidad, obviamente es beneficioso porque es una competencia en igualdad de condiciones, mientras si se hacen por ejemplo con países asiáticos que manejan grandes volúmenes de producción hacen que para nosotros sea muy complicado competir al ritmo de producción de ellos, entonces nuestros productos difícilmente compiten con ellos porque claramente estamos en desventaja ya que nuestros costos de producción son más elevados que los de ellos; pero hablando del TLC con Estados Unidos específicamente los efectos pueden

ser muy positivos siempre y cuando el beneficio sea para ambas partes, es decir un beneficio mutuo.

4. ¿Considera que el gobierno colombiano ha abandonado al sector o le ha brindado apoyo y acompañamiento en el proceso de apertura de la economía?

Frente a esa parte específicamente, uno siente que cuando hay apertura de mercado, el convenio con el gobierno debería ser suficientemente responsable para que igual al que otros países entre a nuestro mercado, nosotros pudiésemos entrar en igualdad de condiciones a otros países, realizar una sana competencia con los productos locales de los mismo países; pero uno siente que los aranceles cada vez más son complicados, Colombia maneja una tramitología para exportar exagerada y a veces una exportación se vuelve difícil, entonces el solo hecho de sacar el producto se vuelve casi imposible; de acuerdo a eso el acompañamiento del gobierno no se ha visto reflejado porque cada vez hay más trabas y más procesos estrictos para exportar, además de eso el sistema financiero no confía en nuestra capacidad de pago y al otorgar créditos lo hacen a corto plazo y eso afecta más aun la posibilidad de exportar.

5. ¿Cuáles son los principales retos que tiene el sector para afrontar de buena manera el TLC?

Bueno, Dugotex en estos momentos atraviesa un momento complicado, a nivel gerencial se van a presentar muchos cambios a raíz del fallecimiento del fundador y dueño de la empresa; entonces en ese proceso de reestructuración estoy segura que desde el área comercial con sede en Bogotá se va dar prioridad a seguir manteniendo lo que ya está y creería

que no se pensara en estos momentos asumir el TLC hasta que no se reorganice por ejemplo de nuevo la junta directiva; pero creería que los esfuerzos para afrontar el TLC por primera vez para nosotros van hacer mínimos, porque el tratado no ha significado crecimiento para nosotros y muchos menos grandes oportunidades; somos una maquila para Dianne & Geordi y la marca ha tenido un crecimiento potencial en Colombia y nos ha ido muy bien por ello considero que nos debemos concentrar en seguir por la misma línea y mantener lo que hemos hecho.

6. ¿Desde la entrada en vigencia del TLC han crecido las Exportaciones de su compañía hacia los Estados Unidos? ¿Si es afirmativo, en qué porcentaje es el aumento?

Desde la entrada del acuerdo, nosotros nos hemos mantenido, hemos tenido bastantes líneas de producción similares comparadas con otros años, a pesar que no estamos exportando a EU por los diferentes motivos que he mencionado, si hemos hecho el intento de seguir con la misma capacidad de producción, y el 2012 a pesar que el tratado entro en vigencia fue uno de los años más complicados con el 2009 porque definitivamente se dejó de exportar a Venezuela, manejábamos el 95% de las ventas al Venezuela y el 5% a Colombia, a raíz de que las plantas de producción se manejaban acá y la comercialización allá pero el retorno de ese dinero fue muy complicado lo que hizo que nos fijáramos en el mercado nacional, bajo la incertidumbre de obtener buenos resultados pero gracias a Dios nos ha ido muy bien, y ya manejamos casi el 100% a ventas nacionales.

7. ¿Fueron más o menos las oportunidades que el TLC brindó a su compañía?

Pues oportunidades se veían muchas, pero materializar esas oportunidades no fue fácil y finalmente creemos que no eran oportunidades sino barreras y más limitantes para poder exportar.

8. ¿Exportaba su compañía a los estados unidos?, ¿con que frecuencia? Si no lo hace, ¿por qué?

No lo hemos hecho, intenciones y acercamientos hemos tenido, pero las limitantes de tramitología, costos de exportación, estándares de calidad hacen que la empresa no se fije en estos momentos y no lo haya podido concertar; pero con estos mercados tan fluctuantes y con el comportamiento inesperado que se pueda presentar más adelante tenemos la intención de entrar en nuevos mercados y conseguir más clientes.

9. ¿Considera que el TLC ha sido un factor motivante para que la industria textil busque la formalización que tanto requiere? ¿Han crecido las compañías productoras de confecciones?

Yo pienso que con el TLC, son muchas las empresas que tenían muchas expectativas frente a esa apertura, pero también sé que los tropiezos que tenemos dentro del país, todo lo que mencionaba ahora hace que se frenen mucho, a veces ponemos muchas esperanzas en nuevos proyectos o leyes que salen, pero realmente nos damos cuenta que para que esa ley entre vigencia se necesitan otros requisitos, acá en la parte

local hay mucho desarrollo en la parte de maquilas pero estas son manejadas directamente por el productor que en la mayoría de casos están en otras zonas del país, sí, hay muchas maquilas en este sector pero también hay muchas que han cerrado entonces creo que el tema es parejo, las que existen trabajan desde su propia casa con pocos empleados y el empirismo se hace notar, pero yo considero que para que la formalización de estas maquilas y la automatización de los procesos hace falta mucho camino por recorrer, además debe ser un trabajo con mucho apoyo del estado que hasta el momento es insuficiente.

10. ¿El TLC con estados Unidos obligo a que usted contratara más empleados?

Nosotros en nuestra planta, hemos manejado una alta rotación del personal por diferentes motivos, acá especialmente en nuestro municipio todavía se maneja mucha idiosincrasia que la mujer no necesita trabajar porque no le hace falta la comida y prefiere quedarse en casa cuidando sus hijos, ese es uno de los motivos, otro de los motivos claros es que adolecemos de personal capacitado y es ahí donde cuestiono el papel del estado frente a este tema, la educación en este sector es nula y es ahí donde se ve claramente que el estado no está comprometido con nosotros; el nivel de deserción es mucho porque la gente sin experiencia le genera un gran impacto asumir labores para las cuales no está preparado, y para nosotros significa un desgaste volver a entrenar y los costos se incrementan también.

11. ¿Usted ha encontrado materias primas en los Estados Unidos con algún tipo de desgravación que le permitan producir para exportar a este mismo país e incluso a otros destinos?

A pesar que no estoy muy ligada a esa área de compras que está en Bogotá, si conozco que la empresa también desarrolla su propia materia prima y maneja algunos insumos de manera local, y creería que toda la materia prima utilizada en 100% colombiana.

12. ¿Considera que este acuerdo es ventajoso o desventajoso para los productores de la confeccionen Colombia?

Yo pienso que la economía cada vez es más globalizada, me parece que si deberíamos tener menos barreras, menos fronteras, menos situaciones que impidan el libre flujo de las cosas, entonces en igualdad de condiciones , teniendo cosas equilibradas, no desproporciones como lo tenemos por ejemplo con las monedas tan fluctuantes, uno diría que esto debería ser ventajoso porque si pensamos que el comercio siempre va enfocado a satisfacer las necesidades de las personas, de los países, uno pensaría que en una libre competencia le da posibilidades al consumidor de elegir lo que más se le acomode a sus necesidades. Nosotros tenemos muchas proyecciones y por supuesto EU está en nuestro plan, hemos tenido acercamientos tímidos alguna vez se abrió una tienda en territorio americano, pero sin mucho éxito se cerró inmediatamente; el tratado es ventajosos siempre y cuando el estado colombiano mitigue todos esos impactos negativos que se puedan atravesar porque nosotros verdaderamente no estamos en capacidad de afrontarlos solos.

C. Anexo: Entrevista Multinacional

Nombre: Onda de Mar S.A

Ubicación: Calle 14 #30-29- Medellín Ant.

Objetivo: Identificar los impactos generados por el TLC desde dos perspectivas del sector textil.

Entrevistador: Juan Esteban Mesa

Entrevistado(a): Andrés Lopera

Cargo: Visual Manager

1. **¿Antes de la entrada en vigencia del TLC y después de esto, cómo ha sido el comportamiento del sector dentro de su compañía?**

Yo creo que se fundamenta en dos partes, la primera que es todo el tema de producción y de fusión de sistemas industriales de otras partes del mundo, pues estos permitieron que el producto fuera más competitivo, pues con el acuerdo se accedieron a nuevas materias primas y exportar producto terminado eso hizo que la marca se diferenciara, por otro lado, el TLC permitió que la compañía

definitivamente tuviera una presencia más grande en el mercado americano, logrando que más de nuestros productos se posicionara en el mercado gringo, este acuerdo ayudado al reconocimiento de la mano de obra y a que el producto sea más fuerte en este mercado

2. ¿Qué expectativas tenían en Onda de Mar SAS con la firma del TLC?

Las expectativas eran muy grandes, pues la marca hace parte de un fondo de inversiones que siempre había proyectado un crecimiento de la marca a nivel internacional bastante importante, sobre todo en el mercado de los Estados Unidos. Los crecimientos estaban apoyados en apertura de tiendas propias, como resultado del trabajo, hoy la compañía cuenta con 7 tiendas en todo el territorio americano, desarrollos que se realizaron en los últimos 4 años, es decir, las 6 últimas tiendas fueron abiertas en los últimos 4 años, aunque es importante contarte que ha sido un proceso difícil, pero siempre los resultados indudablemente han sido apoyados por el TLC, pues este ha permitido que marcas Colombianas como la nuestra colonice el mercado Americano con puntos de venta propios.

3. ¿Desde su posición, explique de manera detallada cuales han sido los beneficios y los efectos negativos causados por la firma del tratado?

Yo considero que han sido más los beneficios que los efectos negativos, los efectos negativos han sido, lo difícil de aprender sobre las coyunturas, de los cambios de cultura, o inclusive romper paradigmas que traía el tratado de libre comercio, aprender el cómo se tenían que hacer las cosas para poder competir con marcas ya establecidas, nacionales americanas e internacionales, pero indudablemente los beneficios han sido mayores por lo que manifesté en la pregunta anterior

4. ¿Considera que el gobierno colombiano ha abandonado al sector o le ha brindado apoyo y acompañamiento en el proceso de apertura de la economía?

Honestamente, creo que el gobierno no ha abandonado a el sector, creo que se han creado institutos, se han generado entes que se han especializado en dar asesoría y en llevarnos a participar en ferias en el mundo, de igual forma hemos encontrado mucho empuje por parte de las marcas, que han puesto un nivel de trabajo grande a estos entes para que el sector sobresalga. Inexmoda, Procolombia, son ese tipo de organizaciones que yo creo que han hecho un ejercicio casi de embajadores de nuestro producto en el exterior y el trabajo para que nosotros aprovechemos los beneficios del TLC han sido muy grandes y de valorar.

5. ¿Cuáles son los principales retos que tiene el sector para afrontar de buena manera el TLC?

Tenemos dos frentes, y yo creo que no solo nuestra compañía si no todas las marcas, el primero es el frente de marketing y de marca, que es como toda la construcción y el alineamiento de la marca con los estándares del mundo, y el otro va dirigido totalmente al producto, el cual debe ser un producto innovador, bonito, de muy buena calidad, que este a la vanguardia de los materiales. Estos son dos flancos en los que se debe trabajar para poder enfrentar todo lo que trae consigo la entrada al mercado más grande del mundo, las oportunidades que vienen implícitas dentro del tratado generan retos muy grandes a las marcas.

6. ¿Desde la entrada en vigencia del TLC han crecido las Exportaciones de su compañía hacia los Estados Unidos? ¿Si es afirmativo, en qué porcentaje es el aumento?

Hemos crecido en participación, hemos crecido en 2 canales, en el canal de distribución, en el que hacemos presencia en tiendas departamentales y en el canal de Retail, que como te manifesté anteriormente, hoy contamos con 7 tiendas en los Estados Unidos y para el año entrante estamos proyectados en abrir 2 tiendas más, entonces esto hace que el crecimiento de exportaciones sea mucho más alto, sea mucho más ágil. Todo esto nos ha permitido tener una oficina en Estados Unidos que surte como una oficina comercial encargada de hacer los relacionamientos con las tiendas propias y con los otros clientes.

7. ¿Exportaba su compañía a los estados unidos?, ¿con que frecuencia? Si no lo hace, ¿por qué?

Si, nuestra compañía siempre ha sido una compañía enfocada en gran porcentaje a que nuestro producto sea puesto en el exterior, sin desconocer que nuestro comportamiento en ventas en Colombia es importante. Hablar de cifras en este momento sería un poco especulativo, pero te puedo asegurar que nuestras operaciones han crecido de manera sostenida, el solo hecho de tener hoy 7 tiendas y 2 más proyectadas para el año próximo da cuentas de nuestro crecimiento en este mercado.

8. ¿Considera que el TLC ha sido un factor motivante para que la industria textil busque la formalización que tanto requiere? ¿Han crecido las compañías productoras de confecciones?

Indudablemente, el sector no estaba preparado en muchos aspectos para entrar al mercado más grande del mundo en temas de consumo, la competitividad estaba menguada por los procesos que en muchos casos no son realizados de la mejor manera, claro esta que esta industrias hay compañías muy grandes que si lo estaban, pero esas ya exportaban a este mercado, apoyadas en gran parte por

el APTDEA, la mala preparación me refiero más es a la pequeña empresa, en la que muchos casos no tenía formalización empresarial y mucho menos buenas prácticas laborales.

A nosotros nos abrió un espectro importante como compañía de producto terminado, los crecimientos que se pueden obtener desde el punto de vista de ventas y presencia son muy grandes, pero se debe ser muy juicioso y creativo además de persistente, pues no es fácil llegar a ese mercado, por temas culturales, y de capacidad de compra, entonces hay que planear muchísimo.

9. ¿El TLC con estados Unidos obligo a que usted contratara más empleados?

Si claro, por supuesto, debimos crecer en planta, en personal de *backoffice*, además de los empleos indirectos que requerimos para la construcción de las tiendas, actividad que diseñamos, controlamos y aprobamos nosotros mismos, pues nunca hemos querido entregar el tema de percepción de marca a otras compañías, que indudablemente lo podrían hacer bien, pero al final del día no sienten la marca y la verdad no es fácil lograr que alguien plasme tu ADN de marca en una tienda.

10. ¿Usted ha encontrado materias primas en los Estados Unidos con algún tipo de desgravación que le permitan producir para exportar a este mismo país e incluso a otros destinos?

Claro que sí, pero la gran mayoría de nuestras compras de materias primas se hacen en Europa, por el tipo de diseño que manejamos, pero si las hemos encontrado.

11. ¿Considera que este acuerdo es ventajoso o desventajoso para los productores de la confeccionen Colombia?

Esta pregunta es muy buena, y no se debe hacer a nivel general y mucho menos contestarla de la misma forma, las percepciones sobre este acuerdo están más enfocadas en lo vivido por cada compañía, en mi concepto el acuerdo ha sido bueno, pero ha dependido mucho en la capacidad que ha tenido nuestra compañía de migrar procesos en cuanto a formas de proceder, de saber acomodarnos a unas estructuras y a unas culturas de compras muy diferentes a las del mercado colombiano. Tenemos nuestros propios puntos de venta, que de alguna manera nos permiten tener un acercamiento con el cliente de manera ágil, eso nos ha ayudado a medir el mercado, además que tenemos un potente departamento de desarrollo, el cual ha estado a la vanguardia de lo que este mercado exige.