



Impactos del TLC Colombo-Canadiense en el sector textil y de confecciones en Antioquia

Johan Felipe Bedoya Valencia

Santiago Duque Castro

Institución Universitaria Esumer
Facultad de Estudios Internacionales
Medellín, Colombia

2011

Impactos del TLC Colombo-Canadiense en el sector textil y de confecciones en Antioquia.

Johan Felipe Bedoya Valencia

Santiago Duque Castro

Trabajo de investigación presentado para optar al título de:

Profesional en Negocios Internacionales

Director:

José Alban Londoño Arias
Decano Facultad de Estudios Internacionales
Institución Universitaria Esumer

Línea de Investigación:

Normatividad y política en el comercio internacional

Institución Universitaria Esumer
Facultad de Estudios Internacionales
Medellín, Colombia

2012

Resumen

Esta investigación está realizada a partir de la recolección de datos secundarios obtenidos de las distintas entidades gubernamentales tanto Colombianas como Canadienses, y de información primaria obtenida mediante la consulta a expertos del sector textil antioqueño, sobre los impactos generados en el sector textil del departamento de Antioquia por la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá. La investigación recoge un análisis de los distintos entornos canadienses, además da una mirada a la situación actual del sector textil antioqueño, también realiza un análisis profundo del contenido del Tratado de Libre Comercio en cuestión, así como un diagnóstico sobre la manera como se deben hacer negocios con personas originarias de Canadá e información detallada sobre la balanza comercial canadiense durante el último tiempo.

Finalmente, los resultados obtenidos surgen del análisis realizado a la opinión de expertos colombianos involucrados en el sector textil, específicamente de empresas ubicadas en el departamento de Antioquia que se han visto directamente involucradas con las negociaciones con Canadá bajo el marco del TLC firmado.

Palabras clave: Desgravación arancelaria, desarrollo y crecimiento económico, infraestructura, logística, oportunidades de negocio.

Abstract

This investigation was developed from the collection of secondary data obtained from the Colombian and Canadian governmental organizations, and primary data obtained through consultation of Antioquia's textile industry experts, about the impacts generated by the Free Trade Agreement signed between Colombia and Canada in the Antioquia's textile industry. The investigation collects an analysis of the different Canadian environments, besides it takes a look at the current situation of the Antioquia's textile industry, also the investigation makes a deep analysis of the agreement's details, it continues with an analysis about how the business should be done when negotiating with Canadians and an analysis regarding the current situation of Canada's trading balance.

Finally, the results obtained comes from the analysis of the Colombian expert's opinions involved in textile industry, specifically those who are working with organizations located in the department of Antioquia which have been directly involved with the Canada and Colombia's Free Trade Agreement negotiations.

Keywords: Tariffs exceptions, Economic development and growth, infrastructure, Logistics, Business opportunities.

Contenido

	<u>Pág.</u>
Lista de Figuras	XIII
Lista de Tablas	XIV
Lista de Símbolos y abreviaturas	XV
Introducción	1
1. Formulario del proyecto	3
1.1 Antecedentes.....	3
1.1.1 Estado del Arte.....	3
1.2 Planteamiento del Problema.....	4
1.2.1 Formulación de Problema.....	5
1.3 Justificación.....	5
1.3.1 Justificación Teórica.....	6
1.3.2 Justificación Social.....	7
1.3.3 Justificación Personal.....	8
1.4 Objetivos.....	8
1.4.1 Objetivo General.....	8
1.4.2 Objetivo Especifico.....	8
1.5 Marco Metodológico.....	9
1.5.1 Método.....	9
1.5.2 Metodología.....	9
1.6 Alcances.....	10
2.Tratado de Libre Comercio Colombia-Canadá	11
2.1. Perfil de Canadá	11
2.1.1 Entorno económico.....	12
2.1.2 Entorno político.....	13
2.1.3 Entorno Tecnológico.....	13
2.1.4 Entorno Ambiental.....	15
2.2 Una mirada al sector textil.....	15
2.3 Contenido del tratado.....	17
2.3.1 Alcance del acuerdo.....	18
2.3.1.1 Acuerdo de cooperación laboral.....	19
2.3.1.2 Acuerdo de cooperación ambiental.....	21
2.3.2 Aspectos institucionales.....	23
2.3.3 Programación de desgravación arancelaria.....	23
2.3.3.1 Análisis de la negociación para el sector textil.....	25
2.3.4 ¿Como negociar con Canadá?.....	26

2.3.4.1 Entorno interno.....	26
2.3.4.2 Estrategias de negociación.....	27
2.3.4.3 Normas de protocolo.....	30
2.4 Actualidad del Comercio Internacional de Canadá.....	31
2.4.1 Evolución del sector textil Canadiense.....	32
2.5 Análisis de otras naciones exportadoras de textiles a Canadá.....	34
2.5.1 India.....	34
2.5.2 China.....	35
3. Trabajo de campo.....	37
3.1 Experto No. 1: Luis Fernando Giraldo	37
3.2 Experto No. 2: Mauricio Perlaza.....	39
3.3 Experto No. 3: John Jairo Arango Rivera.....	42
4. Hallazgos.....	47
5. Conclusiones y recomendaciones.....	50
5.1 Conclusiones.....	50
5.2 Recomendaciones.....	52
Referencias bibliográficas.....	53

Lista de figuras

	<u>Pág.</u>
Figura 1: Exportaciones de Canadá.....	12
Figura 2: Balanza comercial Canadiense en los últimos 10 años.....	32

Lista de tablas

	<u>Pág.</u>
Tabla 1: Exportaciones del sector textil Colombiano a Canadá.....	16
Tabla 2: Ejemplo Categoría B.....	24
Tabla 3: Ejemplo Categoría BU.....	24
Tabla 4: Ejemplo Categoría C7.....	24
Tabla 5: Ejemplo Categoría C.....	25

Lista de Símbolos

TLC	Indica Tratado de Libre Comercio
CARICOM	Indica Caribbean Community
CAN	Indica Comunidad Andina de Naciones
USD	Indica Dólares de los Estados Unidos
EEUU	Indica Estados Unidos de America
G3	Indica el grupo de los 3 (Colombia, Mexico y Venezuela)
PIB	Indica Producto Interno Bruto
OIT	Indica Organización Internacional del Trabajo

Introducción

Actualmente, los Tratados de Libre Comercio son el tema recurrente en Colombia, durante los últimos años el gobierno nacional ha suscrito TLC con varios países o grupos de naciones, entre los cuales destacan los acuerdos ya vigentes con Chile, el Mercosur, la Caricom, la CAN, Canadá y por supuesto el recientemente aprobado Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Además de tener en curso la suscripción de algunos otros, tales como los que actualmente se negocian con Turquía, Panamá, Israel y Corea del Sur.

El Tratado de Libre Comercio suscrito con Canadá, entró en vigencia desde el 15 de agosto de 2011 y asegura la desgravación arancelaria absoluta para el 98% de los bienes del sistema armonizado en un plazo de 18 años, excluyendo únicamente el sector lechero.

Esta investigación pretende dar a conocer las posibles ventajas y desventajas, oportunidades y amenazas que deben enfrentar los empresarios del sector textil y de confecciones pertenecientes a la industria Antioqueña, a la hora de pensar en los mercados internacionales, específicamente al intercambio con Canadá.

Formulación del Proyecto

1.1 Antecedentes

Durante los últimos cinco años, los negocios entre Colombia y Canadá han presentado gran dinamismo, de manera tal que el intercambio comercial entre ambos países se duplicó en este periodo, pasando de USD 687 millones hasta USD 1.355 millones. El tratado de libre comercio que ya se encuentra vigente, aumentará en medidas considerables estos datos.

Este acuerdo fue suscrito en Lima, Perú, el 21 de noviembre de 2008, después de cinco rondas de negociación celebradas desde 2007 y fue aprobado por parte del congreso colombiano mediante la ley 1363 del 9 de diciembre de 2009; por su parte, el parlamento canadiense dio su aprobación el 21 de junio de 2010.

El tratado entró en vigencia el 15 de agosto de 2011 y tiene como objetivo principal consolidar la integración comercial entre ambas naciones.

1.1.1 Estado del Arte

Uno de los mercados más importantes, en cuanto a textiles y confecciones se refiere es, sin lugar a dudas, Canadá. Esto debido a su gran tamaño y capacidad de consumo, es por eso que este mercado es uno de los más apetecidos a nivel mundial. Actualmente, China tiene una participación del 17% en el total de las ventas al mercado Canadiense, mientras que Colombia solo participa con el 0.8% del total.

“Oportunidades de mercado! TLC Colombia-Canadá” es un análisis realizado por María Angélica Cuellar del Grupo Bancolombia en diciembre de 2011, en el cual resalta las ventajas ofrecidas por este tratado, haciendo especial énfasis en que

solo un minoritario grupo de países tiene libre acceso al mercado de los textiles de Canadá, específicamente Estados Unidos, México y Bangladesh. Desde que el tratado entro en vigencia, Colombia también hace parte de ese grupo de países beneficiados.

Según datos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a diciembre de 2011 las importaciones provenientes de Canadá constituyeron el 1.8% del monto total de compras realizadas en el exterior, aproximadamente unos USD 984 millones, mientras que del total de las exportaciones realizadas en el mes de enero, el 0.7% tuvo como destino territorio canadiense.

1.2 Planteamiento del problema

Antioquia es el departamento más importante, desarrollado y con más trayectoria en el sector de textiles y de confecciones, localizada estratégicamente en un punto intermedio entre Norte y Sur América, perteneciente al único país en Suramérica que tiene costas en dos océanos. Esta posición geográfica le ha permitido tener fácil acceso a los mercados de Norte América, Sur América y Asia, lo cual la ha posicionado como la puerta de entrada a Latinoamérica.

Antioquia ha sido un referente mundial en la industria textil y confecciones debido a la destacada calidad en su mano de obra y por la cercanía con Estados Unidos, actualmente es el principal departamento exportador de Colombia con 53% del total de las exportaciones en prendas terminadas a países como: Estados Unidos, Venezuela, Ecuador, México, Costa rica y la Comunidad Europea, generando para la ciudad un 30% del total del empleo nacional, seguido por Bogotá con un 39% de exportaciones y 8% otras regiones.

Un tratado de libre comercio entre Colombia y Canadá necesita ser entendido como una oportunidad de ampliación de mercados, pero a la vez como un reto tanto para las empresas como para el Estado, tomando en cuenta que la necesidad de tecnificación de la mano de obra, la consecución de herramientas adecuadas para el desarrollo de la labor y la mejora en la situación

infraestructural del país aparece como un requerimiento urgente a la hora de pensar en lograr un aumento en la capacidad de producción y un consecuente crecimiento en los beneficios tanto para los empresarios como para los empleados.

En caso de que el reto que este tratado plantea no sea atendido, dicho tratado podría pasar de ser una gran oportunidad a convertirse en una gran amenaza, tomando en cuenta que Canadá es un mercado desarrollado, con gran capacidad económica para producción de bienes terminados con altos estándares de calidad.

1.2.1 Formulación del problema

- ¿Cómo se han preparado los empresarios, particularmente los del sector textil y de confecciones en Antioquia para asumir los retos que trae la firma del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá?
- ¿Qué acciones han emprendido el gobierno nacional, departamental y los gremios para preparar el tejido empresarial de cara a la firma del Tratado de Libre Comercio?
- ¿Cuáles serán los subsectores del sector textil y confección más beneficiados con la firma de este tratado?
- ¿Cuáles serán los subsectores del sector textil y confección más afectados con la firma de este tratado?
- ¿Cuáles son las barreras para el ingreso de confecciones y textiles colombianos al mercado canadiense?

1.3 Justificación

En el transcurso de la historia Colombia ha logrado diferentes acuerdos internacionales que le han permitido crecer su economía como la CAN, el G3, el CARICOM, con EEUU, etc., sin embargo el país no se puede quedar quieto, debe

seguir abriéndose al libre comercio y continuar la fase de internacionalización y transformación productiva que ha logrado; por este motivo tener vigente un TLC con Canadá, una de las grandes economías del mundo, permitirá a muchas empresas tanto pequeñas como medianas expandir sus productos teniendo beneficios y posicionamiento en el mercado canadiense

Es fundamental señalar que no solo un acuerdo trae impactos positivos a la economía, pero hay ciertos sectores se verán afectados en dichos acuerdos, por consiguiente se escogió uno de los sectores más tradicionales y representativos que tiene el departamento de Antioquia como es el sector textil y de confecciones donde se identificaran los impactos positivos y negativos que le traerá el tratado Colombo-Canadiense.

El sector textil y confecciones antioqueño tiene un gran reto en la apertura de mercados y Canadá es una gran oportunidad de ampliar y mostrar sus productos, en un mercado grande que tiene un buen margen de consumo.

Para el sector textil-confección se identificaron oportunidades en hilados y fibras sintéticas; trajes para hombre, ropa interior, vestidos de punto y de baño, artículos de cuero y ropa deportiva.

1.3.1 Justificación Teórica

En Antioquia el sector textil y confecciones ha tenido una importancia significativa dentro de la producción manufacturera desde comienzos del siglo pasado, como por ejemplo una de las empresas más grandes del país compañía colombiana de tejidos S.A Coltejer que fue constituida en el año 1907 y Fabricato en 1920 en Medellín, después de la apertura económica estas empresas se obligaron a modernizarse para poder ser más competitivas, en especial por la llegada de textiles y confecciones de países como China y Taiwán y por la necesidad de buscar mercados externos, en especial en los países de norte América, debido que tanto Canadá como EEUU son los países más ricos y compradores del mundo textil y de confecciones.

Al entrar en vigencia el TLC Colombo-Canadiense este genera una gran oportunidad para que el sector textil y de confecciones pueda entrar en el mercado canadiense sin embargo se pretende investigar e identificar los factores positivos y negativos que generaría dicho tratado en el sector de textil y confecciones en Antioquia

Canadá es un mercado que ofrece amplias oportunidades para los exportadores. Sin embargo, en muchos países con mercados muy desarrollados existe una gran competencia que obliga al país a ofrecer productos más innovadores y con un alto valor agregado en términos de diseño, calidad, precio, servicio post venta, etc.

Canadá es calificado como el quinto importador más grande del mundo y se encuentra entre los países con mayores importaciones per cápita superando aproximadamente dos veces la importación per cápita de EEUU.

Siendo uno de los países más ricos, Colombia logro firmar un tratado con Canadá donde podría encontrar grandes oportunidades para sus diferentes sectores, por ende se selecciono uno de los sectores más ricos que caracterizan al departamento de Antioquia como uno de los más importantes del país, siendo el sector de textil y de confecciones quien se vería beneficiado o afectado por dicho tratado, por este motivo se pretende analizar dicho tratado y así conocer sus grandes ventajas y desventajas que traería al sector de textil y confecciones en Antioquia para que de este modo muchos empresarios colombianos puedan crecer y ser más competitivos en este mercado.

1.3.2 Justificación Social

Con el tratado de libre comercio colombo-Canadiense, se incrementara el empleo en el sector textil, como se ha venido dando sobretodo en el subsector de hilados y fibras. Sin duda aumentara las exportaciones, donde el sector textil

Antioqueño debe aprovechar las oportunidades que el mercado canadiense está ofreciendo, con ello mejorar la calidad de trabajo de las personas.

El tratado no solo beneficiara al sector textil y confecciones antioqueño, también están implicados el sector automotriz, agropecuario, de servicios financieros,. Etc. Pero el tratado no solo son preferencias arancelarias y oportunidades para diversos sectores económicos, este atrae la inversión extranjera de muchos empresarios canadienses en Colombia generando desarrollo industrial.

1.3.3 Justificación Personal

Dado que las relaciones internacionales entre naciones y subsecuentemente entre compañías son un tema de gran interés para los autores y teniendo en cuenta el hecho de que el conocimiento sobre esta materia aportara bases solidas para el desarrollo profesional y personal de los autores y los lectores interesados, este trabajo es importante porque servirá como aporte al desarrollo de conocimiento y planes de acción sobre el tema investigado.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Identificar los impactos del acuerdo de libre comercio entre Colombia y Canadá en el sector de textiles y de confecciones en el departamento de Antioquia.

1.4.2 Objetivos específicos

- Establecer las ventajas competitivas que podrían tener las pequeñas y medianas empresas del sector textil y confecciones en el departamento de Antioquia con el acuerdo del TLC Colombo-Canadiense.
- Analizar la competencia directa en el mercado Canadiense con las exportaciones del producto terminado de Antioquia del sector textil y de confecciones.

-
- Conocer las restricciones arancelarias y no arancelarias del tratado para las importaciones de las materias primas e insumos del sector textil y confecciones en Antioquia.
 - Identificar los diferentes obstáculos que pueden generar impacto en el sector textil y de confecciones a partir del tratado Colombo-Canadiense.

1.5 Marco metodológico

1.5.1 Método

El método utilizado para abordar el objeto de estudio es el deductivo, por cuanto se parte de generalidades para ir tras la búsqueda de lo particular, es decir, el impacto de la firma del tratado de libre comercio Colombia – Canadá y de modo particular en el sector textil del departamento de Antioquia, transitando por el texto final del tratado, los aspectos negociados, las regulaciones, los principales compromisos de las partes, así como los puntos más álgidos de la negociación, en este sentido se recurre también a un método descriptivo en el que los investigadores realizan una revisión bibliográfica para poner en contexto el objeto de estudio.

De otra parte también se trabajan las fuentes primarias dado la importancia que reviste la opinión de expertos y actores del proceso en la investigación

1.5.2 Metodología

Recolección de información secundaria: Internet. Los investigadores harán uso de la posibilidad de conocimiento de los distintos temas a través de la información que se puede encontrar por medio de los sitios en internet de los distintos entes gubernamentales involucrados en el tema, así como de los entes no gubernamentales que dominan ampliamente el sector y pueden brindar información confiable.

Recolección de información primaria: Conocimiento de opiniones y experiencias de los profesionales involucrados en el campo de la importación y exportación de textiles desde y hacia Canadá, por medio de la aplicación de una entrevista, la cual lograra evidenciar un diagnostico acertado sobre la situación real del sector.

1.6 Alcances

Este trabajo realiza el análisis del impacto generado por el Tratado de Libre Comercio firmado entre Colombia y Canadá en el sector textil antioqueño.

Ejecución del Proyecto

2. Tratado de Libre Comercio Colombia-Canadá



2.1 Perfil de Canadá

Capital: Ottawa

Superficie: 9.984.670 km³

Población: 34.278.406 En 2011

Moneda: Dólar Canadiense

PIB: USD 1.737.801 Millones

PIB Per cápita: USD 40.457

Crecimiento PIB real (2010 y 2011): 3.1% y 2.5%

Exportaciones: USD 452.444 Millones en 2011

Principales Productos de Exportación:

Aceites crudos de petróleo, vehículos para el transporte de personas, aceites de petróleo, oro, gas de petróleo, partes y accesorios para vehículos entre otros.

Importaciones US 450.667 Millones en 2011

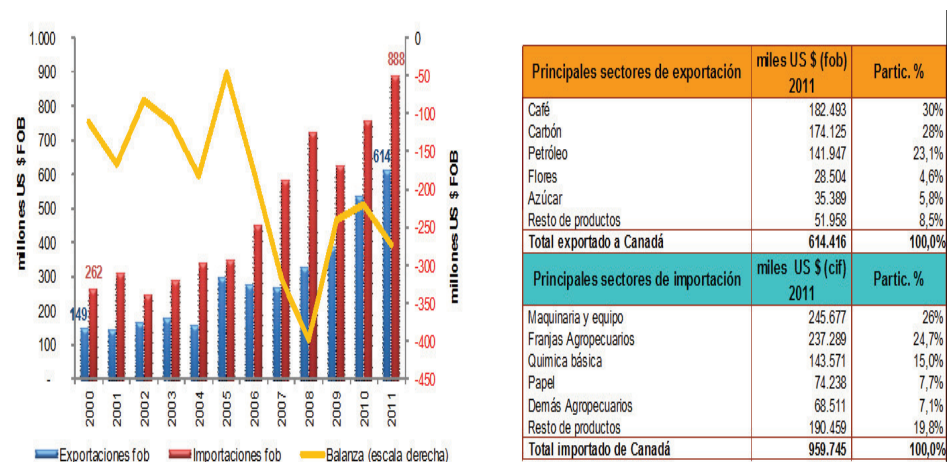
Principales Productos de Importación:

Aceites crudos de petróleo, vehículos para el transporte de personas, partes y accesorios para vehículos, aceites de petróleo, vehículos para el transporte de mercancías, oro, entre otros.

2.1.1 Entorno económico

Canadá es una de las economías más desarrolladas del mundo, genera el 2.6% del PIB Mundial, es un país con un alto grado de consumo, un buen ingreso per cápita, un gran poder de compra (US\$39.057, cerca de 4 veces el registrado por Colombia en 2010). Tiene acuerdos vigentes con: con Chile (1996), Israel (1996), México y EEUU (1992), Costa Rica (2001), Perú (2008) y EFTA (2008), Panamá y Jordania. Canadá es el quinto importador del mundo, es miembro del G8, la organización para la cooperación y el desarrollo económico. La economía canadiense tiene las siguientes características; un 78% en el sector de servicios, la Industria el 20% y la agricultura el 2%.. La gráfica 1 muestra las principales exportaciones e importaciones de Canadá, así como los valores totales de comercio internacional de esa nación.

Gráfica 1. Exportaciones de Canadá.



Fuente: Proexport

2.1.2 Entorno político

Canadá es una monarquía constitucional, democrática, con un Jefe de Estado y un Primer Ministro como jefe de Gobierno. Tiene un sistema federal de gobierno parlamentario: las funciones y responsabilidades gubernamentales son compartidas entre los gobiernos federales, provinciales y territoriales.

La jefe de Estado es la Reina Elizabeth II quien es la reina de Canadá, y el primer ministro de Canadá es el Señor David Johnston. El primer ministro es la representación política de la reina y hace pleno ejercicio de jefe de estado en Canadá y en el extranjero, también es comandante en jefe, el papel de la reina es más simbólico y tradicional.

Canadá es así mismo una confederación que cuenta con diez provincias y tres territorios. Se trata de un sistema federal con un alto grado de descentralización. Por ejemplo, las Provincias son responsables por la administración de la salud y la educación en sus territorios de manera que no todos estos servicios son exactamente iguales en todo el país.

2.1.3 Entorno Tecnológico

El teléfono, la insulina, las normas de seguridad nuclear, los avances en la neurología, la investigación con células madre y los dispositivos de música electrónica, son algunas de las contribuciones científicas y tecnológicas que ha brindado Canadá y que de hecho han sido fundamentales para su reconocimiento y crecimiento como nación.

La investigación y la innovación han sido pilares para que Canadá sea líder en el desarrollo científico tecnológico del mundo. Cuenta con diversos programas de investigación e innovación que son fuertemente apoyados por el gobierno con el fin de trasladar los resultados de dichas investigaciones a su propio desarrollo científico y tecnológico.

Tiene diferentes entidades encargadas para destacar y desarrollar estas actividades tecnológicas, como;

Canadian Intellectual Property Office (CIPO): Encuentra información sobre la Administración y procesamiento de la propiedad intelectual en Canadá, incluye patentes, marcas, derechos de autor y diseños industriales

Canadian Space Agency CSA: Lidera el desarrollo y aplicación del conocimiento del espacio, para beneficio de los canadienses

Statistics Canada Tables: información estadística y analítica que es proporcionada en investigaciones y actividades de desarrollo. Innovación y tecnología de punta.

Entre otras más entidades

En Canadá se destaca en gran proporción las empresas creadoras de software y sistemas prestadores de servicios financieros, a continuación enunciamos algunas:

ATI Technologies Inc.

ATI es una compañía joven que en poco tiempo se ha posicionado como líder mundial en la producción de tecnología 3D y gráficas para computadoras.

Nortel Networks

Nortel Networks es una de las compañías productoras de equipo de telecomunicaciones y redes de comunicaciones, incluyendo redes virtuales (wireless networks), más grandes del Mundo. Se especializa en soluciones de Internet y telecomunicaciones a niveles internacionales y corporativos con fuerte concentración en redes ópticas de alta velocidad y banda ancha. Nortel tiene oficinas en todo el mundo y su sede se encuentra en Brampton, Ontario, cerca del aeropuerto Pearson de Toronto.

2.1.4 Entorno Ambiental.

Al igual que los países de la unión europea, Canadá es muy exigente en cuanto a la conservación del medio ambiente y desarrollo de actividades que promuevan el no deterioro de este. Al igual como maneja sus actividades tecnológicas, implementa en lo ambiental entidades que regulan, controlan y miden todo lo pertinente al medio ambiente, a continuación se enuncia algunas entidades que trabajan a favor del medio ambiente en Canadá;

Canada's Clean Development Mechanism and Joint Implementation Office:

Autoridad nacional designada de Canadá para la aprobación de proyectos de reducción de emisiones con los socios internacionales.

Eco-Action: Iniciativa de Canadá para la protección del medio ambiente y el ahorro de energía, incluyendo la eco agricultura, Eco Energía, Eco Transporte y la acción sobre las estrategias de cambio climático.

2.2 Una mirada al sector textil

La actividad textil-confección tiene un profundo arraigo en la economía nacional y por supuesto en Medellín, por ello desde el punto de vista de la generación de valor, de empleo y de divisas, la cadena textil-confección es una de las más importantes del país.

En Colombia, hay cerca de 450 fabricantes de textiles y 10.000 de confecciones, contando los pequeños talleres. Las principales ciudades donde se encuentran ubicadas las empresas del sector son Medellín, Bogotá, Cali, Pereira, Manizales, Barranquilla, Ibagué y Bucaramanga. En Medellín existe una alta concentración de empresas del sector: 48% de las textileras y 35% de las confeccionistas del país están en esta región.

En cuanto al sector textil, y tomando en cuenta la desgravación inmediata de los textiles colombianos en Canadá por cuenta de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio, las empresas colombianas tienen grandes oportunidades de negocios concentradas principalmente en: Uniformes para bomberos, policías y militares, así como en ropa de tallas grandes, ropa de playa, lencería, entre otras. Todo esto debido a que los canadienses importan el 75% de los productos manufacturados que consumen. Es importante tomar en cuenta que el consumidor canadiense está dispuesto a formar relaciones de largo plazo con los proveedores, pero son muy exigentes con la calidad de los productos; cobran importancia temas como que las etiquetas de la ropa sean legibles hasta después de 10 lavadas y la seguridad de que los productos son fabricados con técnicas medioambientalmente seguras, además de que las prendas de vestir deben estar diseñadas para aguantar los climas extremos que pueden vivirse en ese país.

Actualmente, los principales proveedores de este tipo de productos en el mercado Canadiense provienen de China y Bangladesh y los empresarios Colombianos deberán enfrentarse a altas capacidades de producción y costos de transporte bajos.

A continuación se relaciona en la tabla 1 las principales exportaciones del sector textil Colombiano hacia Canadá en los años 2009, 2010 y 2011:

Tabla1. Exportaciones del sector textil Colombiano a Canadá.

	CONFECCIONES	2.804.284	3.865.317	47,1%	57,4%	37,8%	3.865.317	4.343.735	57,4%	62,4%	12,4%
	TEXTILES	1.891.664	1.270.976	31,7%	18,9%	-32,8%	1.270.976	518.378	18,9%	7,4%	-59,2%
PRENDAS DE VESTIR	CUEROS EN BRUTO Y PREPARADOS	517.651	696.986	8,7%	10,4%	34,6%	696.986	593.604	10,4%	8,5%	-14,8%
	Otros	745.311	897.614	12,5%	13,3%	20,4%	897.614	1.503.917	13,3%	21,6%	67,5%
	Total prendas de vestir	5.958.910	6.730.893	100,0%	100,0%	13,0%	6.730.893	6.959.634	100,0%	100,0%	3,4%

2.3 Contenido del tratado

Básicamente, se trata de un acuerdo comercial, que no solamente contempla la liberación del comercio de mercancías, sino que incluye también compromisos sobre el comercio de servicios, inversiones, temas ambientales y laborales relacionados con el comercio. También comprende, un capítulo de fortalecimiento de las capacidades comerciales (cooperación), para maximizar las oportunidades del acuerdo. Es la primera vez que Canadá acepta incorporar dentro de un acuerdo comercial, compromisos en estas materias.

El acuerdo puede describirse así:

Acceso de mercancías:

- Agrícolas
- No agrícolas
- Reglas de origen
- Procedimientos de origen y facilitación de comercio
- Medidas sanitarias y fitosanitarias
- Obstáculos técnicos al comercio
- Medidas de defensa comercial

Inversión y servicios:

- Inversión
- Comercio transfronterizo de servicios
- Telecomunicaciones
- Servicios financieros
- Entrada temporal de personas de negocios

Temas transversales:

- Política de competencia
- Contratación pública

-
- Comercio electrónico
 - Asuntos laborales
 - Medio ambiente
 - Cooperación
 - Solución de diferencias

2.3.1 Alcance del acuerdo

El Acuerdo de Libre Comercio con Canadá tiene como objetivo crear un espacio libre de restricciones en busca del crecimiento y el desarrollo económico continuo de los países signatarios.

El TLC con Canadá comprende tres acuerdos independientes, que se relacionan entre sí. El Acuerdo de Libre Comercio, que contiene el grueso de las disciplinas comerciales que regirán la relación entre los dos países; el Acuerdo de Cooperación Laboral, que contiene obligaciones en materia de protección de los derechos laborales y cumplimiento de las normas internas; y el Acuerdo sobre el Medio Ambiente, que contiene las obligaciones de las partes en materia de estándares de protección ambiental a aplicar en sus territorios.

El acuerdo está enmarcado en los principios de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia. Beneficia a los sectores exportadores porque podrán vender sus productos y servicios, en condiciones favorables, en el mercado canadiense, y se fomentara la inversión. Beneficia también a los productores nacionales que ahora tendrán la capacidad de adquirir bienes y servicios a precios más competitivos sobresaliendo la eficiencia y competitividad.

El contenido del TLC incluye tres grandes bloques de materias, que no siguen necesariamente el orden de los capítulos del acuerdo, pero facilitan su comprensión:

- En primer lugar están los temas relacionados con el acceso de mercados en los que se incluyen materias como acceso de mercancías (agrícolas y

no agrícolas), reglas de origen, procedimientos de origen y facilitación del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio y medidas de defensa comercial.

- En segundo lugar se presentan los aspectos vinculados con la inversión y los servicios, en los que se destacan temas puntuales como la inversión, el comercio transfronterizo de servicios, telecomunicaciones, servicios financieros y la entrada temporal de personas de negocios.
- En tercer lugar, se describen los temas transversales, que establecen disciplinas a las que se someten las actividades comerciales de ambos países; incluye las políticas de competencia, los asuntos laborales y ambientales, la contratación pública, el comercio electrónico, la cooperación relacionada con el comercio y la solución de controversias.

2.3.1.1 Acuerdo de cooperación laboral

Este acuerdo fue firmado, tomando en cuenta los compromisos adquiridos por ambas naciones al ser signatarias de la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) relativa a los principios y derechos fundamentales del trabajo y su seguimiento del año 1998. Además, en este acuerdo ambas naciones reconocen la importancia de la cooperación mutua para fortalecer las acciones en materia laboral, tales como: La estimulación y fortalecimiento de las relaciones entre las organizaciones laborales, las empresas y el gobierno; y el estímulo a los empleadores de cada país para que cumplan con las leyes laborales y para que trabajen en forma conjunta a fin de mantener un ambiente laboral justo, seguro y sano.

En términos generales, el acuerdo está dividido en cinco partes:

Obligaciones: Entre ellas destacan la obligación de cada parte porque sus leyes, reglamentos y prácticas correspondientes brinden protección a derechos como el

de libre asociación y el de la negociación colectiva, también vela por la eliminación del trabajo forzoso y la abolición del trabajo infantil. Además, establece un compromiso de no derogación de las normas laborales, medidas de aplicación gubernamental para el cumplimiento de la legislación laboral, garantiza el acceso de los particulares con un interés jurídicamente legítimo a los procedimientos de un tribunal y establece garantías para la transparencia de los procesos, entre otros.

Mecanismos institucionales: Establece la creación de un Consejo Ministerial, encargado de supervisar la implementación del acuerdo y revisar su progreso. Además brinda a cada nación la potestad de crear mecanismos nacionales que puedan verificar cualquier asunto relacionado con el Tratado de Libre Comercio y el establecimiento de un punto de contacto dentro de su ministerio responsable de los asuntos laborales, que estará encargado de la coordinación de programas y actividades de cooperación y de servir como punto de contacto con la otra nación, entre otras.

Procedimiento de revisión de obligaciones: Esta parte da potestad a cada una de las partes para realizar consultar a nivel ministerial de la otra parte, en relación con cualquier obligación establecida en virtud del mismo acuerdo. Además, establece la posibilidad de solicitud de un panel de revisión, y los procedimientos que dicho panel deberá seguir.

Disposiciones generales: Este apartado da claridad con respecto a que ninguna de las partes podrá llevar a cabo actividades de aplicación de legislación laboral en el territorio de la otra parte. También se refiere al trato de la información considerada confidencial, la cooperación con organismos internacionales y regionales y brinda definiciones sobre palabras contenidas dentro del acuerdo, su alcance y correcta interpretación.

Disposiciones finales: Esta última parte certifica que los anexos del acuerdo constituyen parte integral del mismo, además certifica como idiomas permitidos para los temas referentes a este acuerdo el Inglés, el francés y el español. Este

Acuerdo de Cooperación Laboral está vigente desde el mismo día de inicio de TLC.

Adicionalmente, cabe destacar que el acuerdo contiene anexos relacionados con la especificación de las actividades de cooperación, tales como intercambio de información y foros internacionales; los requisitos establecidos para los procedimientos de comunicaciones públicas; los procedimientos relacionados con los paneles de revisión; las contribuciones monetarias y la extensión de las obligaciones.

2.3.1.2 Acuerdo de cooperación ambiental

Este acuerdo fue firmado tomando en cuenta el firme propósito de ambas naciones de conservar y proteger el medio ambiente y el uso sostenible de los recursos con el fin de mejorar y aplicar las leyes ambientales, fortalecer la cooperación en materia ambiental y promover el desarrollo sostenible. El acuerdo esta dividido en tres secciones y sus anexos, consta de lo siguiente:

Sección I: Derechos y obligaciones ambientales: Sección encargada de la definición de los distintos entes, grupos sociales o individuos involucrados en el acuerdo, así como sus alcances. También compromete a ambas partes a velar por un comercio justo y medio ambientalmente sostenible, además prohíbe la intervención de alguna de las partes en la legislación de la otra. Todo esto basado en la ratificación de la importancia del Convenio sobre la Diversidad Biológica firmado el 5 de Junio de 1992 en Rio de Janeiro. Igualmente, esta sección establece la obligación de ambas naciones por hacer que los procedimientos y normas procesales sean cumplidas, que los afectados tengan derecho a interponer quejas, que los infractores sean castigados y que los jueces sean justos e imparciales, además de que el público en general, entendido este como aquellos que tengan un interés jurídicamente demostrable, tengan libre acceso a la información. Finalmente, ratifica el interés de ambas naciones por alentar la práctica voluntaria de la Responsabilidad Social Corporativa, para así fortalecer la coherencia entre los objetivos económicos y sociales.

Sección II: Cooperación ambiental: Esta sección se encarga de comprometer a ambas naciones, de manera tal que la cooperación ambiental sea enfocada hacia la identificación de las áreas prioritarias para las actividades de cooperación, además establece la necesidad de realizar todos los esfuerzos posibles a fin de encontrar los recursos apropiados para la realización de un trabajo eficaz. Dicho trabajo podría implementarse a través de programas de cooperación técnica, tales como compartir información, intercambio de expertos y capacitación o por medio de cooperación financiera para proyectos prioritarios presentados por las partes. Estos recursos podrían provenir de entidades o agencias públicas de cualquiera de las partes, o según sea apropiado, de instituciones privadas, fundaciones u organizaciones públicas internacionales.

Sección III: Disposiciones institucionales: La parte final del acuerdo establece la creación de un comité del medio ambiente conformado por representantes de cada una de las partes, así como la designación de un coordinador nacional dentro del ministerio u organismo apropiado encargado de servir como punto oficial de contacto. Esta sección también determina la entrada en vigencia del acuerdo en el momento de la segunda notificación de cumplimiento de los requerimientos internos exigidos para la entrada en vigor del acuerdo, o en la misma fecha de entrada en vigencia del TLC.

Los anexos del acuerdo definen las áreas consideradas como prioritarias para la cooperación, entre las cuales destacan: La gestión del riesgo ambiental, el manejo integral del recurso hídrico, el uso sostenible de los recursos naturales, el fomento a la producción y comercialización de bienes y servicios favorables para el medio ambiente y la sistematización de la información ambiental, entre otros. Igualmente, establece la obligación de Canadá por proporcionar a Colombia una declaración escrita en la cual indicara las provincias por las cuales Canadá estará obligado con respecto a los asuntos dentro de su jurisdicción, así como la realización de esfuerzos para que el acuerdo sea aplicable al mayor número posible de provincias.

2.3.2 Aspectos institucionales

En relación a los aspectos administrativos del tratado, se estableció la comisión Libre Comercio, conformada por el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, en representación de Colombia, y el Representante Comercial de Canadá. Dicha comisión debe supervisar el proceso de implementación del tratado y su desarrollo, buscar solución a las controversias que surjan y supervisar la labor de todos los comités, consejos y grupos de trabajo creados en el tratado.

2.3.3 Programación de desgravación arancelaria

El arancel de aduanas clasifica las mercancías de origen textil en la sección No. XI, "Materias textiles y sus manufacturas" desde el capítulo número 50 hasta el capítulo número 63, empezando por lanas, pasando por fibras sintéticas hasta llegar a los tejidos de punto.

Dentro de lo pactado en las negociaciones del acuerdo, quedaron definidos procesos de desgravación en cuanto a porcentajes y tiempos de vigencia para las mercancías no agrícolas, catalogados por letras, así:

- **Categoría A:** Las mercancías especificadas en esta categoría gozan de desgravación total desde la entrada en vigencia del acuerdo.
- **Categoría B:** Las mercancías especificadas en esta categoría pasaran por un proceso de desgravación que en total durara 5 años, tomando en cuenta la tasa base de arancel determinada para cada subpartida en particular y la disminución de la misma en 5 etapas iguales, quedando en cero a partir del 1 de Enero del año 5. A continuación se muestra en la tabla 2 un ejemplo:

Tabla 2. Ejemplo Categoría B

Tasa Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
10,0%	8,0%	6,0%	4,0%	2,0%	0,0%
15,0%	12,0%	9,0%	6,0%	3,0%	0,0%
20,0%	16,0%	12,0%	8,0%	4,0%	0,0%

- **Categoría BU:** El proceso de desgravación para las mercancías comprendidas en esta categoría, será así: La tasa base de arancel para cada subpartida se reducirá en periodos anuales durante 5 años en porcentajes de 10, 20, 50, 70 y 100 por ciento respectivamente. Los productos quedaran libres de gravamen arancelario el 1 de Enero del año 5. A continuación se muestra en la tabla 3 un ejemplo:

Tabla 3. Ejemplo Categoría BU

Tasa Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
20,0%	18,0%	16,0%	10,0%	6,0%	0,0%

- **Categoría C7:** Las mercancías clasificadas en esta categoría atravesaran un proceso de desgravación porcentual, dividida en 7 partes iguales y quedando libre de arancel a partir del 1 de enero del año 7. A continuación se muestra en la tabla 4 un ejemplo:

Tabla 4. Ejemplo Categoría C7

Tasa Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
20,0%	17,1%	14,2%	11,4%	8,5%	5,7%	2,8%	0,0%

- **Categoría C:** Las mercancías clasificadas en esta categoría estarán sometidas a un proceso de desgravación que durara en total 10 años, dicho proceso tomara en cuenta el arancel establecido para cada subpartida en particular y la reducción del mismo en 10 partes iguales, uno cada año, quedando libre de arancel para el 1 de enero del año 10. A continuación se muestra en la tabla 5 un ejemplo:

Tabla 5. Ejemplo Categoría C

Tasa Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
10,0%	9,0%	8,0%	7,0%	6,0%	5,0%	4,0%	3,0%	2,0%	1,0%	0,0%
15,0%	13,5%	12,0%	10,5%	9,0%	7,5%	6,0%	4,5%	3,0%	1,5%	0,0%
20,0%	18,0%	16,0%	14,0%	12,0%	10,0%	8,0%	6,0%	4,0%	2,0%	0,0%

2.3.3.1 Análisis de la negociación para el sector textil

Dentro del acuerdo entre Colombia y Canadá, la mayoría de mercancías textiles fueron clasificadas en categoría A, y ya gozan del beneficio de desgravación total a la cual hace referencia dicha categoría. Destacan en este grupo: Todos los tipos de seda, la lana y el pelo fino u ordinario, el algodón, los tejidos de punto y especialmente, las prendas y accesorios de vestir, como las camisas para hombre y mujer, los abrigos, chaquetas, trajes tipo sastre y la ropa para bebe, en las que se han detectado grandes oportunidades para las empresas Colombianas en el mercado Canadiense.

El estudio de las subpartidas clasificadas en categorías distintas a la que ofrece desgravación total inmediata, brinda la posibilidad de identificar que han sido incluidos productos tales como los tejidos de hilados de filamentos sintéticos, los cables de filamentos sintéticos hechos en poliéster, clasificados en categoría C y las distintas variedades de tela sin tejer, incluidas dentro de la categoría B, entre varios otros.

Es claro que la desgravación para la mayoría de productos textiles ofrece a las empresas Colombianas grandes oportunidades de expansión de mercados y crecimiento de ventas, pero a la vez plantea un reto más que considerable, al desafiar el convencimiento de desarrollo de cada una de ellas, poniendo en frente las exigencias que de dicha expansión resulten, tanto en términos de la calidad de los productos solicitada por el exigente mercado de destino, así como la capacidad de respuesta ante grandes pedidos, la correcta aplicación de estrategias logísticas idóneas que logren maximizar los beneficios para ambas partes, la habilidad para ofrecer productos medioambientalmente amigables y por supuesto, la venta a precios competitivos.

2.3.4 ¿Como negociar con Canadá?

2.3.4.1 Entorno interno

A continuación se enuncian los principales puntos a tener en cuenta para abordar exitosamente el mercado canadiense:

1. Conocer el mercado y sus potenciales clientes es importante, especialmente para el desarrollo de una estrategia adecuada de penetración y mantención en este mercado, lo que constituye un requisito fundamental para el éxito. Pretender que el mercado canadiense es igual al estadounidense es un error, tiene singulares características que es importante conocer.

2. Canadá es un mercado muy desarrollado y con gran diversidad de productos de todo el mundo, que compiten fundamentalmente con precio y calidad. Por ello debe ser abordado estratégicamente. Ante tan amplia oferta mundial, el exportador que desee ingresar a este mercado debe contar con la infraestructura necesaria de producción y hacer uso de una adecuada estrategia de marketing, pues sólo tendrá éxito quien se encuentre en capacidad de desplazar a proveedores existentes con una oferta más atractiva en términos de precio, calidad, servicio, diseño, innovación y cumplimiento.

3. Conocer y chequear cuidadosamente las regulaciones y estándares que afectan el ingreso de sus productos a Canadá previo a realizar la exportación es fundamental. El importador/representante canadiense debe ser un importante apoyo en esta materia.

4. Encontrar un importador requiere persistencia y un serio compromiso de tiempo y costo, pero los resultados superan ese esfuerzo. La elección de un buen importador o representante es vital en el éxito y mantención del producto en el mercado. Por ello siempre es recomendable conocerlos personalmente, averigüe sus antecedentes, verifique su reputación y sus referencias bancarias, como así también que otras líneas de productos y fabricantes representa. El consultar las referencias bancarias de los importadores es una práctica aceptada y estándar.

5. La primera impresión es muy importante; para la mayoría de los compradores un exportador sólo tiene una oportunidad para causar la mejor de las impresiones. Por ello, juegan un rol importante la información inicial de la empresa y sus productos, incluyendo fotografías y/o página web y catálogos de sus productos (en inglés y francés, este último especialmente para el mercado de la provincia de Quebec), las muestras y un dominio total de los productos que desea vender, su estructura de costo y producción, con precios definidos (FOB y CIF).

6. Establecer y mantener buenas relaciones personales. Los compradores canadienses buscan, además de un buen precio y calidad, características particulares de sus proveedores como confiabilidad, experiencia, competencia, y pruebas de su capacidad para sostener y mantener relaciones comerciales de largo plazo.

2.3.4.2 Estrategias de negociación

La venta de productos de consumo se realiza a través de importadores – distribuidores, los cuales cuentan con una exclusividad regional.

- Es aconsejable que en la documentación promocional, (ya sean folletos, catálogos, tarjetas) vaya en inglés y francés. Para el etiquetado de los productos y los manuales de instrucciones se deben utilizar los dos idiomas.
- En las conversaciones de negocios se suele entrar en materia directamente.
- En el Canadá francófono puede haber una conversación más general, ya sea el tiempo, el viaje.
- Los canadienses escuchan al interlocutor sin hacer interrupciones. Además se acostumbra a alternar el uso de la palabra de forma educada.
- El sentido del humor es muy apreciado, sobre todo cuando se está en momentos de tensión o incertidumbre.
- A los canadienses les gusta negociar concesiones: la posición de partida debe permitir un cierto margen de maniobra. Las concesiones más importantes se llevan a cabo al principio de la negociación.
- La Negociación debe apoyarse en datos y hechos empíricos, por lo que no es aconsejable utilizar argumentos subjetivos o emocionales.
- El poder de decisión es bastante descentralizado. Los mandos intermedios pueden tomar decisiones importantes, aunque siempre por la política general de la empresa.
- Generalmente, no tienen dificultades para dar una respuesta negativa.
- En la aplicación de la legislación hay que tener en cuenta que existen dos sistemas legales: el Civil Law (para la Provincia de Québec) y el Common Law (para el resto del país).
- Los contratos son extensos y detallados. En Québec deben traducirse al francés, en éste sentido, podemos agregar que Usted puede tener distintas relaciones comerciales con empresas u hombres de negocios en Canadá, para la venta/distribución/producción de sus productos.

-
- Comprador/Vendedor: Esta es una relación simple de negocios en donde Ud. como productor venden sus productos a uno o varios compradores en Canadá, quienes no tiene ninguna exclusividad territorial. Es común al principio pedir pre-pagos. Una vez que la relación sea sólida se pueden otorgar créditos.
 - Agente o Representante: Un agente es una persona que puede realizar compromisos en representación del productor.

Al contrario un representante es aquel que no posee poder legal para actuar en representación del productor/exportador, lo que le da mayor libertad al exportador. En este caso es el exportador el que “cierra” cada venta. En ambos casos debe haber un contrato de por medio.

Derechos exclusivos del producto: En este caso el comprador negocia derechos exclusivos por parte del productor, para ciertas líneas de producto o toda la gama completa. Generalmente se negocian montos mínimos de compra por cierto período de tiempo.

- Distribución exclusiva por territorio: En este caso se negocia una distribución de los productos o ciertos productos dentro de un territorio geográfico específico o para cierto sector industrial.
- Joint Ventures: Esta es una asociación entre dos o más partes con el objeto de crear el máximo de beneficio mutuo. Esto puede ser considerado para un proyecto específico o para una relación comercial conjunta de potencial crecimiento. Esto incluye apoyo en tecnología, distribución, productos, etc.

De igual forma, es muy importante tener en cuenta los siguientes elementos a la hora de sellar el contrato con su importador, muchos de ellos pueden no corresponder a su realidad, no obstante, le resultaran de gran ayuda para prevenir futuras contingencias y omisiones importantes: Fecha, Identificación de las partes, Productos, Descripción, Cantidad, Precio, Envases, Arreglos de transporte, Vía, Bodegaje, Momento de embarque, Costos, Aranceles e

impuestos, Seguros, Manejo y transporte, Plazos, Seguro o riesgo , Pagos, Métodos de pagos, Moneda, Tipo de cambio, Documentos de importación, Derechos de inspección, Garantía, Indemnización, Legales, Vencimientos, Modificaciones, Cancelaciones, Contingencias, Ley que gobierna el contrato, Arbitraje de controversias y Lugar de arbitraje. Algunos aspectos básicos a considerar en la negociación y acordar con el cliente son lugar y fecha de entrega, condiciones de pago, vigencia del contrato, sanciones por incumplimiento, exclusividad y Ley aplicable.

2.3.4.3 Normas de protocolo

- El saludo habitual es el apretón de manos, sin reverencia. Los hombres deben esperar que las mujeres extiendan la mano primero.
- La expresión más utilizada para saludar es “How are you?”. Otra expresión es “Pleased to meet you”. Expresiones como “Hi” o “Hello” son para relaciones más personales.
- Para presentar a las personas se utiliza el Mr. y Mrs. seguido del apellido. En el caso de las mujeres que no se les conoce su estado civil se emplea Miss.
- En las negociaciones se suele utilizar el apellido de las personas. En la conversación por teléfono se utiliza el nombre.
- El contacto visual es adecuado y transmite interés y sinceridad, aunque debe ser moderado. Para la conversación de pie se debe mantener una distancia de un metro y medio aproximadamente.
- La cultura canadiense está más próxima a la británica que a la de Estados Unidos. El término “British Canadians” debe evitarse ya que no todos los canadienses de habla inglesa tienen antepasados procedentes de las Islas Británicas.
- Se considera inadecuado hablar en una lengua extranjera en presencia de personas que no conocen esa lengua. Se debe evitar hablar de la soberanía de Québec, así como hacer comparaciones con Estados Unidos.

-
- En la empresa muchas personas siguen utilizando el sistema de medidas británico (pulgadas, pies, etc.) y no el de medidas métricas estándares.
 - A los canadienses les interesa conocer otras culturas, hablar de viajes, historia, gastronomía.
 - La forma de vestir de los canadienses es conservadora, valoran más la ropa de apariencia gastada en vez de las nuevas modas.

2.4 Actualidad del Comercio Internacional de Canadá

En el 2011, Canadá logró tener una balanza comercial positiva después de 3 años de balances negativos impulsados por la crisis económica internacional desatada en el 2008.

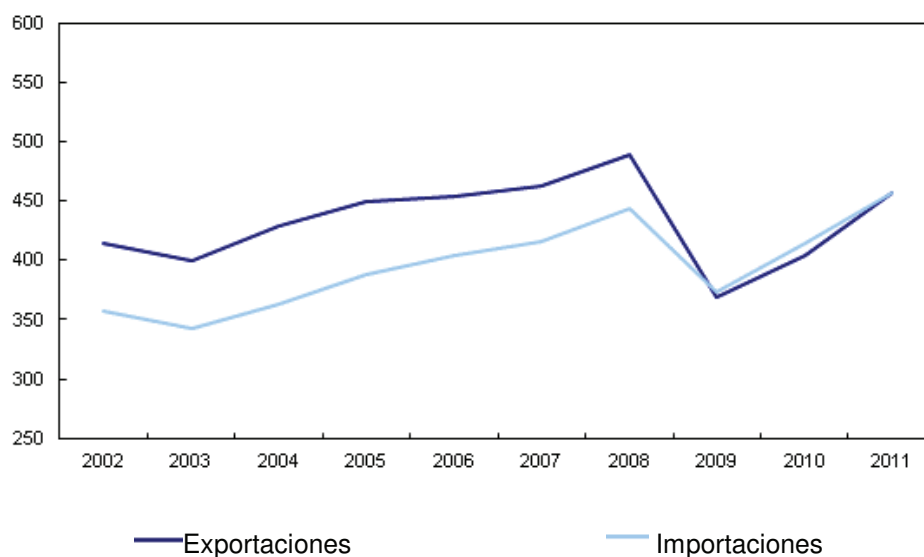
Según un estudio realizado por la Statistics Canada, la confianza de los canadienses hacia los Estadounidenses, en cuanto a hacer negocios se refiere, continua decreciendo, actualmente los canadienses tienen sus ojos puestos en los mercados europeos y asiáticos, brindándole gran protagonismo a los mercados secundarios, ya que los han entendido como grandes oportunidades de crecimiento de negocios y consolidación de nuevos y frecuentes consumidores.

El año anterior, las exportaciones canadienses alcanzaron un total de USD 457.6 billones, un 13% más que en el 2010. Por su lado, las importaciones crecieron un 10.3% en relación al año 2010, totalizando USD 456.4 billones. Estas operaciones le dejaron a Canadá un superávit en la balanza comercial por valor de USD 1.2 billones.

La gráfica 2 muestra que Canadá es un país con gran capacidad productiva que ha venido recuperándose de los daños sufridos por la crisis financiera de hace unos años, es un país con una gran oferta comercial de productos de alto valor agregado que pueden cautivar los mercados extranjeros, prueba de esto es que en el último año su balanza comercial fue positiva; pero a pesar de esto, son grandes importadores de todo tipo de materias primas y manufacturas, este

hecho lo convierte en una gran oportunidad para las pequeñas y medianas empresas Colombianas, que con buen asesoramiento, trabajo serio y dedicado, una buena orientación por parte de sus directivos y unión por medio del clúster textil y confección o alguna otra asociación podrían lograr ingresar a este mercado con capacidad de consumo alto, dispuesto a pagar por productos de calidad que no son fabricados allí.

Gráfica 2. Balanza comercial Canadiense en los últimos 10 años (USD Billones).



Fuente: Statistics Canada

2.4.1 Evolución del sector textil Canadiense

A través de los años, Canadá ha sido un gran productor de textiles y ropa a nivel mundial, con fortalezas en unas líneas de productos especializados tales como ropa juvenil y deportiva. Sin embargo no es un gran exportador, ya que la mayoría de su producción es consumida internamente. Canadá ocupa el octavo puesto a nivel mundial en términos de valor agregado en su manufactura. En términos nominales se estima que en el 2008 estaba avaluado en USD 20.08 Billones. Al igual que los Estados Unidos, Canadá se enfrentó a una fuerte recesión en 2009, la cual creó difíciles condiciones en la industria.

La industria textil canadiense comenzó en la fabricación de hilos y telas de fibras naturales, y en la actualidad la industria canadiense se encuentra localizada principalmente en Quebec y Ontario, tiene gran potencial monetario y usa fibras naturales y artificiales, ofreciendo una gran variedad de productos de alto valor agregado a más de 150 países alrededor del mundo.

Hace menos de 20 años, el 70% de los productos textiles consumidos en Canadá eran hechos en el medio local, pero desde entonces las importaciones han crecido constantemente. Para el año de 1992, los textiles importados representaban el 43% del mercado Canadiense, mientras que la ropa importada ocupaba el 35% del mercado. Para el 2004, los bienes importados alcanzaban más del 60%. A pesar de esto, la producción y el empleo de este sector no atraviesa su mejor momento, en parte debido al desmonte de barreras comerciales que han permitido el ingreso de muchos productos sin restricciones al mercado de ese país. Entre 1970 y 1990 operaba en Canadá un sistema de cuotas a las importaciones, pero el mismo fue desmontado en cinco etapas, la última de ellas en 2005. Además, es importante tomar en cuenta que desde la oficialización del Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, los negocios entre estas naciones han mostrado crecimientos constantes. Un ejemplo claro de este hecho es que en 2006 las exportaciones del sector textil Canadiense totalizaron USD 2.7 billones y de este monto, USD 2.2 billones fueron exportados a Estados Unidos.

Como un hecho importante a tomar en cuenta por parte de los empresarios Colombianos, es que el sector textil Canadiense posee altos recursos tecnológicos y monetarios y que constantemente se preocupa por la reinversión de sus productos y maquinarias, con el fin de lograr que sus producciones siempre sean realizadas bajo los más altos estándares de calidad y competitividad, logrando así atraer clientes alrededor del mundo y desarrollar bienes de altísimo valor agregado con capacidad de competir en los primeros niveles.

2.5 Análisis de otras naciones exportadoras de textiles a Canadá

Como parte del análisis de las posibles competencias que pueden enfrentar los productores Colombianos en el mercado Canadiense, a continuación se relaciona una reseña sobre las naciones con mayor participación en el mercado textilero del país del norte. Vale la pena resaltar que son naciones con grandes poblaciones, en ambos casos de más de mil millones de habitantes, lo que significa gran capacidad de mano de obra a bajos costos, economías y producciones a gran escala y competitividad en términos logísticos. Los empresarios Colombianos deberán lograr diferenciación en el mercado por medio de la calidad en las prendas y en los diseños, ya que aunque los esfuerzos en mejora de capacidad productiva y logística deben ser realizados, tomaran muchos años y trabajo constante alcanzar la capacidad de estas naciones consideradas como las nuevas potencias.

2.5.1 India

La industria más grande sin lugar a dudas en la india es la industria textil que representa aproximadamente la quinta parte de las exportaciones de ese país, es el sector que le ha dado más reconocimiento a nivel mundial, todo gracias a su fuerza laboral de bajo costo.

La industria textil en la india exige mucha fuerza de trabajo y dada su población tiene como soportar dicha necesidad, que a su vez contribuye en a la vinculación laboral de los indios.

Al parecer el sector textil indio está detrás del sector textil chino, en términos de crecimiento de las exportaciones. Estas crecieron un 15.7% durante 2007-2008 pero cayeron un 5.5% durante 2008-2009.

La industria textil, que incluye el algodón, lana, seda y productos textiles, creció un 7.5% durante Abril-Noviembre de 2009, comparando con el 1% de incremento en el periodo Abril-Noviembre de 2008. Mientras que la lana, la seda y los

derivados textiles creció un 13% durante 2009-2010 (Abril-Noviembre), los textiles de algodón tuvieron una ligera recuperación con un 3.2% de crecimiento. Los derivados textiles consiguieron un crecimiento cercano al 6.0% en 2008-2009, y subió al 9.9% durante el periodo de Abril-Noviembre de 2009-2010.

El comportamiento de las exportaciones está muy por detrás del de China en términos de tasas de crecimiento y de cuota mundial. Esto se debe a que el 60% de la producción se lleva a cabo de manera descentralizada siendo incapaz de competir en precios con China o Taiwán; existencia de deficientes infraestructuras, altos costes de transacción y de energía, obsolescencia técnica, aspectos laborales, proliferación de Acuerdos de Libre Comercio entre países, en los que los productos textiles están casi siempre presentes y más recientemente por la apreciación de la rupia frente al dólar, que ha encarecido las exportaciones.

El gobierno de la India aprobó en noviembre de 2000 medidas que marcaban el inicio de una nueva política textil, destinada a reforzar la posición que ocupa el sector en la economía india. Esa nueva política supuso un giro significativo en pro de una mayor liberalización del sector, como el levantamiento de las restricciones que impedían la entrada de las empresas indias de gran tamaño, la puesta en marcha de la "National Textiles Policy", con el anuncio de un paquete de medidas especiales para el sector textil que fue incluido en el presupuesto. Este incluía una rebaja de aranceles, concesiones y programas especiales destinados a acelerar la modernización y crecimiento del sector.

2.5.2 China

China tiene la industria textil más antigua del mundo y posee un amplio recorrido en este sector, sus innovaciones tecnológicas, mano de obra barata y capacitada y su filosofía de valor agregado, hacen de china el país con mayor participación en el sector textil y de confecciones a nivel mundial.

Como consecuencia de la globalización y el desarrollo de una estructura industrial mundial, las grandes fabricas se han traslado a naciones con poblaciones muy

altas, con poder económico y oferta de mano de obra barata, con el fin de disminuir sus costos. Este hecho ha favorecido altamente el incremento de la producción China.

El gobierno chino presta especial atención en la expansión de cultivos para el desarrollo de la industria textil, como caso en específico los cultivos de algodón, y el desarrollo de fibras sintéticas, todo esto con el fin de satisfacer las necesidades internas que así lo exigen.

La modernización de equipos y fabricas genero que las exportaciones Chinas de la industria textil y de confecciones representaran el 25% del mercado mundial, este hecho ha convertido a China en el primer importador mundial de maquinaria textil.

El plan de posicionamiento Chino está basado en tres aspectos: El know how, la tecnología y el programa de expansión de GO WEST, el cual ha tenido resultados en la participación de diferentes mercados mundiales como; EEUU, Norte América y países latino americanos. Las principales ciudades orientadas a la producción textil en China son: Guangdong, Zhejiang, Jiangsu, Shanghai y Shandong.

3. Trabajo de campo

Se aplico una entrevista a profundidad con el propósito de analizar el impacto del Tratado de Libre Comercio firmado entre Colombia y Canadá y de modo particular en el sector textil confección en el departamento de Antioquia, para esto, se contacto a profesionales lideres de departamentos de comercio exterior de organizaciones del sector textil antioqueño que realizan negociaciones con empresas Canadienses.

A continuación los resultados de la misma:

3.1 Experto No. 1: Luis Fernando Giraldo

1. ¿Cuáles son las posibles ventajas y desventajas que acarrea el Tratado de Libre Comercio vigente entre Colombia y Canadá?

Los tratados de libre comercio les ofrecen a los países firmantes oportunidades comerciales y también algunas amenazas, por lo tanto el tratado como tal, no tiene problema, depende de las negociaciones que se realicen y las fortalezas que ofrezca el país con el cual se firma.

Con países como Canadá el tema de inversión puede ser muy importante para Colombia, ya que ellos ya tienen presencia importante en Colombia en el tema de la explotación minera.

2. ¿Cómo puede beneficiarse el sector textil confección del departamento de Antioquia con este Tratado Comercial?

Obtener beneficios en este sector significa un reto para la industria antioqueña, hay que identificar los nichos en los cuales podríamos tener algunas ventajas y trabajar sobre estos.

3. ¿Cuáles son los principales retos que debe afrontar el empresario antioqueño del sector textil confección para afrontar este tratado?

El sector textil confección es uno de los más competidos a nivel mundial, todos los países asiáticos tienen allí grandes ventajas.

Colombia no es fuerte en el sector textil, en cuanto a las confecciones, si logramos obtener diferencias importantes en el diseño podemos encontrar oportunidades, el principal reto, es que se debe trabajar en la identificación de estos nichos.

Otro reto importante es la preparación de los empresarios, ya que la necesidad de entender el consumidor objetivo, en países que son tan marcados en el tema de estaciones y culturalmente con diferencias notables con nosotros, requiere un gran compromiso en este punto.

4. ¿El sector empresarial del departamento y particularmente del sector objeto de estudio, contó con la suficiente información y preparación por parte de organismos estatales privados en relación con la firma del tratado?

Proexport y el Ministerio de comercio siempre hacen muy bien esta tarea de compartir con los empresarios y público interesado estas negociaciones, es importante que los empresarios se apropien de su importancia en participar y aportar para que cada tratado sea cada vez mejor para el sector.

5. ¿Qué acciones emprende su empresa para aprovechar las oportunidades y afrontar las amenazas del tratado?

En el 2011, buscamos participar en una macro rueda realizada por Proexport, pero no fue posible debido a que hubo poca demanda en el segmento nuestro.

3.2 Experto No. 2: Mauricio Perlaza

1. ¿Cuáles son las posibles ventajas y desventajas que acarrea el Tratado de Libre Comercio vigente entre Colombia y Canadá?

El sector textil- confección está obligado a explorar nuevos nichos de mercado, en busca de diversificación y el crecimiento de las empresas.

Como parte del proceso de internacionalización de la economía, el gobierno colombiano, a través del Ministerio de Comercio Industria y Turismo, ha impulsado programas de transformación productiva, que plantean mejorar la competitividad del país, aumentando las habilidades de las empresas en el desarrollo y comercialización de productos y servicios de valor agregado, que las lleven a alcanzar una mayor participación en mercados internacionales, a través de los acuerdos comerciales vigentes, así como también desarrollar habilidades para producir y exportar con costos, calidad y ser competitivos.

Ventajas:

- Oportunidad de posicionarse en el mercado textil y de confección canadiense
- Brindar al empresario o comerciante canadiense, la oportunidad de diversificar su canal de abastecimiento de productos en materia textil.
- Para nuestras empresas, la oportunidad en crecimiento de ventas de exportación y consecución de nuevos clientes.
- La cercanía de Colombia con Canadá Vs. otros productores, nos permite tener rapidez de entrega.
- Los textiles y confecciones tienen acceso inmediato, libre de aranceles

Desventajas:

- La tecnología y capacidad de producción actual, puede generar lentitud en tiempos de respuesta de producción.
- La infraestructura vial y portuaria del país, no es eficiente para lo que puede generar la demanda de exportaciones.

-
- Tenemos altos costos de mano de obra vs otros países, que influyen en el tema precio.
 - Actualmente, hay lentitud en la finalización de procesos del tratado de libre comercio, entre los países.

2. ¿Cómo puede beneficiarse el sector textil confección del departamento de Antioquia con este Tratado Comercial?

- Consecución de nuevos clientes.
- Empresas canadienses se han volcado a pedir cotizaciones y muestras de nuestros productos, para compararlos con los de sus actuales proveedores y de ser positiva la aceptación de precio y calidad, se intensificaría la producción de textiles y confección de exportación.
- Mayores Ingresos en USD.
- Eficiencia y eficacia en competitividad, servicio y calidad.

3. ¿Cuáles son los principales retos que debe afrontar el empresario antioqueño del sector textil confección para afrontar este tratado?

- Partiendo de la realidad de nuestros altos costos, con respecto al mercado de productos chinos, se necesita ofrecer productos que tengan valor agregado; no sólo maquilas, si no también colección completa, diseño, acabados funcionales y respaldo en servicio pre y posventa. Para lo anterior es necesario desarrollar y mantener personal capaz de identificar tendencias de mercado, desarrollar colecciones, crear y posicionar marcas.
- Realizar inversión en modernización de maquinaria y procesos.
- Generar innovaciones de procesos y productos, siempre y cuando su implementación sea viable en materia comercial y de producción.
- Las empresas deben desarrollar habilidades que les permitan lograr reconocimiento internacional en las respuestas de tiempos de entrega, a través de personal capacitado en el manejo de equipos de manera eficiente y confiable. Así mismo habilidades para producir y exportar con costos y calidad adecuada.

4. ¿El sector empresarial del departamento y particularmente del sector objeto de estudio, contó con la suficiente información y preparación por parte de organismos estatales y privados en relación con la firma del tratado?

En esta pregunta el entrevistado manifiesta no tener la suficiente certeza con respecto a si la información fue clara y oportuna para todo el sector.

5. ¿Qué acciones emprende su empresa para aprovechar las oportunidades y afrontar las amenazas del tratado?

- Inversión en tecnología en compra de maquinaria, modernización y automatización de procesos con el objetivo de ser la textilera más moderna de América.
- Nuevos servicios para cobertura de necesidades completas, “Paquete Completo” en alianzas con confeccionistas. Investigación en el desarrollo textiles que tengan acabados funcionales repelentes al agua, a las bacterias, con vitamina E para el cuidado de la piel.
- Desarrollo de textiles ignífugos para industrias mineras, petroleras y electrificadoras.
- Proyección para desarrollar textiles médicos y productos con resistencia a los ácidos.
- Línea ECO. Actualmente se fabrican telas con poliéster recuperado a partir de botellas PET, ya que importantes mercados internacionales, son sensibles a los productos con tendencia ecológica.

3.3 Experto No. 3: John Jairo Arango Rivera

1. ¿Cuáles son las posibles ventajas y desventajas que acarrea el Tratado de Libre Comercio vigente entre Colombia y Canadá?

Para entender mejor esta cuestión, debemos considerar el hecho de que las motivaciones para la firma de Tratados de Libre Comercio no son únicamente comerciales, sobre todo si se trata de economías asimétricas como es el caso de Colombia y Canadá. Las razones políticas y estratégicas también son muy importantes. Un ejemplo claro de ello lo constituye el hecho de que la firma del TLC con Canadá, principal socio comercial de los Estados Unidos, suavizó los ánimos de los Republicanos que venían poniendo trabas a la negociación del TLC con Colombia.

Desde el punto de vista comercial, Canadá con una población cercana a los 35 millones de habitantes y un PIB per cápita que ronda los US\$40.000, es sin lugar a dudas un mercado atractivo para Colombia. Tradicionalmente la balanza comercial entre ambos países ha sido deficitaria. Después de la entrada en vigencia del TLC el pasado 15 de agosto, las ventas crecieron por encima del 100%, aunque solo el 20% aproximadamente corresponde a productos no tradicionales. Sin embargo, en el subsector confección la balanza se inclina a favor nuestro.

Existe una clara ventaja de Canadá en la fabricación de automóviles, pulpa y papel, las industrias del hierro y el acero, maquinaria y equipo, minería, extracción de combustibles fósiles, la industria forestal y la agricultura.

Además, en los trámites para realizar operaciones de comercio exterior hay grandes diferencias. Por ejemplo, mientras que en Colombia abrir una empresa necesita de nueve procedimientos y 14 días, en Canadá es un solo procedimiento en 5 días; una operación de exportación en Colombia tarda 12 días y cuesta en

promedio US\$2270 por contenedor, y en Canadá se hace en la mitad del tiempo y cuesta US\$1610 en promedio, según datos recientes del Banco Mundial.

Por el lado de la oferta colombiana, las mejores posibilidades, además de los productos tradicionales, se encuentran en productos de agroindustria como aceites y grasas de palma, frutas procesadas, azúcares, mieles y endulzantes, derivados del cacao y preparaciones alimenticias diversas; manufacturas como artículos de dotación, autopartes, envases y empaques y materiales de construcción, cuero, confecciones; contenidos digitales y software; turismo y flores. Las oportunidades no deben limitarse solamente a “commodities” o productos primarios, sino a partir de estudios más profundos del consumidor canadiense, desarrollar bienes intermedios o productos y servicios para consumo final con mayor valor agregado.

2. ¿Cómo puede beneficiarse el sector textil confección del departamento de Antioquia con este Tratado Comercial?

La vocación exportadora del sector, reconocida en el ámbito internacional a través de ferias como Colombiatex y Colombiamoda, ha tenido una buena acogida en el mercado canadiense. El Cluster Textil / Confección, Diseño y Moda, juega un papel fundamental para mejorar el desempeño, la competitividad y la rentabilidad, convirtiendo a la región en punto de referencia en América. El TLC con Canadá ofrece ventajas competitivas para el sector textil, especialmente para los uniformes, ropa deportiva y fibras Sintéticas.

Proexport ha identificado oportunidades para ropa innovadora y creativa. El segmento joven de la población es un excelente nicho debido a su alto gasto. La ropa con tratamiento especial y tecnologías que permiten un mejor desarrollo de actividades físicas, tienen las opciones más claras.

Canadá importa de Colombia: Hilado entorchado, trajes para hombre, conjuntos, chaquetas, pantalones, ropa interior y hay oportunidades en: vestidos de punto, fibras sintéticas, artículos de cuero.

3. ¿Cuáles son los principales retos que debe afrontar el empresario antioqueño del sector textil confección para afrontar este tratado?

Para que Antioquia logre un crecimiento sostenible de las empresas que integran la cadena de valor, debe realizar una serie de tareas orientadas, en primer lugar a modernizar la infraestructura, reducir los sobrecostos derivados del deterioro de las carreteras, así como la optimización de la logística. Las empresas y el Gobierno deben unir esfuerzos para este propósito. En las empresas, principalmente las mipymes, revisando y mejorando todos sus procesos de producción, distribución y despachos, transporte y procedimientos de exportación; en el Gobierno, mejorando las condiciones de puertos y aeropuertos, unificando y agilizando los procesos de aduanas y los sistemas de información relacionados con el manejo de carga de exportación e importación.

4. ¿El sector empresarial del departamento y particularmente del sector objeto de estudio, contó con la suficiente información y preparación por parte de organismos estatales privados en relación con la firma del tratado?

Debo decir que desafortunadamente, el sector empresarial no contó con la suficiente preparación y hoy vemos como consecuencia de ello que, por ejemplo, Canadá le reclamó a Colombia por no haber podido vender 14.000 toneladas de alimentos, ya que el Gobierno Colombiano tendría que haber reglamentado la implementación de esos cupos, y solo 5 meses después lo hizo.

En las ruedas de negocios promovidas por Proexport no se dio suficiente participación a los pequeños empresarios y la capacitación en materia de requisitos y reglamentaciones, así como canales de distribución en el mercado de Canadá, no fue suficiente.

5. ¿Qué acciones emprende su empresa para aprovechar las oportunidades y afrontar las amenazas del tratado?

Desde mi experiencia, considero que se pueden desarrollar acciones encaminadas a lograr una mayor pertinencia en los programas educativos, sobre todo a nivel técnico y tecnológico, de tal forma que el sector productivo cuente con personal altamente calificado para los procesos productivos.

Así mismo, actualizar la calidad y el contenido de los programas en áreas como informática y comunicaciones, legislación laboral y comercial internacional y todos los aspectos relacionados con las exigencias ambientales que cada vez cobran mayor importancia. También desarrollar procesos de investigación e innovación a través de alianzas estratégicas entre empresas y universidades con equipos interdisciplinarios, cuya aplicación genere negocios para la región y el país.

4. Hallazgos

Después de realizado el correspondiente análisis a la información suministrada por los expertos en el tema de investigación, tomando en cuenta las posibles coincidencias, discrepancias, conocimientos y desconocimientos con respecto al tema en cuestión, es posible deducir que:

- En cuanto a la pregunta de “¿Cuáles son las posibles ventajas que acarrea el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá?” los expertos coinciden en señalar que este tratado y en general, cualquier acuerdo comercial entre naciones, no puede ser entendido directamente como un tema de impacto totalmente positivo o totalmente negativo, sino que depende del accionar de los gobiernos y de las industrias nacionales el poder saber qué grado de ventaja o de desventaja acarrearía para la producción nacional, el empleo, la competitividad y el incremento de las exportaciones e importaciones. La mayoría de los expertos, también coinciden en dar como un hecho que desde que el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá entro en vigencia, los intercambios comerciales han mostrado un incremento exponencial de casi el 100%, pero señalan que Colombia tiene mucho en que trabajar, porque de ese incremento solo el 20% corresponde a productos no tradicionales. Este es un tema al cual deben trabajarle fuertemente tanto el gobierno nacional como las industrias, ya que aunque las organizaciones Colombianas deben y tienen que hacer uso de sus potencialidades en la explotación de recursos naturales, no pueden permitir que el crecimiento organizacional dependa exclusivamente de estas, ya que los recursos naturales son finitos y en el mundo actual, la verdadera generación de crecimiento y

desarrollo para los pueblos está dada por la generación de valor agregado a los productos fabricados, no por la extracción de materias primas.

- En referencia a la pregunta “¿Cómo puede beneficiarse el sector textil confección del departamento de Antioquia con este tratado comercial?” la totalidad de los consultados adhieren al pensamiento de que la industria antioqueña debe buscar nichos específicos de mercado, atraerlo y cautivarlo por medio del desarrollo de productos innovadores, ya que el público objetivo cuenta con una capacidad de adquisición alta y debido a esto fija su atención especialmente en la calidad de los productos que consume, además de tener una preferencia altamente marcada por aquellas cosas elaboradas a partir de técnicas medioambientalmente sostenibles. El gremio textil y de confecciones Colombiano, y específicamente el Antioqueño, debe enfocar sus esfuerzos e inversiones a la mejora de sus desarrollos, fomentando en las personas involucradas el espíritu de conservación de los recursos y aprovechamiento de fuentes alternativas, ya que de esta manera lograra generar ambientes de trabajo amigables, que se verán reflejados en productos más limpios, de más calidad y a su vez mas económicos, lo que tendrá por consecuencia lógica la ampliación de su mercado y la fidelización de sus clientes. Este tipo de decisiones además, demuestra el compromiso tanto de una organización como de una nación por la consolidación de relaciones en miras hacia un futuro prospero tanto comercial como socialmente.
- Las opiniones en cuanto a “¿Cuáles son los principales retos que debe afrontar el empresario antioqueño del sector textil confección para afrontar este tratado?” son muy variadas, los encuestados sugieren entre otras, la inversión en infraestructura por parte de las compañías productoras, la mejora de las carreteras, puertos y aeropuertos por parte del gobierno central y la capacidad de identificación de oportunidades por parte de todos los involucrados en el sector. La variabilidad en las opiniones demuestra que Colombia tiene muchos aspectos en los cuales trabajar para lograr un mayor aprovechamiento de un Tratado de Libre Comercio,

así como un compromiso inaplazable de entender su importancia y sus alcances, retos, desafíos, ventajas y desventajas, para así convertirse en una nación capaz de afrontar los constantes cambios en la manera de negociar y de atraer nuevos inversionistas.

- Con relación a si: “¿El sector empresarial del departamento y particularmente del sector objeto de estudio, contó con la suficiente información y preparación por parte de organismos estatales privados en relación con la firma del tratado?” la entrevista no logra un consenso ya que cada uno de los expertos posee un criterio distinto. Este hecho demuestra que, desafortunadamente, en Colombia el acceso a la información es un tanto complicado, tomando en cuenta que la difusión de la misma no es masiva y que así como algunas organizaciones pueden obtener acceso directo y privilegiado a ella, existen otras compañías que no se enteran ni muchos menos capacitan para los cambios a tiempo, generando así posiciones encontradas, diferencias en las maneras de proceder y desaprovechamiento de oportunidades en varios campos, que de ser conocidas a mayor escala, generarían muchísimos más beneficios a las comunidades.
- Haciendo un análisis de “¿Qué acciones emprende su empresa para aprovechar las oportunidades y afrontar las amenazas del tratado?” es satisfactorio concluir que las empresas Antioqueñas no han tomado la firma del TLC como un tema más, por el contrario han decidido prepararse para los cambios que estos acuerdos generan, por medio de inversión en tecnologías, en infraestructura, en capacitación de personal y en participación en ferias internacionales organizadas por los entes gubernamentales. Esto constituye un paso importante hacia la generación de valores agregados y de crecimiento acompañado de desarrollo económico, punto necesario en el camino de mejora de las naciones, que es al fin y al cabo el objetivo de fondo de las negociaciones para integración en temas tanto comerciales, como medioambientales y laborales celebradas entre las naciones.

5. Conclusiones y recomendaciones

5.1 Conclusiones

A partir de la investigación de bases teóricas realizada y de la opinión de los expertos involucrados en el sector de estudio, se puede concluir que:

- La implementación de Tratados de Libre Comercio plantea grandes retos para las economías de los países signatarios, en el caso particular de Colombia y Canadá, invita a los empresarios colombianos a enfrentar retos en cuanto a la optimización de la productividad, el desarrollo de nuevos productos con innovaciones en diseño y en cuidado medio ambiental y la adecuada implementación de procesos logísticos. Por parte de los canadienses, con este acuerdo pueden encontrar proveedores más cercanos para los productos que habitualmente no producen, además, tienen un mercado con grandes potenciales en el cual fijar sus altos niveles de inversión extranjera.
- Las negociaciones de acuerdos de tipo comercial entre naciones tienen un trasfondo que va más allá de eliminaciones de aranceles e incremento en el flujo de mercancías; mediante este tipo de negociaciones se logra mejorar la credibilidad de la nación menos desarrollada, (en este caso Colombia), frente a países desarrollados, que al notar las potencialidades de la economía, el incremento de mano de obra calificada y los buenos resultados que los TLC muestran se ven interesados en entablar negociaciones.

Ejemplo concreto de esto son las distintas negociaciones que tiene en curso Colombia, entre las que destaca la Unión Europea.

- Las ferias textiles, entre las cuales destacan Colombiatex y Colombiamoda, forman parte esencial de la consecución de nuevos clientes y el desarrollo de nuevas oportunidades de negocio. Conocer acerca de la cultura de los extranjeros y de la manera como deben estar preparados los empresarios locales para enfrentar las exigencias y retos que plantea este hecho, pero a la vez tener bases sólidas y argumentos de peso para obtener beneficios derivados de estas negociaciones, constituye un paso vital.
- El gobierno Colombiano ha demostrado su clara disposición por generar cada día más acuerdos que permitan derribar las fronteras comerciales que solían existir en el mundo de los negocios. Para ser consecuente con esta determinación, el gobierno central debe apostarle fuertemente a la capacitación de la mano de obra, la inversión en la investigación y desarrollo y principalmente el mejoramiento de la logística interna de la nación, que actualmente se encuentra en condiciones precarias.

5.2 Recomendaciones

- Con el fin de lograr competir de manera directa con otras naciones que actualmente exportan grandes cantidades de textiles hacia el mercado Canadiense, los productores Colombianos deben apostarle fuertemente a la innovación, el diseño vanguardista y la utilización de materiales que hagan de las prendas de vestir un producto diferenciado de alto valor agregado, ya que otras naciones tienen gran presencia en ese mercado y su ventaja está basada en la utilización de economías de escala y el aprovechamiento de sus facilidades logísticas.

- Tomando en cuenta la constante evolución del comercio internacional y la necesidad de ser cada día más competentes y competitivos, los profesionales colombianos del comercio exterior se encuentran en la obligación de actualización y preparación constante, con el fin de estar siempre preparados para los distintos retos que presentan los Tratados de Libre Comercio, como parte de la globalización.

Referencias bibliográficas

Proexport Colombia. (2012). *Abecé del TLC Colombia-Canadá*. [En línea] Colombia. Recuperado el 1 de marzo de 2012 de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=16157>

Government of Canada. *About Canada*. [En línea] Canadá. Recuperado el 10 de marzo de 2012 de <http://www.canada.gc.ca/aboutcanada-ausujetcanada/menu-eng.html>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Colombia. *Acuerdo de Libre Comercio Colombia-Canadá*. [En línea] Recuperado el 20 de marzo de 2012 de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=16157>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Colombia. (2012) *Resumen del tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá*. [En línea] Colombia. Recuperado el 20 de marzo de 2012 de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=721>

García Lomas O. (2008). *Como negociar con éxito en 50 países*. [En línea] Recuperado el 1 de abril de 2012 de <http://www.globalnegotiator.com/tienda/como-negociar-en-50-paises.html>

Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. *Oportunidades de inversión en el sector textil, confección, diseño y moda de Medellín, Colombia*. [En línea] Colombia. Recuperado el 5 de abril de 2012 de <http://es.scribd.com/doc/31892727/Sector-Textil-Confeccion-Diseno-y-Moda-en-Medellin>

Statistics Canada. *Canadian international merchandise trade: Annual review, 2011*. [En línea] Canadá. Recuperado el 15 de abril de 2012 de <http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/120404/dq120404a-eng.htm>

Measurement Canada. *Textiles Trade Sector Review-Discussion paper*. [En línea] Canadá. Recuperado el 20 de abril de 2012 de http://www.ic.gc.ca/eic/site/mc-mc.nsf/eng/lm04245.html#TOC1_10

Diario El País, España. *India y su industria textil 2010*. [En línea] España. Recuperado el 26 de abril de 2012 de <http://lacomunidad.elpais.com/cocex/2010/9/28/india-y-su-industria-textil-2010>

Hongbo Du. *La industria textil y de confecciones en el desarrollo económico de la república popular de China*. [En línea] Recuperado el 26 de abril de 2012 de <http://www.eumed.net/rev/china/11/hd.htm>