

**APROXIMACION AL EFECTO POTENCIAL DEL ACUERDO BILATERAL DE
LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS SOBRE EL
SECTOR CALZADO DE LA CIUDAD DE BUCARAMANGA**

LAURA JOHANNA LOPEZ DIAZ

Tesis de Grado para optar el título de Economista.

**Director
ISAAC GUERRERO RINCON
Economista**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION
BUCARAMANGA
2005.**

**APROXIMACION AL EFECTO POTENCIAL DEL ACUERDO BILATERAL DE
LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS SOBRE EL
SECTOR CALZADO DE LA CIUDAD DE BUCARAMANGA**

LAURA JOHANNA LOPEZ DIAZ

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION
BUCARAMANGA
2005.**

TITULO: APROXIMACION AL EFECTO POTENCIAL DEL ACUERDO BILATERAL DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS SOBRE EL SECTOR CALZADO DE LA CIUDAD DE BUCARAMANGA*.

Autor: Laura Johanna López Díaz**

Palabras Claves:

TLC
Cuero
Calzado
Integración
Competitividad

DESCRIPCION

A comienzos de la década anterior, nuestro país ha entrado en las nuevas corrientes del comercio internacional, por medio del desmonte de sus barreras arancelarias y de la consecuente apertura de su mercado al mundo exterior. En este sentido se abre paso a uno de los acuerdos comerciales que seguramente generará gran impacto en un país como el nuestro, dado que se trata de una negociación con la economía más grande del mundo; caracterizada por ser ampliamente consumista y con una capacidad de compra mucho mayor que la nuestra.

A partir de ello se puede afirmar que el sector calzado de nuestra ciudad, tiene innegables oportunidades de obtener beneficios en virtud del tratado, no sólo porque el comportamiento de sus exportaciones hacia los Estados Unidos fue superior al de las importaciones durante los últimos años, sino porque en el marco de las negociaciones se ha logrado mantener el mismo nivel de acceso con que actualmente se cuenta por efectos del ATPDEA.

No obstante, es claro que para aprovechar al máximo esos potenciales beneficios, es necesario que los empresarios del sector acompañen este proceso con inversión en variables claves como educación, para obtener mano de obra altamente calificada; infraestructura tecnológica adecuada, que permita estar al nivel de las más altas exigencias internacionales; y finalmente se adopten esquemas asociativos de trabajo que permitan incrementar volúmenes tanto de producción como de ventas, y al mismo tiempo, consolidar una posición estratégica.

* Tesis de Grado.

** Facultad de Ciencias Humanas. Escuela de Economía y Administración. Director: Isaac Guerrero R.

TITLE: APPROACH TO THE POTENTIAL EFFECT OF THE BILATERAL AGREEMENT OF FREE TRADE BETWEEN COLOMBIA AND UNITED STATES ON THE WEARING SHOES SECTOR OF THE CITY DE BUCARAMANGA*.

Author: Laura Johanna López Díaz**.

Key Words:

TLC
Leather
Footwear
Integration
Competitiveness

SUMMARY

Starting from the previous decade, our country has entered in the new currents of the international trade, by means of the one it dismantles its tariff barriers and of the consequent opening of its market to the external world. In this sense step opens up to one of the commercial agreements that bigger impact will generate in a country like ours, since it is a negotiation with the biggest economy in the world; characterized to be thoroughly consumista and with a capacity of much more purchase that ours.

Starting from it one can affirm that the wearing shoes sector of our city, has undeniable opportunities to obtain benefits by virtue of the treaty, not only because the behavior of its exports toward the United States went superior to that of the imports during the last years, but because in the mark of the negotiations it has been possible to maintain the same access level with which at the moment it is counted by goods of the ATPDEA.

Nevertheless, it is clear that to take advantage of to the maximum those potential benefits, it is necessary that the managers of the sector accompany this process with investment in key variables as education, to obtain highly qualified manpower; appropriate technological infrastructure that allows to be at the level of the highest international demands; and finally working associative outlines are adopted that allow to increase so much volumes of production like of sales, and at the same time, to consolidate a strategic position.

* Degree Work.

** Humans Knowledge Faculty. Economic and Administration School. Director: Isaac Guerrero R.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág
INTRODUCCION	5
1. MARCO TEORICO	8
1.1 TEORIA CLÁSICA	8
1.2 TEORIA MODERNA	12
2. ASPECTOS GENERALES SOBRE EL ACUERDO BILATERAL DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS	30
2.1 QUÉ ES UN TLC?	30
2.2 LOS TEMAS DE NEGOCIACIÓN	34
2.2.1 Objetivos de Colombia en el TLC	41
2.3 PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL TLC	43
3. DESCRIPCION GENERAL DEL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR CALZADO A NIVEL NACIONAL	57
3.1 PROCESO DE OBTENCIÓN DEL CUERO	58
3.2 PANORAMA GENERAL DEL CALZADO EN EL MUNDO	60
3.3 CARACTERIZACIÓN GENERAL DEL SECTOR CALZADO EN COLOMBIA	62
3.3.1. Descripción General de la Industria del Calzado en Colombia	70
4. APROXIMACION AL EFECTO POTENCIAL DEL ACUERDO BILATERAL DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS SOBRE EL SECTOR CALZADO EN BUCARAMANGA.	72
4.1 CARACTERIZACIÓN GENERAL DEL SECTOR CALZADO EN BUCARAMANGA.	75
4.2 APROXIMACIÓN A LOS EFECTOS SOBRE EL SECTOR CALZADODE LA CIUDAD DE BUCARAMANGA.	90
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	94
5.1 RECOMENDACIONES.	99
ANEXOS	101
BIBLIOGRAFIA	102

LISTA DE CUADROS

	Pág
Cuadro 1: Comparativo entre la economía colombiana y la de Estados Unidos	32
Cuadro 2: Participación de las áreas metropolitanas del país en la industria del calzado. 1998 – 2002.	64
Cuadro 3: Número de establecimientos, personal ocupado y salarios del sector calzado en Colombia. 1998 – 2002.	65
Cuadro 4: Producción Bruta para el renglón calzado según la escala de personal ocupado. Total Nacional (miles de pesos)	66
Cuadro 5: Exportaciones a Estados Unidos por partida arancelaria	87

LISTA DE FIGURAS

	Pág
Figura 1: Comparación del equilibrio a largo plazo de una industria perfectamente competitiva con el de una monopolísticamente competitiva.	28
Figura 2: Proceso de negociación	43
Figura 3: Principales cinco exportadores de calzado, 1996 – 2003.	60
Figura 4: Principales importadores de calzado, promedio 1998 – 02.	62
Figura 5: Evolución del Empleo Industrial del Calzado en Colombia. 1998-2003	67
Figura 6: Evolución de las exportaciones colombianas de calzado. Variación Anual. 1999 – 2003.	67
Figura 7: Colombia: Exportaciones de Calzado y principales destinos. (Promedio Anual 2001 - 2003).	69
Figura 8: Indicadores de Flujo de Comercio para el Sector Calzado en Colombia. 1993-2003	70
Figura 9: Santander, Participación del empleo en la industria del Calzado.	76
Figura 10: Productividad por persona ocupada, 2001.	78
Figura 11a: Personal Permanente Remunerado por la industria del calzado por categoría ocupacional.	80
Figura 11b: Personal Temporal contratado por el establecimiento.	80
Figura 12: Santander Exportaciones de Calzado por País de Destino (FOB US\$)	86
Figura 13: Santander: Evolución de las Exportaciones de Calzado a Estados Unidos (FOB US\$)	86
Figura 14: Santander: Importaciones de Calzado por País de Origen (CIF US\$)	88
Figura 15: Santander Evolución de las Importaciones de Calzado de Estados Unidos (CIF US\$)	89

Dedicado

A mi Buen JESUS por permitirme soñar una vez más,
por acompañarme en los momentos
más difíciles a lo largo de esta investigación,
y por devolverme la fuerza cuando la creí perdida;
a mis Padres por su inmenso amor y sacrificio,
apoyo, dedicación y entrega;
a mis hermanitas por su amistad,
compañía y comprensión;
a mi novio por su paciencia, cariño y
apoyo absoluto.

AGRADECIMIENTOS

La autora expresa sus agradecimientos a:

Al director del proyecto economista Isaac Guerrero Rincón, profesor de la Escuela de Economía, por su incondicionalidad, por su valiosa asesoría y por la paciencia a lo largo de la investigación.

A Rosibell Mindiola Coronel, economista directora del Banco de Datos del DANE, por su invaluable y oportuna colaboración en el suministro de la información.

A todos nuestros compañeros de clase y de trabajo por su confianza, respeto y valiosos conocimientos sobre el tema y que en algunos momentos fueron determinantes.

INTRODUCCION

El fenómeno de la globalización, entendido como la tendencia a la conformación de un mercado mundial único, cambió el modelo proteccionista imperante en nuestro país hasta comienzos de los 80's, por un modelo de liberalización de los mercados como una nueva alternativa generadora de crecimiento y desarrollo.

A partir de los años 90, con el proceso de apertura económica, el sector externo colombiano se dinamizó, en especial el de las exportaciones no tradicionales, que gracias a las mayores ganancias en productividad y a las externalidades que transmite a los demás sectores, contribuyeron al crecimiento del país.

Sin embargo en el 97 el país enfrentó una coyuntura difícil debido a la situación de incertidumbre política, económica y social, que se tradujo en una alta inestabilidad del mercado cambiario y en un significativo aumento de las tasas de interés. En consecuencia, la actividad económica se resintió lo que se sumó a la difícil situación que atravesaron los sectores agropecuario e industrial, los cuales crecieron por debajo del PIB total, poniendo en evidencia un preocupante proceso de desindustrialización. La desaceleración en estos sectores se debió principalmente, a los ajustes que generalmente se presentan al exponer a la producción nacional a una mayor competencia externa sin un adecuado proceso de transición, y a la ausencia de las herramientas apropiadas para competir no sólo en el mercado externo sino también en el interno en condiciones más equitativas.

En consecuencia, se puede afirmar que el modelo neoliberal se ha preocupado en mayor medida por beneficiar a las empresas capaces de incursionar en el mercado externo, y no tanto por facilitar políticas que permitan la supervivencia de las empresas locales en el mercado doméstico; pues de hecho, la posibilidad de salir del país les asegura una mejor posición de mercado con respecto a los productores locales dedicados exclusivamente al mercado interno y que no tienen posibilidades de competir con los productos foráneos.

Es así que a lo largo del decenio y aún en este momento se perciben las nefastas consecuencias dejadas por dicha apertura. Basta con mirar hacia atrás para darse cuenta de su efecto devastador sobre el sector empresarial del país y por su puesto de la región. El resultado, un sinfín de empresas de todos los sectores económicos disminuidas, absorbidas por otras más grandes y otras tantas desaparecidas.

Este panorama poco alentador a puertas de firmar uno de los tratados internacionales más trascendentales para la historia económica del país, nos debe conducir a replantear las reglas de juego impertantes, la institucionalidad del país, la política pública y las condiciones reales en que se encuentra nuestro sector productivo; con el objeto de formular alternativas viables que permitan una inserción eficiente en los mercados internacionales, más aún si se tiene en cuenta que se está negociando el futuro de más de 40 millones de personas frente al mercado más grande del mundo.

Los procesos de evolución económica a lo largo del tiempo han conducido a que se faciliten transformaciones en todas las esferas del orden mundial, y le han abierto paso a escalones superiores en lo que a intercambios comerciales se refiere. En este sentido, Colombia hace parte de estas transformaciones y el país ha adelantado un proceso de negociación con los Estados Unidos desde el 18 de Mayo de 2004 y que a la fecha ha celebrado 12 reuniones en las cuales se han tratado y pactado casi todos los temas de negociación.

En las últimas décadas las relaciones entre ambos países han estado centradas en el combate del narcotráfico y más recientemente del terrorismo y de ese manejo se han dado planas con impacto económico, como es el caso del Atpa que ofrece preferencias a más de 5.000 productos para entrar al mercado norteamericano, pero cuya vigencia es limitada y el criterio unilateral.

La creación de un acuerdo de esta magnitud tiene como principal reto, aumentar los niveles de competitividad al interior de todos los países tratantes. Es así, que para enfrentarse adecuadamente a un convenio de tal proporción es necesario que todos adquieran un compromiso serio, pausado y sobre todo, con plena conciencia de lo

que está en juego; ya que de no darse estas condiciones, lejos de traer beneficios para economías como la nuestra, lo que traerá dicho acuerdo es una profundización de las asimetrías existentes entre los países del centro y la periferia.

De igual manera no hay que desconocer el hecho de que con la puesta en marcha del TLC, ciertas actividades decaerán en algunos países para dar paso a aquellas que sean las más competitivas. Es aquí donde radica, precisamente, la importancia de involucrarse activamente en el proceso de integración y no dejar a la deriva decisiones importantes como las que se abordan en acuerdos que involucran un universo de alternativas tan grande, como el planteado por un convenio de esta naturaleza; no se debe aceptar entonces, sumisa y entusiastamente, un proceso de integración donde el más poderoso cierre su mercado, obtenga los mayores beneficios y presione a los más débiles para que abran los suyos.

La estructura general de la investigación se inicia con la descripción del marco teórico en el cual se encontraran los diferentes autores que han tratado el comercio internacional. En el siguiente capítulo se establecen las generalidades del acuerdo así como las diferentes áreas a debatir por el equipo negociador del país. En el tercer capítulo se presentará una descripción general del comportamiento del sector cuero a nivel nacional y mundial durante el periodo comprendido entre 1999 y 2003 haciendo énfasis en el subsector calzado nacional.

En el cuarto capítulo se intentará realizar una evaluación aproximada a los efectos potenciales del TLC en renglón calzado de Bucaramanga, analizando cómo ha sido su comportamiento durante los últimos años. En el quinto y último capítulo se presentaran los principales resultados obtenidos luego de realizar la investigación, mostrando algunas conclusiones y recomendaciones.

1. MARCO TEORICO

1.1 TEORIA CLASICA

Desde el siglo XVI hasta mediados del siglo XVIII, fundamentados en la visión mercantilista del comercio, países como Inglaterra, España, Francia y Holanda, hacían grandes esfuerzos por vender más de sus bienes que los que le compraban al resto de los países bajo la creencia de que ello les garantizaba mayor riqueza, la cual se representaba en los pagos a sus mercancías en metales preciosos.

En 1776 Adam Smith en su libro *De la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, postulaba el principio de la ventaja absoluta. Su planteamiento estaba elaborado en términos de las diferencias absolutas de costos entre países y asumía que cada país fabrica determinados artículos con costo real menor que sus socios comerciales, con lo cual cada país se beneficia al especializarse en la fabricación de los artículos en los que posee una ventaja absoluta, es decir, aquellos artículos que puede fabricar con un costo real menor que otro país.

El costo real significaba la cantidad de tiempo de mano de obra insumida en la fabricación de un artículo. Su análisis se basaba en la teoría del valor-trabajo, bajo la cual los artículos se intercambiaban entre sí en proporción a las horas de mano de obra empleadas en ellos para su fabricación.

Este modelo suponía que dicho factor productivo era perfectamente móvil. Sin embargo, debido a restricciones legales y culturales, la mano de obra no puede moverse libremente entre países. Esta inmovilidad plantea un problema para la teoría del valor-trabajo cuando los requerimientos de mano de obra varían de un país a otro.

El tipo de cambio real de artículos que se mueven en el comercio internacional, no necesariamente es igual a la razón del tiempo de mano de obra que se ocupa en su fabricación. Por tanto se requiere de una teoría diferente para explicar los tipos de cambio internacionales, la cual fue desarrollada por John Stuart Mill, por medio de su análisis de la demanda recíproca.

Smith planteó que las naciones que practican el comercio exterior, independientemente de su condición económica, reciben amplios beneficios derivados del intercambio comercial con otros países, como es el dar valor a los excedentes de producción nacional al cambiarlos por otros productos que satisfacen parte de sus necesidades y que no se producen en el país.

De este modo, al abrir un medio más amplio para enviar el excedente producido, lo estimula a perfeccionar y fomentar las fuerzas productivas, alcanzando un elevado nivel de desarrollo que permita obtener riqueza y bienestar a toda la sociedad.

Posteriormente a principios del siglo XIX, David Ricardo explicó la ley de la ventaja comparativa, que consiste en que si un país no tiene una ventaja absoluta puede producir bienes ó servicios en los cuales tenga una menor desventaja absoluta. Esto significa que un país obtiene beneficios del comercio internacional así no sea el más eficiente en producirlo, y debe importar aquellos bienes en los cuales la desventaja absoluta sea mayor.

Mediante este tipo de política el país optimizaría los beneficios del comercio internacional, dado que se puede aumentar el ingreso real y la interdependencia económica. Esta ventaja comparativa se obtiene gracias a los menores costos de oportunidad en los que incurre el país.

Más tarde, Jhon Stuart Mill observó que la disposición de cada país para ofrecer sus bienes de exportación dependía de la cantidad de mano de obra que pudiera obtener con ello; sus exportaciones variarían con los términos de comercio.

Con la razón final de los términos de comercio, este debía estar en equilibrio en el sentido de que la cantidad de exportaciones ofrecidas por un país -con esa tasa-, debía ser igual a la cantidad que el otro país estaría dispuesto a comprar. La oferta del bien de exportación del país debe ser igual a la demanda de ese bien en el otro país. Se debe satisfacer esta condición para exista equilibrio en esa tasa de términos de comercio. El equilibrio existirá cuando la demanda recíproca se iguales en los dos países.

Estableció que la relación real de intercambio está determinada por la fuerza y la elasticidad de la demanda de cada país y por los productos del otro. El país que obtiene mayor ventaja en el comercio internacional es el que mayor demanda del extranjero tiene por su producción y si al mismo tiempo el país en cuestión dispone de la elasticidad de oferta para cubrir ese incremento de la demanda, no importa que con su mayor oferta contribuya a que el precio de sus exportaciones no aumente mucho, si a cambio de ellos aprovecha mejor su equilibrio y aumenta el empleo y las actividades de las industrias exportadoras.

Los países con menor potencial económico podían lograr una mejor relación de cambio si en el mercado internacional impera el libre cambio debido a que ellos tendrían la oportunidad de vender y de comprar en mercado ampliamente competido.

Así mismo se destaca la teoría de Heckscher-Ohlin ó la hipótesis de las proporciones de los factores, la cual predice que los países difieren en las cantidades que poseen de los diversos factores de producción y que poseen esos factores productivos en diferentes proporciones. De este modo, las posiciones con respecto a la ventaja comparativa están determinadas por las cantidades relativas de los diversos factores productivos que cada país posee. Cabe anotar que la posición de la ventaja comparativa de un país no está permanentemente fija, dado que depende de una dotación relativa de factores, cambia de acuerdo a como cambian las existencias de los mismos.

Si un país tiene una abundancia relativa de un factor, tendrá una ventaja comparativa y competitiva en aquellos bienes que requieran una mayor cantidad de ese factor, o sea que los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados y tiende a ser bajo el precio de mercado para los servicios de ese factor y los artículos que requieren grandes cantidades del mismo tienden a ser baratos.

El comercio tiende a aumentar el precio del factor abundante en cada país y a disminuir el precio del factor escaso, es decir, a igualar el precio de los factores en los países comerciantes. Esto se explica por el hecho de que la demanda externa, para el artículo de exportación aumenta, lo cual ocasiona que aumente su producción y su demanda. De esta manera el comercio ocasiona que se vuelvan más similares los precios de los factores en los dos países.

Solamente se ajustan completamente los precios de los factores cuando están en posibilidades de desplazarse del sector que se reduce al que se expande, lo cual se hace más evidente si estas industrias se concentran en regiones diferentes de un país, lo que significa que las personas tienen que desplazarse para encontrar nuevos empleos ó que deben esperar a que se instalen en esa área nuevas industrias. No obstante, es evidente que la distribución real de los factores productivos entre las naciones es muy desigual.

El modelo tradicional H-O postula: i) el comercio debe darse entre países complementarios, es decir, con dotaciones de factores relativamente muy diferentes; ii) la composición del comercio debe reflejar las ventajas en las fuentes de ventaja comparativa; iii) dado que el intercambio internacional de bienes es un medio sustitutivo para la movilidad internacional de factores productivos, deben generarse importantes efectos en la distribución del ingreso en y entre países.

Esta teoría tiene éxito para explicar el comercio entre países industrializados y países en desarrollo. Sin embargo, su poder explicativo es muy limitado para el caso de países con similar desarrollo y riqueza de recursos, que comercian entre sí bienes industriales ampliamente competitivos provenientes de los mismos sectores

productivos, siendo ésta la modalidad imperante en la competencia comercial entre los países desarrollados.

1.2 TEORIA MODERNA

Pese a que la teoría clásica del comercio internacional bajo la figura de la ventaja comparativa, tomó gran importancia y aceptación en el siglo XIX, los críticos continuaron atacando su dependencia de la teoría del valor-trabajo; ya que la mano de obra no era el único factor productivo y los bienes requerían de proporciones diferentes de capital, tierra y trabajo, entre otros, para su fabricación.

Por tanto fue necesario separar la teoría de la ventaja comparativa de la limitada suposición de que en cada país en aislamiento, se intercambiaban los artículos entre sí en proporción directa al tiempo de mano de obra utilizada para producirlos.

La literatura sobre comercio internacional se ha enriquecido profundamente en los últimos años. Los viejos modelos basados en los supuestos de una competencia perfecta y rendimientos constantes a escala, han dado paso al desarrollo de las nuevas teorías del comercio internacional.

En el siglo XX se incorpora el concepto de la ventaja competitiva, gracias al desarrollo y a la alta competencia dentro del comercio internacional. Este tipo de ventaja consiste en el conjunto de características que deben destacarse para un bien o servicio, tales como: el precio, el diseño, la localización, el sistema de entrega, el empaque y el embalaje, la marca, la calidad, el uso de tecnología de punta, tecnología más limpia; entre otros conceptos que son claves cuando el consumidor toma la decisión de comprar uno u otro bien.

Desde mediados de la década del sesenta empezó a reconocerse que una gran cantidad del intercambio comercial se daba entre países desarrollados y que se debía en mayor medida al aprovechamiento de economías de escala y de la innovación técnica, que a las ventajas comparativas en recursos primarios. La presencia de economías de escala y de competencia oligopolística abre la

posibilidad de una especialización entre países similares, en el sentido de que al poder producirse muchos bienes relativamente competitivos con la misma intensidad factorial, su intercambio comercial tiende a reproducirse a nivel intraindustrial¹.

El trabajo teórico reciente se ha centrado en la búsqueda por incorporar en el análisis la presencia de diversas formas de competencia imperfecta, la existencia de corporaciones multinacionales y la profundización de brechas tecnológicas en el mercado internacional.

A partir de 1960 se comienza a desarrollar una nueva explicación de los flujos de comercio internacional que representa e indica por qué ocurre el comercio. Raymond Vernon fue el creador de esa nueva interpretación del comercio internacional, conocida como la teoría del ciclo del producto.

Este modelo explica los continuos flujos de sectores entre países a escala internacional y permite entender las características de los patrones comerciales de los países y revela cómo la tecnología, el capital humano y el marketing internacional resultan ser factores clave para la competitividad internacional.

Los productos nuevos pasan a través de una serie de etapas en el curso de su desarrollo y su posición en términos de ventaja comparativa, cambia conforme pasan a través del ciclo del producto. Así, muchos productos son desarrollados inicialmente en los países más avanzados, mercados en los cuales ocurre su producción y venta.

En la primera fase el producto se descubre, se introduce en el mercado en pequeñas producciones, en régimen casi de monopolio/oligopolio (dado que, o no hay, o son pocos los competidores), y la demanda es muy poco elástica respecto al precio. Después de que un producto nuevo se inicia en el interior de dicho país,

¹ Luis Jorge Garay, "Política Comercial Estratégica y Cooperación Internacional: Un viejo debate bajo una nueva visión analítica". En "Estrategia Industrial e Inserción Internacional" p.16

capta la atención de otros mercados y los comerciantes foráneos comienzan a hacer pedidos para venderlos en otros países. De esta manera, generalmente son los países del norte los que se inician como exportadores del nuevo producto, debido a que poseen características o distintivos que les permiten asumir el liderazgo en el desarrollo y la fabricación de productos nuevos.

Sin embargo, este liderazgo es temporal dado que depende de la tasa de crecimiento de la demanda externa, la naturaleza de los productos que se desarrollan, la velocidad a la cual los extranjeros adquieren la nueva tecnología, la efectividad de los derechos de propiedad (patentes), la magnitud de las economías de escala y la ubicación y organización de la industria.

Además la creciente movilidad de los factores, hace que resulte difícil el establecimiento de una ventaja comparativa duradera en productos nuevos, por parte de los países. En este caso, el mantenimiento de un esfuerzo sostenido en I&D, cobra cada vez mayor importancia debido a que resulta ser la manera más eficaz de prolongar o acceder a tales ventajas.

En la segunda etapa aparecen ya muchos más productores, las técnicas para fabricar el producto se han simplificado y la elasticidad del precio frente a la demanda se ha visto incrementada. De acuerdo a como crece la demanda extranjera, en determinado momento las ventas en algunos de estos países pueden llegar a un nivel lo suficientemente grande para provocar que las empresas extranjeras también emprendan la producción. Si estas empresas están en posibilidades de obtener la tecnología necesaria para fabricar el producto, comienza la producción en esos países y se reduce la exportación del país inicial.

Estas últimas empresas también comienzan a exportar a mercados de terceros países con lo cual se reducen aún más las exportaciones iniciales. Es decir, a medida que crece la demanda de un producto, conforme se aprende y se asimila la nueva tecnología en otros países y se estandariza el proceso productivo, los determinantes básicos de la ventaja competitiva comienzan a dominar por sus propios medios la ubicación de la producción.

Finalmente, en la etapa madura del producto, el proceso de fabricación es muy simple, se ha estandarizado y se utiliza intensivamente mano de obra. A medida que las empresas extranjeras dominan el proceso productivo, al reducirse sus costos con la mayor escala de producción, comienzan a exportar el producto a los mismos países productores iniciales; esta es la fase final del ciclo del producto.

Esto último se traduce en que es posible que el aumento de las corporaciones multinacionales reduzca o elimine el ciclo del producto. Es decir, a pesar de que ocurre una innovación en determinado país, una empresa multinacional podría ubicar las instalaciones de producción iniciales, en una subsidiaria extranjera, de manera que la empresa conserva el monopolio, pero el país inventor no.

Cabe anotar que la teoría del ciclo del producto no está en conflicto con la ventaja comparativa y con la teoría H-O. El país en mención tiene abundancia relativa de personal científico y técnico, lo cual le da una ventaja comparativa en innovación. Sin embargo, una vez que se logra un avance hacia los países que tienen una abundancia relativa de los factores que se requieren para la producción del producto nuevo, esas ventajas van desapareciendo.

En este orden de ideas, de acuerdo con José Duran y Vivianne Ventura², la literatura económica ha destacado el papel de la inversión extranjera directa y de las empresas transnacionales, su principal conducto, como el motor de movimiento hacia la integración de los mercados. Ha intentado describir y analizar el comercio que se realiza entre las empresas subsidiarias de una misma ETN. Por lo general, las relaciones entre la IED, las actividades de las ETN's y el comercio internacional tienden a ser más complementarias que sustitutivas.

La empresa localiza sus actividades en una determinada región con vistas a exportar su producción, mientras que las exportaciones de B y S requieren una presencia comercial en el país comprador para los servicios de pos-venta y/o de un mejor conocimiento de las necesidades de los consumidores locales.

² DURAN, José y VENTURA, Vivianne. "Comercio Intrafirma: Concepto, Alcance, Magnitud". Revista de la CEPAL N° 44.

Sin embargo, las teorías del comercio internacional, de las ETN y de la IED han evolucionado en forma aislada. Los supuestos básicos de mercados competitivos y de inmovilidad internacional de los factores productivos de la teoría tradicional del comercio internacional no eran adecuados para el análisis de la producción internacional.

La teoría de la producción internacional se desarrolló a partir de la moderna teoría de la firma, lo que permitió la creación de un marco conceptual para interpretar un fenómeno empírico: el crecimiento de la producción distribuida entre varios países generando a su vez, flujos transfronterizos de bienes, servicios y tecnología entre empresas que pertenecen a la misma estructura corporativa.

Es así como nace el comercio intrafirma, el cual es la expresión de la integración internacional de la producción, como resultado de las decisiones de las ETN's acerca de la ubicación de sus actividades productivas en diferentes regiones del planeta. Este, es el comercio que se realiza al interior de empresas que están bajo la misma estructura organizacional y de propiedad del capital, es decir, entre matrices y filiales o subsidiarias, o entre las filiales/subsidiarias y se basa en los siguientes supuestos: i) economías de escala; ii) diferenciación de productos; iii) competencia imperfecta; iv) la fragmentación de la producción entre países.

El comercio intrafirma puede estar estructurado en forma vertical u horizontal. Los modelos de integración vertical abarcan el comercio de partes y componentes a lo largo de la cadena de producción y comercialización de un B ó S. En ellos, la producción que da origen al comercio se encuentra separada en diversos países debido a la existencia de diferentes dotaciones de factores en las diversas localizaciones de la cadena productiva.

La decisión de exportar e invertir en el exterior es explicada por la decisión de la empresa de acceder a factores de bajo costo en uno de los países, como consecuencia, las ETN's separarán su producción en diferentes etapas a fin de aprovecharse de la ventaja que dan las diferencias de precios en los factores productivos.

Este tipo de modelos explica en gran medida el origen de los flujos intraindustriales y del comercio intrafirma, al producirse importaciones de partes y piezas o insumos intermedios de las filiales desde sus casas matrices. Posteriormente los bienes finales son a su vez importados por la casa matriz desde sus filiales. Los únicos casos en que esto no se produce es cuando el costo de transporte es tan elevado como para restar estímulo a la integración vertical.

Los modelos de integración horizontal explican la presencia de comercio a partir de la presencia de ETN que poseen varias plantas de producción en diferentes países, produciendo en cada uno de ellos productos diferentes. El comercio horizontal se refiere al comercio entre empresas que desarrollan sus actividades en distintas ramas industriales con productos similares. En este sentido algunas empresas valoran la proximidad a los consumidores demandantes al momento de decidir si producen en el extranjero o exportan desde la casa matriz u otra localización diferente.

A continuación se mencionan tres estrategias organizacionales de las empresas transnacionales, las cuales pueden dar origen al comercio intrafirma; aunque hay grandes diferencias entre una y otra.

- ✓ **Estrategia de Autonomía de las partes:** Las empresas filiales tenían independencia de gestión con relación a la empresa matriz, los únicos nexos entre la matriz y la filial ocurrían por medio de: a) el control accionario por parte de la matriz; y b) de la transferencia de tecnología. La filial constituía una replica en miniatura de la matriz de la ETN en su nueva localización, en donde producía utilizando insumos locales o importados, o subcontratando a empresas locales. Esta estructura organizativa simple era adecuada a una época en que los costos de transporte, comunicaciones y coordinación eran elevados.

- ✓ **Estrategia de Subcontratación (Outsourcing):** Permite a una ETN desarrollar actividades productivas en el exterior, encadenándolas con la producción local de la matriz. Mediante este tipo de estrategia las ETN's aprovechan las ventajas comparativas de los países receptores, ya que normalmente las operaciones de

subcontratación, son controladas por la empresa matriz. Así mismo las filiales subcontratistas a su vez pueden estar relacionadas con otras filiales. Esta estrategia es utilizada por una ETN cuando, dado el costo de transporte, resulta conveniente subcontratar en comparación con emprender la producción en forma directa. La aplicación de esta estrategia es consecuente con una mayor apertura comercial en el país huésped.

- ✓ **Integración Compleja (Sistemas Integrados de Producción Internacional - SIPI):** Requiere que los grupos de empresas relacionadas tengan la intención de localizar varias actividades funcionales no solamente en la matriz, sino en todas sus filiales. Entre estas actividades pueden señalarse: la producción, la I&D, la gestión de las finanzas, la política de publicidad y comercialización, e incluso todo lo relativo al área de recursos humanos.

Las nuevas realidades del negocio global, en el que el origen de las mercaderías y la nacionalidad de las empresas es más difícil de determinar, estarían facilitando el aumento del comercio intrafirma, ya que las redes internacionales de las ETN's mueven una cantidad importante de insumos y productos finales y brindan servicios de diverso tipo –consultorías, finanzas, seguros, entre otros- a través de sus filiales en todos los continentes y regiones del mundo.

En esta corriente de las nuevas teorías del comercio, se abre paso a un nuevo contexto en el cual las empresas buscan cada vez más mantener su posición en el mercado al que atienden por medio de diferentes estrategias que les permitan hacer frente a un panorama cada vez más exigente en términos de competitividad, productividad y eficiencia. Es así como se comienzan a dar diferentes matices en lo que al término se refiere³.

En este sentido, se entiende por competitividad la capacidad de una organización para mantener ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

³ JAUREGUI, Alejandro "Productividad y Competitividad".

Para autores como Garay, la competitividad es el grado al cual se puede producir bajo condiciones de libre comercio bienes y servicios que satisfacen estándares internacionales y al mismo tiempo incrementar los ingresos reales de sus ciudadanos. La competitividad a nivel nacional está basada en un comportamiento superior al de la productividad⁴.

A su vez, la productividad es el mejoramiento de la capacidad productiva y del entorno general, mejorando el producto, la eficacia, los salarios, entre otras variables, sin desmejorar algún otro indicador.

Los incrementos de productividad están ligados a la innovación, al fomento tecnológico y a la mejora de la calidad. El principal obstáculo a la innovación es la existencia de relaciones no cooperativas dentro de la empresa, por lo cual es necesario contar con una fuerza laboral calificada, flexible y motivada, como insumo esencial de la innovación tecnológica.

En la actualidad la innovación tecnológica se concibe como un proceso sistémico de descubrimiento, desarrollo, mejoramiento, adopción y comercialización de nuevos productos, procesos, procedimientos y estructuras organizacionales, fortaleciendo los vínculos y mecanismos de retroalimentación dentro de la empresa, entre empresas y entre centros tecnológicos y universidades.

El nuevo funcionamiento de las empresas en un contexto global obliga a privilegiar el vínculo con los consumidores y por lo tanto, a innovar a partir de los servicios pos-venta.

Por otra parte, las crecientes exigencias de calidad en los mercados internacionales están haciendo se conceda creciente importancia al tema. En este sentido, la instauración de sistemas de calidad en las empresas, permite modernizar las técnicas de gestión, racionalizar costos y aprovechar mejor los incentivos

⁴ GARAY, Luis Jorge. "La Industria de América Latina ante la globalización económica".

disponibles, en ocasiones inutilizados por desconocimiento o por insuficiencias en la gestión empresarial.

De ahí que crear consumidores internos exigentes, forma parte de las políticas de promoción de calidad, las que debieran apuntar a superar las diferencias entre la calidad para exportar y la calidad para el mercado interno.

Para mejorar la productividad y la competitividad de un país, es necesario pensar en ciencia y tecnología, en donde el conocimiento y su aplicación es un elemento central para el desarrollo económico y social de las sociedades contemporáneas. De este modo, el potencial humano de un país es fundamental en la implementación de esas nuevas afluencias de tecnología así como el grado de capital extranjero es importante como propagador tecnológico.

De acuerdo con Jáuregui, existen 4 tipos de innovación:

- 1. Aprender haciendo:** Por medio de mayor incorporación de capital humano en la función de producción, se generan externalidades que determinan mayores niveles de crecimiento.
- 2. Capital Humano:** La mayor inversión en educación se fundamenta en que hace parte del desarrollo tecnológico y es esencial en las decisiones empresariales para alcanzar incrementos de productividad.
- 3. Proyectos de investigación y desarrollo.**
- 4. La existencia de una infraestructura pública adecuada** que posibilite la generación de mayores niveles de eficiencia.

En el mundo actual no compiten empresas sino sistemas. La empresa es el nudo crucial de la competitividad y la innovación, pero ella está integrada a una red de vinculaciones tanto internas como externas. Construir sistemas de competitividad exige avances simultáneos en la red de contactos que define a la empresa, lo cual puede ser estimulado favoreciendo la capacidad de establecer alianzas estratégicas de largo plazo, por medio de las cuales se fomente las exportaciones, la tecnología, la educación y la capacitación.

La ventaja competitiva se genera a nivel de la empresa y de industrias específicas. En los nuevos sistemas de producción, las fuentes de conocimiento e información clave para una firma rebasan su ámbito interno y se ubican más intensamente en el exterior de la empresa. Por ello, las relaciones entre las empresas se han vuelto más importantes para la competitividad que sus propias relaciones internas.

Dentro de las primeras se incluyen el entorno macroeconómico; las relaciones con los proveedores; la infraestructura a tres niveles, física, especialmente en transporte y comunicaciones; humana, expresada en la calidad y cantidad de los recursos humanos; y la infraestructura institucional para la provisión de servicios financieros, un marco legal apropiado, apoyo a las exportaciones y asistencia tecnológica.

Dentro de los elementos internos bajo control de la empresa, se encuentran el financiamiento y administración de los costos que incluye la selección del portafolio de productos, de tecnología y de equipos; los proyectos de I&D; la adopción de sistemas de control de calidad; la contratación, capacitación y gestión de los recursos humanos; la política de compras, entre otras.

En este orden de ideas, de acuerdo con Michael Porter, cuatro factores pueden ser determinantes para alcanzar elevados niveles de competitividad:

- La dotación del país en términos de la calidad y cantidad de los factores productivos básicos, de las habilidades, conocimientos y tecnologías especializadas que determinan su capacidad para generar y asimilar innovaciones.
- La naturaleza de la demanda interna respecto a la oferta del aparato productivo nacional, es decir, se necesita que los compradores presionen a los oferentes por artículos innovadores y que se anticipen a sus necesidades.
- La existencia de una estructura productiva conformada por empresas de distintos tamaños, eficientes en los mercados internacionales, relacionadas horizontal y

verticalmente, que estimule la competitividad mediante una oferta interna especializada de insumos, tecnologías y habilidades, para apoyar un proceso de innovación generalizable a lo largo de cadenas productivas.

- Condiciones hacia las empresas, en materia de creación, organización y manejo de las mismas, así como de competencia, innovación, ganancia y riesgo.

En este sentido, la estrategia competitiva son las acciones ofensivas o defensivas de una empresa para crear una posición defendible dentro de una industria; acciones que son la respuesta a las fuerzas anteriores que el autor indicó como determinantes de la competencia que rodea a una empresa y que como resultado, busca obtener un importante rendimiento sobre la inversión.

Así mismo identificó 3 condiciones que pueden usarse individualmente o en conjunto, para crear en el largo plazo esa posición defendible que sobrepase el desempeño de los competidores en una industria, las cuales se orientan hacia:

- *Liderazgo de Costos:* La empresa se propone ser el productor de menor costo en su sector industrial, tiene un amplio panorama y sirve a muchos segmentos del mercado y aún puede operar en sectores industriales relacionados. Las fuentes de ventaja en el costo son variadas, dependen de la estructura del sector industrial y pueden incluir la búsqueda de economías de escala de tecnología propia, y acceso preferencial a materias primas, entre otras.
- *Diferenciación:* La empresa busca ser única en su sector industrial junto con algunas dimensiones que son ampliamente valoradas por los compradores. Selecciona a uno o más atributos que muchos compradores en un sector industrial perciben como importantes, y se pone en exclusiva a satisfacer esas necesidades. La diferenciación puede basarse en el producto mismo, el sistema de entrega por el medio del cual se vende, el enfoque de mercadotecnia y un amplio rango de muchos otros factores.
- *Enfoque:* Esta estrategia es muy diferente de las otras porque descansa en la elección de un panorama de competencia estrecho dentro de un sector industrial.

El enfocador selecciona un grupo o segmento del sector industrial y ajusta su estrategia a servirlos con la exclusión de otros. Al optimizar su estrategia para los segmentos blanco, el enfocador busca lograr una ventaja competitiva general. La estrategia de enfoque tiene dos variantes. En el enfoque de costo una empresa busca una ventaja de costo en su segmento blanco, mientras que en el enfoque de diferenciación una empresa busca la diferenciación en su segmento blanco. Ambas variantes de la estrategia de enfoque descansan en la diferencia entre los segmentos blanco del enfocador y otros segmentos en el sector industrial. Los segmentos deben tener compradores con necesidades inusitadas o también el sistema de producción y entrega que sirva mejor al segmento blanco debe diferir de los otros segmentos del sector industrial. El enfoque de costo explota las diferencias en el comportamiento de costos en algunos segmentos, mientras que el enfoque de diferenciación explota las necesidades especiales de los compradores en ciertos segmentos.

De este modo, según cual fuera su situación, podría establecer la vía de competitividad internacional más adecuada (vía reducción de costos-precios relativos y/o vía diferenciación del producto). Dependiendo de la estrategia escogida se realizará una u otra política industrial y empresarial⁵:

- Si la vía escogida para un sector fuese la reducción de costos y precios, se implantarían políticas de innovación tecnológica, economías de escala, de mejora de la gestión empresarial y funcionamiento más eficaz de los mercados de capital y mano de obra. Así como políticas de fomento de la competencia que permitieran que las reducciones de costos se convirtieran en disminuciones de precios.
- Si la vía considerada fuese la diferenciación de productos y la calidad; la innovación tecnológica, la formación de empresarios y trabajadores, las redes comerciales y el marketing internacional aparecerían como variables decisivas.

A los países de mayor grado de desarrollo les corresponderá una mayor utilización de las políticas de diferenciación del producto.

⁵ NOVELLA, Joaquín. "Mundialización, Competitividad, Comercio Internacional, Política Industrial Y Empleo". Catedrático de Política Económica de la Universidad de Barcelona.

En este orden de ideas, Wilson Peres en su documento “Políticas de Competitividad”⁶, plantea algunas medidas para la formulación de políticas de competitividad en América Latina y las líneas de acción en lo referente a innovación y difusión tecnológica.

Políticas

a) Prevenir una debilitación de la base tecnológica derivada de las políticas de ajuste: Para ello sería necesario reasignar muchos de los recursos disponibles al refuerzo de la competitividad de las empresas, así como de las instituciones que proveen los factores generales que la determinan.

b) Implantar políticas de competencia que vayan más allá de la apertura comercial: En este contexto, las políticas de competencia en la región deberán orientarse a impedir prácticas anticompetitivas y no a combatir ciertas estructuras de mercado. Es necesario impedir que prácticas basadas en el poder que da el tamaño puedan ser usadas para impedir la entrada de nuevos oferentes o de oferentes de productos sustitutivos.

c) Prestar atención a la oferta, la demanda y los agentes de enlace, para desarrollar la infraestructura tecnológica y de recursos humanos: Esto ayudaría a resolver la contradicción entre enfoques de política que se concentra en los factores determinantes de la oferta, descuidando los elementos que inciden en la demanda empresarial y otros que consideran exclusivamente la demanda, sin prestar la debida atención al fortalecimiento de la oferta.

d) Mejorar la oferta de los apoyos sistémicos a la competitividad: La oferta de energía eléctrica, telecomunicaciones e infraestructura de transporte, tienen una importancia creciente pues, los productores de insumos que hacen uso intensivo de capital y de economías de escala cada vez tienen más peso en la producción y las exportaciones de los países de la región.

⁶ Revista de la CEPAL N° 53, Agosto de 1994.

e) Apoyar la formación de alianzas estratégicas entre grandes empresas nacionales y líderes tecnológicos internacionales: Las grandes empresas tanto nacionales como extranjeras desempeñan un papel de liderazgo en la industria de la región. Por tanto es de extrema importancia tales alianzas para conformar el patrón industrial que prevalecerá en el futuro.

f) Apoyar los esfuerzos de los empresarios para modernizar sus asociaciones: A medida que las organizaciones empresariales se modernizan comienzan a tener actividades similares a las que las políticas modernas de competitividad deben impulsar, transformándose en potenciales agentes de implementación de esas políticas. Las asociaciones empresariales más modernas han buscado transformarse en proveedoras de servicios para sus afiliados, en especial en áreas vinculadas al suministro de información, la consolidación de esfuerzos en comercio y transporte y el análisis económico y empresarial.

g) Actuar teniendo en cuenta el impacto de los procesos de integración regional y subregional en curso: En ciertas circunstancias, los esfuerzos de innovación y modernización tecnológica de un país pueden trabarse cuando éste se incorpora a un esquema de integración, en especial si ese país es pequeño y tiene una abundante dotación de mano de obra no calificada. En esos casos, la concentración en un país de los beneficios derivados de la difusión tecnológica, impide el aumento general del conjunto de conocimientos disponibles y puede obstaculizar la innovación en otros países miembros del esquema.

Por ello, la política que se formule deberá considerar el factor integración, así como la coordinación de políticas tecnológicas y de derechos de propiedad intelectual que reducen el alcance de la difusión de esos beneficios, lo que puede tener gran impacto en algunos sectores productivos. En este sentido, es fundamental que en las negociaciones previas a la integración se cautele una distribución equilibrada de esos derechos de propiedad entre los países miembros del esquema.

Líneas de Acción

a) Poner en marcha programas para acelerar y masificar la difusión de las mejores tecnologías en uso: Sería conveniente establecer programas para cofinanciar visitas de mediana duración de empresarios, ingenieros y dirigentes sindicales de los distintos sectores productivos, a plantas en el exterior que utilicen las mejores tecnologías disponibles y para difundir posteriormente los resultados a las empresas de su país. Por tener bajos costos y favorecer incrementos de la productividad, este tipo de programas tiene un elevado beneficio con relación a su costo.

b) Continuar mejorando los sistemas de redes de información tecnológica y la gestión tecnológica: Exponer sostenidamente a los productores de la región a la información disponible a nivel internacional ayuda a conectarlos con la experiencia de empresas que utilizan la mejor tecnología disponible y complementa su difusión.

c) Mejorar las condiciones de financiamiento del desarrollo tecnológico de las empresas: Se debería tender a reducir el margen de intermediación para la banca comercial en las operaciones de crédito tecnológico, pues su alto nivel disminuye la demanda de crédito del sector empresarial.

d) Dar estímulos fiscales directos a las actividades de I&D de empresas que introduzcan innovaciones: La empresa que primero aplica una tecnología nueva y adecuada en un país, es una innovadora y genera externalidades que las demás empresas pueden aprovechar sin incurrir en costos o riesgos de igual magnitud.

e) Fomentar alianzas de empresas mediante la simplificación de los trámites, el acceso a la información y el estímulo fiscal.

f) Transferir a nivel operativo la experiencia de instituciones de apoyo a la actividad tecnológica de las empresas en la región: El impacto real de centros tecnológicos a nivel de rama industrial, incubadoras tecnológicas, parques tecnológicos, formas de vinculación entre universidades y empresas y mecanismos

alternativos de financiamiento, aún no ha sido debidamente evaluado ni difundido como para que influya en la toma de decisiones.

En este orden de ideas, es claro que la teoría tradicional parte de un modelo de competencia perfecta para explicar las diversas variables económicas. De acuerdo con este modelo, una empresa es competitiva cuando su costo medio no excede al precio de mercado de su producto. Los supuestos básicos en que se fundamenta son: i) la existencia de competidores precio aceptantes; ii) productos homogéneos; iii) existencia de perfecta movilidad de factores productivos; iv) todos los agentes tienen información perfecta –conocimiento de precios y costos actuales y futuros-.

En una industria de productos homogéneos, una empresa deja de ser rentable cuando su costo medio es mayor que el costo promedio de sus competidores, lo cual puede deberse a que su productividad sea menor, a que paga más por sus insumos, o ambas razones. Las causas de su baja productividad pueden ser la falta de eficiencia gerencial, la operación a una escala ineficiente o una combinación de ambas causas.

Para el caso de una industria de productos diferenciados, además de las razones de la falta de rentabilidad planteadas para la empresa de una industria de productos homogéneos, se agrega el que su oferta de productos sea menos atractiva que la de sus competidores. El atractivo de la oferta de productos de una empresa puede ser el reflejo de la eficiencia con la que ha usado recursos como la I&D o la publicidad. Por todo lo anterior al nivel de la empresa, la rentabilidad, los costos, la productividad y la participación en el mercado son indicadores de competitividad.

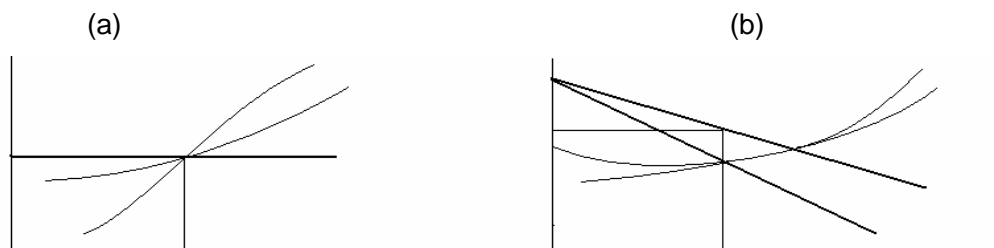


Figura 1: Comparación del equilibrio a largo plazo de una industria perfectamente competitiva (a) con el de una monopolísticamente competitiva (b).

Dado que los supuestos en que se fundamenta la competencia perfecta, no se dan en la realidad, es necesario acudir a modelos más realistas que se ajusten mejor al actual contexto económico, por tanto se toman en cuenta los postulados de la competencia imperfecta.

Esta competencia se refiere a la organización del mercado en la cual hay empresas que venden productos levemente diferenciados y sustitutivos cercanos unos de otros. Debido a esta diferenciación, los vendedores tienen cierto grado de control sobre los precios que cobran, aunque la existencia de sustitutos cercanos, limita en forma importante este poder de monopolio, generando una curva de demanda muy elástica.

A diferencia de lo que ocurre en la competencia perfecta, bajo supuestos de monopolio, el precio de equilibrio es superior al costo marginal; si se elevara la producción hasta el punto en el que la curva de demanda corta a la de costo marginal, sería posible aumentar el excedente del consumidor.

El enfoque tradicional asocia el fomento de la competitividad con la devaluación real y la disminución de los costos laborales unitarios, sea mediante incrementos de la productividad del trabajo o mediante reducciones del salario real. Este enfoque puede poseer alto poder explicativo en presencia de mercados competitivos con alta elasticidad-precio de la demanda mundial de bienes transables, con productos homogéneos y en los cuales los factores cualitativos que influyen en la capacidad comercial del país permanecen constantes.

Se reduce dicho poder si una fracción importante del comercio internacional responde a condiciones de competencia imperfecta y a una especialización intraindustrial, apoyada en la diferenciación de productos. En este caso las políticas de especialización productiva y de desarrollo tecnológico y su impacto sobre la calidad y el diseño de los procesos y productos, empiezan a influir de modo significativo en la captura de mercados, al tiempo que las consideraciones aisladas de precios relativos tienden a perder importancia para explicar la evolución de la competitividad.

En los productos estandarizados, la competencia opera por precios y disponibilidad. En los productos diferenciados lo más relevante es la calidad, el servicio y la entrega; y sólo a igualdad de estos factores entra a dirimir el precio.

La verdadera prueba de la competitividad radica en medir la capacidad de las naciones para hacer frente a los desafíos de los mercados internacionales y al mismo tiempo, aumentar el bienestar de sus habitantes.

La actual competitividad depende menos de ventajas salariales o de recursos naturales que de la calidad de los recursos humanos y de la capacidad de incorporación tecnológica. El fomento de la competitividad apunta a políticas de formación de recursos humanos (educación y capacitación) y de fortalecimiento de la base tecnológica.

2. ASPECTOS GENERALES SOBRE EL ACUERDO BILATERAL DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS

2.1. QUE ES UN TLC?

Es un tratado comercial, por medio del cual los países firmantes se comprometen a anular entre sí, los aranceles a los productos en frontera. Es decir, entre los países signatarios, los precios de todos los productos comerciados serán los mismos para todos sus habitantes, de manera tal que un país no pueda aumentar –por medio de aranceles-, el precio de los bienes producidos en otro país que forme parte de la zona de libre comercio.

Los tratados de libre comercio son importantes dado que constituyen un medio eficaz para garantizar el acceso de productos a los mercados externos más fácilmente y sin barreras. Además permiten que aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros; por lo menos en principio.

Este proceso de liberalización comercial, puede ser benéfico para los países miembros, sin embargo está comprobado que el aumento del intercambio comercial, e inclusive el aumento del PIB, no se traducen necesariamente en mejores condiciones de vida para los sectores más desposeídos de la sociedad; por tanto las zonas de libre comercio no representan como condición básica solución a los problemas internos.

De esta manera se da paso a un Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y los países andinos, entre ellos Colombia, el cual se ha venido negociando desde el

18 de Mayo de 2004 y que a la fecha ha celebrado doce rondas de negociación ente los países tratantes.

Lo de comercio, es en realidad un decir, porque el temario es más amplio y no se refiere exclusivamente al intercambio de productos industriales y agropecuarios, dado que los flujos de capital, las garantías a la inversión extranjera, los mecanismos para la solución de controversias, la propiedad intelectual y las compras estatales, ocupan un papel central y son igual o más importantes que los aspectos comerciales, dado que la desgravación y disminución de aranceles de la década pasada ya avanzó el camino de la liberación comercial y los países latinoamericanos se vieron inundados de mercaderías norteamericanas, tanto productos industriales como agrícolas, que dejaron en la ruina al agro y a la industria en todo el continente.

Se trata de la apertura de mercados con un país que tiene una economía 126 veces más grande que la de Colombia, pero también donde nuestro país tiene innegables oportunidades de negociar, dado que es un mercado de casi 300 millones de habitantes con una capacidad de compra mucho mayor que la de nuestro país (ver cuadro 1) lo cual permitirá que empresarios colombianos puedan vender en EE.UU sus productos sin los obstáculos que existen hoy, y también que los consumidores tengan acceso a productos estadounidenses probablemente más baratos y de mejor calidad.

No obstante tal como se observa en la tabla, es evidente que la economía colombiana es minúscula en comparación con la de su potencial socio comercial y por tanto, parte de las razones que los opositores al TLC emplean para tratar de impedir este proceso, son las grandes diferencias en cuanto al tamaño, la estructura económica, la infraestructura física, y la abismal diferencia en términos del uso y propiedad de los avances tecnológicos. De igual manera una de las principales desventajas es el hecho que Estados Unidos tiene una inmensa experiencia en este tipo de negociaciones y un equipo muy experimentado, y audaz; que llega a cada reunión con un séquito de expertos negociadores, adoptando la posición de “desgaste” en la cual dan poco esperando que la contraparte ceda y ceda.

Pese a ello EE.UU es el mayor comprador de productos colombianos con una participación del 44% del total de nuestras exportaciones, y al mismo tiempo es el mayor proveedor de las importaciones de nuestro país. Esta cifra de exportaciones podría reducirse debido a que competidores como México, Centroamérica y Chile han firmado TLC's con ese país, lo cual los coloca en una posición de ventaja frente a la producción doméstica; situación que puede evadirse con la entrada en vigencia de nuestro tratado. En este sentido, el país debe enfrentar no solamente a los productores norteamericanos, sino que al entrar con bajos aranceles, implica que también tendrá que competir con esos países en el mercado del norte.

CUADRO 1: COMPARATIVO ENTRE LA ECONOMIA COLOMBIANA Y LA DE ESTADOS UNIDOS

INDICADOR	EE.UU	COLOMBIA
PIB total (millones de US\$)	10.965.000	85.000
POBLACION (millones de habitantes)	290	44
PIB agrícola/PIB total ¹	3.02%	15%
INGRESO PER CAPITA (dólares/año)	35.000	1.740
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA-PEA (millones)	137.6	9.5
TASA DE DESEMPLEO	5.7%	17.5%
ESCOLARIDAD	16.0	7.03
ANALFABETISMO	4.5%	8.2%
ESPERANZA DE VIDA AL NACER (años)	74	68
TASA DE INTERES NOMINAL	9.2%	19.5%
TASA DE INFLACION	2.3%	6.8%
EXPORTACIONES/PIB	18%	15.2
RESERVAS INTERNACIONALES(millones de US\$)	175.000	10.800
CARRETERAS (miles de Km.)	6.286	162.5
VIAS FERREAS (miles de Km.)	222	1.9
AEROPUERTOS	834	40
INTERNET (miles de personas)	142.823	3.230
CELULARES (por cada mil personas)	443	43

FUENTE: Banco de la República; Departamento Nacional de Planeación; Ministerio de Transporte; Banco Mundial.

Por tanto el tratado representa para el país retos muy importantes, en términos de ventajas y riesgos que se deben tratar con sumo cuidado, de ahí la importancia que las negociaciones adelantadas sean hechas de manera reflexiva y con conocimiento pleno de la situación real del país.

En este sentido es claro que el TLC por sí solo no generará los beneficios tan esperados ni tampoco acabará con sector alguno, sino que la competitividad será el determinante fundamental del ajuste intersectorial. Si bien es cierto que los acuerdos de libre comercio le pueden representar al país múltiples ventajas a nivel comercial, también es cierto que los TLC's no generan cambios por sí mismos; simplemente abren oportunidades que los países pueden o no aprovechar. Por tanto, es necesario acompañar los acuerdos con políticas internas de desarrollo y adecuación logística y normativa que le permitan aprovechar al máximo los beneficios derivados de ello.

Una forma de aprovechar las oportunidades potenciales que brinda un acuerdo de libre comercio con EE.UU, sería identificar los productos que más promueve ese país para exportación, y cuáles son los que más importa y que Colombia esté en capacidad de producir. Es decir, se trata de redireccionar la producción con base en la demanda y motivarlos a sustituir importaciones desde otros países con los cuales no tienen tratados de este tipo y que serían más costosos importar.

En las últimas décadas las relaciones entre ambos países se han centrado en el combate del narcotráfico, concretamente en la lucha contra el terrorismo; y de ese manejo se han dado planas con impacto económico como es el caso del Atpa, que ofrece preferencias a más de 5000 productos para entrar al mercado norteamericano pero cuya vigencia es limitada y el criterio unilateral.⁷

En la década del 90', EE.UU renovó su ofensiva comercial y económica hacia América Latina y al final de la década controlaba más del 50% del total de sus importaciones y exportaciones, acrecentando su influencia política y militar. Sin

⁷DIARIO PORTAFOLIO, "Todo Listo para la Negociación". Lunes 17 de Mayo de 2004, PG 26.

embargo, todavía en algunas zonas del continente hay una importante presencia económica europea.

En este sentido las negociaciones bilaterales forman parte del intento norteamericano por ganar ventajas y aislar a sus competidores de otras latitudes. Un caso demostrativo fue México, donde Europa perdió participación en el comercio exterior por efectos del TLCAN. No obstante, el viejo continente se ha atrincherado en cierta medida en el MERCOSUR y también ha promovido acuerdos comerciales con México y Chile⁸.

El antecedente inmediato del TLC entre Colombia y EE.UU es la negociación que involucra a todos los países americanos, excepto Cuba, para crear el Área de Libre Comercio entre las Américas -ALCA- impulsada por EE.UU desde 1994. Sin embargo, debido a las diferencias suscitadas entre Brasil y EE.UU en temas como el desmonte de los subsidios agrícolas, las compras públicas, la propiedad intelectual y los derechos antidumping, se ha dado un freno indefinido a las negociaciones, lo que ha llevado al presidente George Bush a no descuidar su “*patio trasero*” y a jugársela por los acuerdos bilaterales con los países andinos⁹.

El mapa de negociación parte de la base de volver permanentes las ventajas derivadas del APTDEA y buscar el desmonte rápido de los aranceles para los productos colombianos que no gozan de preferencias en el mercado del norte.

2.2 LOS TEMAS DE NEGOCIACION

El esquema de grupos del TLC reproduce los nueve del Alca, algunos de los cuales fueron subdivididos y le agrega tres: políticas ambientales, laborales y cooperación, para un total de 23 temas de negociación en 14 mesas:

⁸ SOLANA, Fernando, “América Latina XXI: ¿Avanzará o Retrocederá la Pobreza?”, Fondo de Cultura Económica, México, 2002.

⁹ DIARIO EL TIEMPO, “Empieza Cara a Cara con EU”. Domingo 16 de Mayo de 2004, PG. 1-3.

- **Agricultura:** Como en el resto de bienes, su objetivo es que los productos agropecuarios se puedan vender en el exterior sin aranceles, ni trabas administrativas y corregir las medidas que generan distorsiones al comercio de estos productos tales como los subsidios a la exportación y otras prácticas. Las ayudas internas no están en la agenda. Igualmente, se busca que las medidas sanitarias, relacionadas con la prevención y control de las enfermedades de las plantas y animales, se apliquen de manera que no constituyan un medio de discriminación contra nuestras exportaciones.

Este es uno de los aspectos más cruciales de las negociaciones del TLC, por las consabidas desventajas que tiene este sector frente a su similar de EE.UU. No sólo es la ayuda del gobierno norteamericano a sus productores del sector primario, que anualmente asciende a US\$80 millones¹⁰, sino a las trabas administrativas para la exportación de nuestros productos, entre los cuales se destacan los controles fitosanitarios que hacen que gran parte de la producción exportable colombiana no traspase fronteras.

- **Inversión:** Busca establecer un marco legal, que sin discriminación alguna, proteja y promueva la inversión extranjera. En términos generales, se busca establecer normas que promuevan la inversión a través de la creación de un ambiente estable y sin obstáculos injustificados.
- **Servicios:** Este capítulo permite la producción, distribución, comercialización, venta y prestación de servicios, es decir, el pleno acceso al mercado como si fueran nacionales, en las condiciones del régimen de nación mas favorecida y también en el de representación local no obligatoria, pues no es necesario tener oficina (puede ser virtual) en el país al que se está atendiendo para prestar el servicio.

Así mismo, busca la ampliación de un proceso y a su vez lo extiende a nuevas ramas de servicios como son: readaptación social, ejecución de leyes, pensiones,

¹⁰ GARZON, Vivas Héctor Julio. "ASPECTOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA ESTADOS UNIDOS SU IMPACTO EN EL SECTOR AGRÍCOLA, LA PRODUCTIVIDAD Y EL EMPLEO". Bogotá, 2003.

seguro de desempleo, servicios de seguridad social, salud, capacitación pública y educación pública. De esta forma se está dando paso a una nueva tendencia en el comercio internacional, la cual incluye el intercambio de servicios, regida por el GATS¹¹ y no solo de bienes materiales.

- **Compras Públicas:** En esta mesa se negocia el acceso de proveedores, bienes y servicios a los procesos de adquisición de las entidades públicas de los países tratantes, en condiciones que permitan una participación efectiva. Además del acceso mismo, se establecen normas que rigen la actividad de contratación por parte de las entidades públicas.

En otras palabras, se pretende permitir el acceso de proveedores no nacionales a las compras que realizan las entidades públicas, principalmente licitaciones para obras públicas. En este sentido, las compras estatales, como componente sustancial del gasto público, empezaron a volverse un aspecto llamativo para las empresas proveedoras de los gobiernos, a distinto nivel y superando los marcos nacionales; esta razón ha hecho que este punto de negociación se incluya en este y en otros procesos de integración con objeto de libre comercio.

Ante esto se introduce un Trato Nacional a todas las propuestas y el trato de nación más favorecida a todas las que provengan de los países tratantes. Dicho concepto se extiende a todas las instancias públicas de las compras estatales, a las que efectúen las empresas estatales, el sector central del estado y los gobiernos locales o regionales; esto hace que tengan más posibilidad de postularse a las licitaciones las firmas que operen con economías de escala por ofrecer menores precios.

- **Solución de Controversias:** Busca diseñar mecanismos efectivos de solución de disputas, lo cual implica un nuevo derecho, que impulsa al arreglo pronto de las diferencias, y para ello determina perentoriamente los pasos del proceso, todo en el marco de una economía procesal. Existe la propuesta de crear un órgano permanente de apelación que actúe de forma neutral, conformado por

¹¹ Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.

expertos inscritos previamente por los países y de los cuales se extraigan los mediadores que impartan esta justicia mediante el mecanismo que se eleva a categoría suprema, el arbitraje.

- **Derechos de Propiedad Intelectual:** Busca que la propiedad intelectual tenga niveles razonables de protección, de modo que los dueños de las marcas, de los trabajos intelectuales o los productores de bienes y servicios que tengan alguna mejora tecnológica protegida tengan los incentivos de producir en el país y ser protegidos en los mercados internacionales. Es decir proteger derechos de autor y conexos (creaciones artísticas y literarias, programas de ordenador y películas, etc.), propiedad industrial (patentes, marcas de fábrica y protección de la información no divulgada) y la biodiversidad. Igualmente, se negocian las limitaciones y excepciones a los derechos de propiedad intelectual, para salvaguardar el derecho de la población a acceder a medicamentos y otros productos a precios asequibles para el público, atendiendo a nuestro menor nivel de desarrollo.

Cabe anotar que este es un tema de especial interés para los Estados Unidos. Tanto así que desde el momento mismo en que Colombia le manifestó su interés en suscribir un acuerdo comercial, el país del norte dejó muy en claro su posición e hizo las primeras advertencias: el libre comercio es de doble vía y la propiedad intelectual está por encima de cualquier otro tema.

- **Subsidios, antidumping y medidas compensatorias:** Estas negociaciones tienen como meta fortalecer los mecanismos institucionales con que cuentan los países para no sufrir las consecuencias de la aplicación, por parte de otros países, de medidas desleales en el comercio de bienes; y aumentar el acatamiento a las normas de la OMC y mejorar la aplicación de correctivos comerciales legales.

En este sentido, se trata de establecer cuáles serán las medidas que se tomen en caso de que un país por vía de sus exportaciones esté afectando a otro de manera directa, por lo cual se procedería a la imposición de medidas antidumping o compensatorias después de demostrar que las importaciones objeto de dumping o

subsidiadas constituyen la causa principal del daño causado a la rama de producción nacional.

En este punto, la negociación debe ser bastante clara, transparente y equitativa, dado que su trasfondo puede ser una cortina para evadir las sanciones o los pagos por derechos compensatorios cuando alguna transnacional cause con actividades mercantiles ilícitas una lesión enorme a centenares de productores tras haberse apoderado, de los mercados industriales y agrícolas.

- **Política de Competencia:** El objetivo principal es evitar que los beneficios de la liberación comercial resulten menoscabados por efecto de prácticas restrictivas, pudiéndose resguardar un entorno competitivo. Este capítulo de la negociación tiene como objetivo garantizar la libre y leal competencia económica en los mercados, de manera que todos los agentes económicos se beneficien.

Ante esto, la legislación de competencia apunta en todo sentido a combatir las practicas desleales que las empresas puedan aplicar para distorsionar el buen funcionamiento del libre mercado, reclamando en aras de la transparencia practicas contrarias como limitar, restringir o falsear el acceso a los mercados. En otras palabras busca asegurar la aplicación rigurosa de correctivos a las prácticas empresariales no competitivas.

- **Asuntos Ambientales:** En esta mesa se busca que las obligaciones ambientales sean parte integral de los acuerdos comerciales. Generalmente, estas negociaciones buscan garantizar la implementación y cumplimiento de la legislación ambiental propia y asegurar altos estándares de protección ambiental por cada parte. Es decir busca asegurar que las políticas comercial y ambiental se apoyen para el uso óptimo de los recursos naturales que conduzcan al desarrollo sostenible.
- **Asuntos Laborales:** En un contexto muy similar al de las negociaciones ambientales, el capítulo laboral busca garantizar la implementación y cumplimiento

de la legislación laboral propia. En otras palabras toma en cuenta la posibilidad de impedir el debilitamiento de las normas laborales internas que protegen a los trabajadores con el fin de promover el comercio y/o la inversión.

- **Acceso a Mercados:** El principal objetivo de esta mesa es eliminar gradualmente los aranceles y las barreras no arancelarias (BNA) para la oferta exportable nacional en el mercado del norte. Este capítulo se establece como la columna vertebral del acuerdo, dado que casi todos los documentos lo toman como punto de referencia por su inscripción de los principales criterios que regirán las operaciones comerciales entre los países tratantes.

El documento de acceso a mercados se divide en seis grandes temas: industria, textiles, origen, procedimientos aduaneros, obstáculos técnicos al comercio y salvaguardias.

Se trata de implementar un programa para eliminar los aranceles para todo el universo de productos, comenzando con un arancel inicial y a partir de él se inicia una desgravación paulatina, donde se establecen diferentes plazos de desgravación dependiendo de la sensibilidad del producto. En este sentido, se acordaron diferentes canastas de desgravación; así, la canasta A corresponde a una desgravación inmediata; la canasta B, desgravación total en un plazo máximo de 5 años; una canasta C, para un plazo de hasta de 10 años y una última para los bienes más sensibles de hasta 15 años para llegar al arancel cero.

Por otra parte, al hablar de salvaguardias como un instrumento excepcional y transitorio, que eleva los aranceles para impedir que importaciones amparadas en el programa de beneficio arancelario causen daño a un país importador, se define una serie de requisitos que en vez de promover dichas salvaguardias las obstaculizan. Estas tienen un periodo de duración de un año, y solo en el periodo de transición hacia el arancel cero son prorrogables únicamente por otro año y no se repiten para el mismo producto, que en adelante quedara exento de salvaguardias.

En términos generales, este grupo de negociación representa el nuevo perfil de la economía internacional, donde la desagregación de procesos o subcontratación, está a la orden del día y que persigue como objetivo principal el ensamble de los insumos en el producto final al mas bajo costo posible de mano de obra, reduciendo el precio de los bienes finales para incrementar el poder adquisitivo de los consumidores en las economías mas desarrolladas.

Para efectos de la presente investigación es importante analizar lo que se está negociando en la mesa de acceso a mercados, específicamente lo relacionado con bienes industriales; dado que el tema central del estudio, es el sector calzado. Por tal motivo es primordial examinar los parámetros que se estipulan para este sector.

La industria del cuero, especialmente la fabricación de calzado, es actualmente una de las industrias más importantes no sólo a nivel regional sino también nacional. Por tanto es necesario establecer su comportamiento relativo en la ciudad de Bucaramanga, dado que con la entrada en vigencia del acuerdo, este sector deberá enfrentarse en el mercado del norte con grandes competidores¹² quienes poseen una capacidad instalada y productiva, consolidada desde varias décadas atrás.

Es claro que el subsector calzado ya inició su escuela con el nuevo ATPA, en el cual debió aprender a buscar sus mercados propios, conocer los canales de comercialización y especialmente, ubicar nichos específicos del mercado donde es competitivo. El gran número de empresas productoras, su distribución por todo el país y su capacidad para generar empleo, colocan este subsector en un nivel de importancia relativa en el contexto de la economía regional.

Una de las debilidades que más preocupa a los empresarios nacionales, es el escaso nivel de educación con el que cuentan sus trabajadores, debido a que la carencia de una adecuada capacitación es sin duda uno de los factores que más vulnerable hace a cualquier industria. Por tanto cabe anotar que este puede ser, un elemento clave a la hora de intentar obtener ventajas del acuerdo comercial.

¹² Especialmente China, pues como se sabe este país en los últimos años ha conquistado una fracción cada vez más grande del mercado norteamericano.

De igual manera, se debe tener en cuenta que más del 75% de las importaciones de calzado que realiza EE.UU, tienen como único origen China, lo que corresponde al 89% del consumo total norteamericano. Por otro lado, se estima que con la firma del tratado, las exportaciones colombianas de calzado y manufacturas de cuero, alcanzarían los US\$110 millones del mercado de los EE.UU. En este sentido, el incremento de las exportaciones en el sector durante el 2004, se convirtió en el sustento de desarrollo de esta actividad. Sin embargo no fue acompañado por un incremento en los ingresos que los empresarios esperaban recibir; por el contrario se redujeron como consecuencia de la revaluación del peso y de la influencia del contrabando que aún se muestra fuerte, pese a la actividad desplegada por la autoridad aduanera y la policía fiscal.

No obstante, el sector confía en el fortalecimiento de su actividad productiva y también que con la firma del TLC, el potencial que posee para llegar al mercado americano se desatará plenamente. En este orden de ideas, los industriales del calzado ven con marcado optimismo lo que será la recta final de las negociaciones. En primer lugar, esperan que en el marco de las conversaciones se logren condiciones de equidad para que las asimetrías entre las economías colombiana y americana no sean tan marcadas y no perjudiquen la capacidad productiva del país.

Así mismo se espera que por lo menos como primer fruto de las negociaciones de este acuerdo comercial se mantengan los mismos niveles de acceso para los productos de cuero y calzado que hoy existen en el marco de las preferencias unilaterales del APTDEA.

2.2.1 Objetivos de Colombia en el TLC

En este punto es importante describir por qué nuestro país tiene interés en suscribir un acuerdo comercial permanente con los Estados Unidos; es decir cuáles son los objetivos que persigue al entrar a negociar con el país del norte. En este orden de ideas se presenta a continuación los principales intereses de Colombia frente al TLC.

En primer lugar, porque ofrece ventajas para nuestro país, dado que permite a los empresarios colombianos entrar al mercado más grande del mundo en condiciones preferenciales que le permiten ingresar a las grandes corrientes de negocios internacionales y que de alguna manera, los países que ya los han suscrito podrían aprovechar más.

En este sentido, se puede afirmar que los países que compiten con nuestra oferta exportable, han firmado acuerdos de esta naturaleza con EE.UU ó por lo menos están en proceso de hacerlo, lo que supone que nuestros productos experimenten reducciones en competitividad si nuestro país no negocia un acuerdo que le garantice márgenes de preferencia similares a los de sus competidores¹³. Por tanto es necesario fortalecer nuestra presencia exportadora en ese país.

De igual manera el país ha adquirido buena parte de su gestión exportadora en preferencias unilaterales como el ATPA/ATPDEA y el SGP Régimen Droga, que son temporales, condicionadas, sujetas a procesos de revisión y a litigios internacionales. Por esta razón es necesario buscar alternativas predecibles de acceso a los mercados y con el tratado, la entrada sin aranceles sería permanente.

Adicionalmente, ante la eventualidad de una disminución de las reservas petrolíferas probadas del país y una declinación de las exportaciones de crudo a EE.UU, es necesario que Colombia compense progresivamente una disminución de las mismas y aumente sus flujos de inversión extranjera.

De acuerdo con lo anterior otra de las razones es que se debe buscar que otros productos distintos al café, al petróleo y algunos servicios, tengan un mercado permanente y sin barreras frente al hecho que eventualmente, el entorno macroeconómico se vuelva desfavorable y no permita que nuestro país continúe siendo competitivo en exportaciones tradicionales.

¹³ Entre los que se destacan México en el TLCAN, Chile con el TLC, Centroamérica con el CAFTA y República Dominicana.

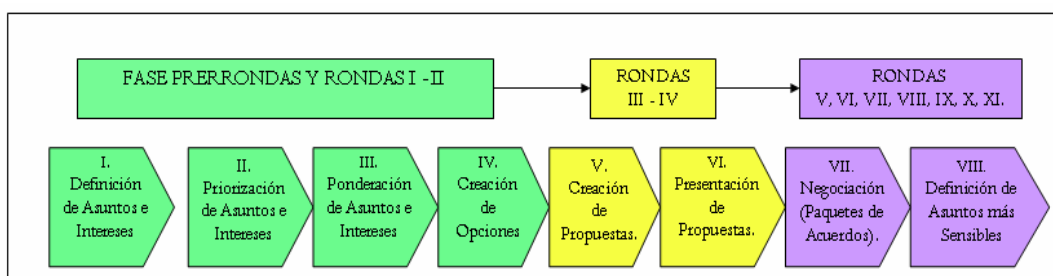
Por todo lo descrito anteriormente, nuestro país manifestó su deseo de suscribir un acuerdo de esta naturaleza con el mercado más grande; pese a las innegables diferencias entre las dos economías.

2.3. PROCESO DE NEGOCIACION DEL TLC

El desarrollo de las negociaciones se ha dado desde 2004 mes a mes turnando la sede entre un país andino y los Estados Unidos, luego de que un año atrás el gobierno colombiano a la cabeza de Álvaro Uribe Vélez, le planteara a su similar de EE.UU su deseo de suscribir un tratado bilateral de libre comercio; y nueve meses después de que George W. Bush aceptara la idea en un pronunciamiento de su representante comercial en ese momento, Robert Zoellick, en una visita a Bogotá.

A continuación se presenta el proceso de negociación ronda a ronda, tomando como eje central de estudio el capítulo relacionado con acceso a mercados y sus consiguientes subdivisiones, especialmente la mesa de textil/confecciones; esto con el fin de realizar -más adelante- una aproximación al efecto potencial del tratado sobre el sector calzado de la ciudad de Bucaramanga.

FIGURA 2: PROCESO DE NEGOCIACION



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

- **Primera Ronda de Negociaciones:** Como se anotó anteriormente, los temas relacionados con acceso a mercados se dividen en seis¹⁴; y se trataron en tres mesas principales. En la primera se abordaron de los asuntos relativos a

¹⁴ : Bienes industriales, textiles, reglas de origen, procedimientos aduaneros, obstáculos técnicos al comercio y salvaguardias

industria y textiles; en la segunda, reglas de origen, administración aduanera y barreras técnicas al comercio; y en la otra, medidas de salvaguardia, solución de controversias y asuntos institucionales.

Es importante señalar que dos días antes de que se llevara a cabo la primera ronda de negociaciones en la ciudad de Cartagena, el equipo negociador colombiano realizó reuniones con sus homólogos de Ecuador y Perú para buscar puntos de acercamiento que les permitiera llegar a la mesa con una posición coordinada.

Sobre el tema de industria que incluye aspectos normativos, las delegaciones llevaron a cabo un intercambio inicial de opiniones respecto de los principales asuntos identificados, lo que permitió avanzar en la validación de los intereses previamente identificados. Acordaron intercambiar cifras de comercio, el arancel de cada país y legislación sobre regímenes especiales, lo cual sirvió de base para proseguir las negociaciones en la segunda ronda.

En textiles y confecciones pudo constatarse el interés de EE.UU por tratar este tema de manera separada en la que se discutirían los temas de ese sector incluyendo las normas de origen. En reglas de origen, las discusiones se basaron en el enfoque propuesto por los países andinos, orientado a validar los intereses sobre los asuntos principales identificados a fin de continuar consolidando una visión común en el tema. Esos asuntos hacen referencia a los siguientes temas:

- *Requisitos específicos de origen:* Se examinó la posibilidad de avanzar por capítulos de arancel de aduanas.
- *Acumulación de origen:* Los países andinos iniciaron la discusión comentando el interés de Colombia en plantear una cláusula que permitiera la acumulación con aquellos países con los que simultáneamente Colombia y USA tuvieran acuerdos comerciales firmados. No obstante, EE.UU. manifestó que no desea extender la acumulación más allá de los países signatarios.
- *Valor de contenido regional (VCR):* Colombia expresó su interés en mantener los métodos de medición tradicionales basados en el peso de los materiales no

originarios CIF sobre el valor FOB del producto a exportar. EE.UU. planteó la adopción de los métodos de adición y sustracción, manifestando que sus industrias encuentran más realista la inclusión de estos nuevos métodos de medición.

- *De minimis*: Nuestro país está interesado en incorporar esta cláusula para permitir la inclusión de materiales extra-subregionales para que los exportadores se beneficien del acceso al mercado aun cuando, dentro de ciertos límites, los materiales utilizados no sean totalmente originarios.
- *Mecanismos de modificación*: Los países andinos y los EE.UU comparten la idea de incorporar un mecanismo eficiente de modificación de normas de origen que permita solicitar estos cambios ante condiciones de desabastecimiento de materias primas. La experiencia en el NAFTA ha hecho que los EE.UU hayan modificado su postura en este tema en el sentido de que su interés es garantizar mecanismos ágiles de modificación de las normas cuando se requiera.
- *Certificación de origen*: Colombia está interesada en fortalecer los mecanismos de certificación y verificación de origen. Este interés converge con el de los EE.UU en darle a sus aduanas un mayor control de las mercancías que ingresan al mercado americano al darle mayor responsabilidad al importador sobre el proceso de certificación. Así mismo es de gran interés para Colombia contar con un formato de certificado de origen que permita la agilidad en las operaciones comerciales. EE.UU considera que esa agilidad y transparencia se logra garantizado un acuerdo sobre la información mínima que el certificado debe contener sin necesidad de pactar un formato preestablecido.

Las discusiones sobre los temas aduaneros siguieron el formato propuesto por los países andinos, logrando intercambiar los intereses de cada país en la negociación planteada y definiendo una metodología a seguir en la primera ronda de negociación. En este primer encuentro se inició la exposición de asuntos e intereses de los diferentes países y se revisaron entre otros, los siguientes asuntos:

- *Publicación previa de normas aduaneras de carácter general*: Se refiere a la divulgación de proyectos de normas en asuntos aduaneros, antes de su adopción.

- *Plazos para la adecuación de las aduanas:* Referente a la necesidad de establecer un periodo de transición para que las aduanas de los países andinos, puedan implementar medidas que faciliten el comercio, sin trámites demasiado complejos.
- *Resoluciones anticipadas:* Se refieren a la transparencia que se le brinda al usuario de comercio exterior, a través de la emisión de actos administrativos sobre las formalidades aduaneras.
- *Manejo de la información confidencial:* Es el manejo de la información calificada por un país como confidencial. Se acordó la aplicación de un principio de confidencialidad sobre aquella información que, por razones estratégicas, no deba ser pública.
- *Lucha contra el fraude:* Se relaciona con la implementación de mecanismos de control que eliminen el fraude aduanero y conlleve a la agilización del despacho de mercancías

Como resultado de la primera ronda, se convino intercambiar normas aduaneras vigentes y modelos de actuaciones administrativas que permitieran comparar los procedimientos aplicados por los países.

Con relación a los obstáculos técnicos al comercio, al igual que ocurrió con los demás temas de acceso a mercados, los países andinos formularon diversas preguntas dirigidas a confirmar los intereses de EE.UU frente a los asuntos principales objeto de discusión, el cual hizo énfasis en dos temas: a) en lo relativo a obstáculos técnicos al comercio, el mecanismo de solución de controversias del tratado solamente será aplicable a los compromisos adicionales a los que rigen en la OMC; y b) no es posible extender a nivel federal y local la aplicación del TLC en estas materias y por lo tanto, ellas deben regularse solamente a nivel central.

Así mismo, se confirmó que se operará bajo el principio del todo único: “Nada está acordado hasta que todo esté acordado”; se reafirmó el principio de equidad para que los intereses nacionales de las partes se vean reflejados; y se destacó la necesidad de que el TLC sea un instrumento efectivo para generar el entorno económico y social que soporte los esfuerzos de la lucha contra el tráfico de drogas

y el terrorismo, la promoción de la estabilidad regional y la consolidación de la gobernabilidad e institucionalidad democrática.

- **Segunda Ronda de Negociaciones:** Se llevó a cabo una discusión sobre asuntos como los bienes usados, los regímenes especiales de exenciones o devolución de gravámenes, las restricciones no arancelarias, y los productos distintivos. Así mismo, pactaron los términos para la definición del arancel base y los periodos de transición, intercambiaron legislación sobre regímenes especiales y acordaron la remisión de información adicional sobre bienes usados y productos distintivos.

En cuanto a las reglas de origen se acordó la discusión sobre la base de la agenda temática propuesta por los países andinos:

- *Mercancías originarias:* Los países andinos expresaron su interés en limitar dentro del concepto de productos originarios, los desechos cuando estos sean derivados de procesos de producción y sean posteriormente usados como materias primas. Los EE.UU precisaron que dentro del alcance que tienen los bienes totalmente obtenidos no se incluyen los desechos del consumo. Un segundo tema de interés se refiere a la propuesta del país del norte de conferir origen a los productos recuperados cuando son destinados a la elaboración de productos remanufacturados. EE.UU explicó que en su propuesta los bienes recuperados son los que, una vez desensamblados son probados y puestos en condiciones de trabajo como si fueran nuevos. Colombia expresó su inquietud con respecto al alcance de la propuesta debido a la relación de estos con los bienes remanufacturados.
- *Acumulación de origen:* EE.UU precisó que esta debe darse entre los países signatarios del acuerdo, pero aclaró que en un futuro se podría lograr una acumulación ampliada en el hemisferio con los países que hayan suscrito acuerdos comerciales. Colombia manifestó su interés de lograr para algunos sectores condiciones de origen similares o mejores a las recibidas de aquellos mecanismos unilaterales otorgados por EE.UU a nuestras exportaciones.

- *Certificación de origen:* En la propuesta de EE.UU quedó claro que es responsabilidad del importador conseguir la información que pudieran requerir las autoridades aduaneras en el proceso de verificación de origen. En este sentido, esta posibilidad descansa en la relación contractual que el importador establece con el productor o exportador. Colombia manifestó las dificultades que podrían surgir en los países andinos bajo un esquema de este tipo.

En la mesa de procedimientos aduaneros los países andinos presentaron sus intereses sobre la facilitación del comercio y la administración aduanera, con lo cual se acentuó el interés de EE.UU de que estos países cuenten con una aduana fortalecida que permita el libre flujo de mercancías y su despacho inmediato, antes de ser trasladada a los depósitos, incluso antes de pagar los impuestos.

En relación con el tema de obstáculos técnicos al comercio, se evidenció especial interés de EE.UU en conocer si existen organismos andinos para normalización, reglamentación técnica, acreditación, certificación o metrología, independientemente de las normas andinas sobre la materia. Por otra parte, señaló que aunque los estados federados tienen autonomía en este tema, el mismo funciona bajo un régimen legal central dentro del cual no han evidenciado problemas de acceso de bienes por parte de algún socio comercial.

- **Tercera Ronda de Negociaciones:** En la mesa sobre acceso a mercados de bienes industriales, se abordaron las propuestas en las disciplinas presentadas por Colombia, Ecuador y Perú, las cuales junto a las propuestas que habían sido presentadas por EE.UU, conforman el texto de negociación que ha surgido de las deliberaciones en este caso. Las propuestas de los países andinos incluyeron temas relacionados con el principio de trato nacional; la preservación del tratamiento arancelario que rige para dichos países dentro de la integración subregional andina y de los regímenes especiales relacionados con las excensiones o devoluciones de gravámenes; el manejo correspondiente a bienes usados; y la definición de compromisos en materia de restricciones no arancelarias, entre otras materias.

La interacción con el sector privado sobre el tema de acceso a mercados dejó un balance favorable en esta ronda, debido a que se pudo mantener el nivel de consenso en la elaboración de las propuestas llevadas por Colombia, tanto en aspectos normativos como en las listas de solicitudes y ofertas presentadas a EE.UU. En este sentido es importante aprovechar el grado de confianza alcanzado para construir escenarios de negociación que en algunos casos pueden implicar movimientos frente a las propuestas iniciales.

En la mesa de obstáculos técnicos al comercio, se intercambiaron las visiones que los cuatro países tienen respecto a tres temas relevantes: a) acuerdos de reconocimiento mutuo (ARM); b) equivalencias; c) medidas en frontera. También se examinó la propuesta de texto por parte de los andinos respecto de algunos temas que revisten especial importancia para estos, como son el ámbito de cobertura que debería tener el capítulo; esquemas de facilitación de comercio y el rol de los estándares internacionales.

En cuanto a los procedimientos aduaneros, se presentó el texto propuesto por los países andinos y se expusieron las argumentaciones correspondientes. Dichos textos están orientados hacia la simplificación y armonización de procedimientos aduaneros, lo cual supone la sistematización de la aduana e interconexión con la comunidad comercial y las entidades gubernamentales que participan en los procesos aduaneros; la eficiente administración del riesgo; la cooperación y la lucha contra el fraude; y la posibilidad de entregar en puerto o aeropuerto las mercancías objeto de la importación. Adicionalmente con el fin de lograr la negociación de un capítulo orientado a la facilitación del comercio que permita mantener un equilibrio entre la agilización y el control basado en estándares internacionales, se realizó una sesión conjunta con los negociadores de la mesa de Creación de Capacidad Comercial, en la cual los países andinos¹⁵ definieron de manera general, las líneas de acción en materia aduanera.

Con respecto a la mesa de textiles y confecciones, se acordaron fechas para realizar la revisión final y presentación de textos por parte de Colombia, Ecuador y

¹⁵ Incluyendo a Bolivia como país invitado.

Perú sobre aspectos normativos relevantes para el acceso a los mercados de productos de esta industria, y también la presentación de una propuesta integral, sobre los requisitos específicos de origen. De esto se esperaba que en la siguiente ronda se abordara una discusión a partir de partida arancelaria, dando prioridad a las reglas específicas de origen, las cuales constituyen el elemento central desde la perspectiva exportadora al mercado estadounidense, pues de ellas depende en gran medida que se logre un acceso efectivo a ese mercado.

- **Cuarta Ronda de Negociaciones:** Durante la reunión, los países andinos presentaron varias propuestas adicionales que se incorporaron al texto consolidado remitido anteriormente a EE.UU en el marco de la III ronda, las cuales se refieren a:

- Previsión frente a cambios en el sistema arancelario y en la nomenclatura arancelaria nacional, buscando que esas modificaciones no alteren los compromisos del programa de eliminación arancelaria.
- Incorporación del concepto de mercancías recuperadas dentro de la definición de bienes usados¹⁶, en la cual los países andinos insistieron en excluirlos de los beneficios derivados de la eliminación arancelaria.
- Propuestas referidas a la prohibición o restricción al comercio de mercancías con países no Parte.
- Inclusión como función del Comité de Comercio de Mercancías, la de velar porque los asuntos relacionados con clasificación arancelaria no alteren las obligaciones previstas en el tratado.

- **Quinta Ronda de Negociaciones:** Durante esta reunión se alcanzaron avances específicos en asuntos relacionados con las reglas de acceso a mercados, así:

- Stand Still: Se acordó un párrafo en el cual las partes se comprometen a no incrementar los aranceles aduaneros, ni adoptar aranceles nuevos, sobre mercancías originarias. Así mismo, los países signatarios asumirían el

¹⁶ También se les denomina reconstruidos, refaccionados, recuperados, remanufacturados y similares.

compromiso de no aplicar prohibiciones o restricciones a las importaciones; aspecto de gran interés para Colombia, dado que uno de los objetivos en la negociación es establecer condiciones para el acceso real al mercado del norte, lo cual significa que las condiciones de acceso no deben estar limitadas al desmonte de gravámenes arancelarios.

- Incrementos de aranceles autorizados por la OMC: Se acordó una posibilidad de incremento de aranceles: cuando sea autorizado por el órgano de solución de controversias de la OMC en virtud de un litigio comercial.
- Cambios en el sistema armonizado: A partir de la propuesta inicial de los países andinos y con las variantes incorporadas en el curso de la negociación, las delegaciones acordaron como una de las funciones del comité de mercancías, la revisión de las conversiones a la nomenclatura arancelaria del sistema armonizado 2007, a fin de asegurar que en virtud de esos cambios, o de subsecuentes modificaciones, las obligaciones establecidas en el TLC no resulten alteradas.
- Preservación del trato arancelario entre Colombia, Perú y Ecuador: Se convino la posibilidad de que los tres países se otorguen un trato arancelario para el comercio de bienes, de conformidad con los instrumentos jurídicos de la integración andina; con ello se logra un primer espacio dentro del objetivo que persiguen los países andinos de preservar los mecanismos de la integración subregional para su comercio recíproco.

Así mismo se lograron acuerdos frente a algunas disciplinas relacionadas con las Normas Técnicas, los Reglamentos Técnicos y los Procedimientos de Evaluación de la Conformidad, con miras a facilitar el comercio y evitando que se presenten obstáculos innecesarios al mismo por esta vía.

Algunos de estos acuerdos están relacionados con: i) la transparencia en el proceso de expedición de reglamentación técnica, donde se coincidió en la necesidad de tener un mayor nivel de acceso al proceso regulatorio de las partes cuando este se encuentra en etapa de ante proyecto y proyecto de regulación y poder dar comentarios que deberán ser respondidos y poder recibir una retroalimentación a

los mismos; ii) la creación de un Comité para el capítulo que permita una mejor implementación del mismo, dándole funciones encaminadas a que la implementación del capítulo y las normas relacionadas de la OMC, se den de manera más efectiva; iii) reconocimiento de algunas formas relacionadas con los procedimientos de evaluación de conformidad, es decir, el reconocimiento de que existen unos mecanismos relacionados con la facilitación de la demostración del cumplimiento de los reglamentos técnicos de la otra parte y iv) la necesidad de fortalecer la cooperación bilateral.

- **Sexta Ronda de Negociaciones:** En acceso a mercados, se logró flexibilidad para dar continuidad a los mecanismos de exención de aranceles sobre materias primas (Plan Vallejo y Zonas Francas). Sin embargo, los subsidios internos que EU mantendrá porque son temas de la OMC, serán aprovechados para pedir a cambio salvaguardias especiales.

Así mismo los países andinos presentaron varias propuestas las cuales contribuyeron a mover el proceso de negociación hacia fórmulas de interés recíproco. Así, se presentaron, en primer lugar, propuestas sobre los denominados asuntos compatibles, con alternativas de lenguaje dirigidas a estimular un consenso sobre los respectivos temas (asuntos referidos a información sobre cargas y formalidades administrativas, funciones del Comité de Comercio de Mercancías, e incorporación de normas del GATT en materia de trato nacional y de eliminación de restricciones). Por otra parte, los países andinos presentaron varios paquetes de intercambio sobre los siguientes temas: licencias de importación y tratamiento a productos con subsidios a la exportación; restricciones voluntarias a la exportación y temas de clasificación arancelaria; productos distintivos; “drawback” y otros regímenes especiales; y bienes usados y productos remanufacturados.

- **Séptima Ronda de Negociaciones:** En la mesa de acceso a mercados se concertó De igual manera se convino, establecer una salvaguardia general por dos años, prorrogable por dos más y se realizó un intercambio de ofertas de bienes industriales en la canasta de desgravación A, de manera que EE.UU. ofreció 99% del total del comercio mientras que Colombia el 66%.

De igual manera, se logró un acuerdo sobre la continuidad del Plan Vallejo y las zonas francas. Hasta este momento, existía la perspectiva de que el mecanismo de Plan Vallejo debería ser desmontado en un término de cinco años. Se acordó que la salvaguardia del acuerdo tendrá vigencia de dos años y será prorrogable por dos años más.

Se llevó a cabo el Foro de Diálogo, con la presencia de los Jefes de Equipos Negociadores y representantes de PYMES de los cuatro países andinos, en el cual se propuso que un Comité Permanente se reúna una vez al año para evaluar el impacto del TLC en las PYMES, con la intervención del BID y se avanzó en el diseño del proyecto regional andino sobre solución de obstáculos técnicos al comercio para PYMES.

- **Octava Ronda de Negociaciones:** En materia de salvaguardia textil: EE.UU. mostró flexibilidad en la aceptación de las siguientes propuestas andinas: Aplicación de salvaguardia como suspensión del programa de desgravación arancelaria para el producto (excepto productos de desgravación total o inmediata); incorporación del criterio basado en el efecto sobre el mercado doméstico como base para invocar salvaguardia; y fijación de Minimis.
- **Novena Ronda de Negociaciones:** En el tema de Acceso a Mercados aunque es una de las mesas que mayores avances ha tenido en las rondas anteriores, en el tema arancelario, se siguieron planteando más concesiones en términos comerciales. El equipo colombiano buscaba aumentar unos cinco puntos de mejoras arancelarias en términos de comercio, y a cambio planeaba otorgar un porcentaje similar para productos industriales de Estados Unidos. No obstante, se estima que Colombia otorgó beneficios de desgravación inmediata para cerca del 70% de productos industriales.

En este sentido hubo un intercambio de ofertas de bienes industriales, así E.U ofreció en canasta A, 150 nuevas subpartidas que incluyen el calzado y las manufacturas de cuero; lo que indica que nuestro país podrá ingresar estos artículos

fabricados localmente, al mercado del norte libres de aranceles con la entrada en vigencia del tratado. Colombia por su parte, ofreció en canasta A 113 nuevas subpartidas que incluyen equipos de perforación, radiodifusión, maquinaria y equipos eléctricos. Estos nuevos acuerdos permitieron que Colombia aumentara el porcentaje de apertura en bienes industriales, que pasó del 66% al 71% en términos de comercio; mientras que EE.UU ofreció casi un 99.5% de comercio.

Sin embargo, algunos productos de calzado quedaron excluidos de este acuerdo, los cuales se refieren a 21 partidas con productos considerados sensibles para EE.UU y que son elaborados a partir de plástico de PVC (algunos tipos de botas con suelas de caucho, entre otros). Estas mismas partidas son las que actualmente no gozan de los beneficios otorgados por el gobierno de Estados Unidos a través de la denominada Ley Atpdea.

Por otra parte se discutió un mecanismo institucional, bajo el cual, se adelantaran las consultas y modificación de normas de origen. Mientras que Estados Unidos propuso trabajar estos temas a través de un grupo *ad hoc* que reportaría sus resultados a la Comisión de Libre Comercio, los países andinos proponen que dicho Comité consolidado en la mesa de acceso a mercados se haga cargo del tema. La resolución de este tema dependerá de la arquitectura institucional que se convenga para el tratado.

Así mismo se cerraron los textos de los capítulos de Fortalecimiento a la Capacidad Comercial y Comercio Electrónico. El primer caso crea un comité permanente para la cooperación durante el período de transición del acuerdo, con el fin de que los países andinos puedan adaptarse de una mejor manera y obtener mayores beneficios del tratado; así mismo, se encargará de definir las actividades y proyectos de cooperación internacional que permitan a los países andinos mejorar sustancialmente las dificultades que enfrentan en temas como laboral, aduanero, de obstáculos al comercio o de medio ambiente, entre otros. El mismo comité se encargará de arbitrar los recursos que se requieren para poner en marcha estas iniciativas.

El capítulo de Comercio Electrónico incluye disciplinas para dinamizar el comercio de bienes digitales. También incluye el compromiso de los países de aceptar documentos digitales como válidos ante las distintas autoridades, con lo que se facilita la actividad económica. Así mismo se acordó una valoración aduanera para 'el medio portador' y se estableció el tipo de mecanismos que pueden ser utilizados (diskette, CD u otros sistemas de transporte de información), pero además se dejó abierta la definición para otros sistemas que, debido a los avances de la tecnología, puedan desarrollarse.

- **Décima Ronda de Negociaciones:** En lo referente al acceso a mercados, se convino el plazo (dentro de los 60 días anteriores a la vigencia de las modificaciones) que tendrán las Partes para notificar cualquier modificación que introduzcan a los procedimientos para el trámite de licencias de importación. Con base en las coincidencias de los tres países andinos, se presentó la lista de bienes remanufacturados la cual incluye 291 posiciones arancelarias a 8 dígitos. Esto permite iniciar la negociación del ámbito de productos remanufacturados con EE.UU.
- **Undécima Ronda de Negociaciones:** Se logró el cierre de dos mesas: Políticas de Competencia y procedimientos Aduaneros. El primer capítulo contiene disposiciones importantes para evitar prácticas anti-competitivas que afecten la penetración de productos de las naciones andinas en el mercado de Estados Unidos y viceversa. En procedimientos aduaneros, se adoptaron medidas dirigidas a facilitar el comercio, haciendo más eficientes los procedimientos de trámite aduanero. En lo referente al despacho de mercancías, dentro de las 48 horas siguientes a la llegada de las mercancías y sin traslado temporal a depósitos, se permite el retiro de las mismas antes de la determinación final de los tributos aduaneros, previa constitución de una garantía. Con este capítulo, se espera adoptar un procedimiento aduanero separado y expedito para los envíos de entrega rápida; eliminación de los límites de peso y valor; y exoneración de tributos aduaneros para envíos menores de US\$200.

En lo referente a acceso a mercados, Colombia presentó lo que sería una nueva oferta de desgravación en la cual cerca del 80% de los productos de Estados Unidos entrarían al país sin arancel, mientras que de Colombia hacia Estados Unidos, este porcentaje sería de prácticamente el 100%. Se convino el traslado de 17 partidas arancelarias del ámbito textil (referentes a telas con material plástico y material para calzado) al ámbito de bienes industriales que es objeto de negociación en la mesa de acceso a mercados¹⁷.

¹⁷ Para observar con mayor detalle el estado actual de las negociaciones, véase el anexo 1.

3. DESCRIPCION GENERAL DEL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR CALZADO A NIVEL NACIONAL

Por lo general se cree que las actividades de producción de calzado y marroquinería deben desarrollarse por separado, debido a que la tecnología empleada en cada una es muy diferente. En la fabricación de calzado la complejidad de equipos y de materiales, es superior que en la fabricación de marroquinería; así mismo el mercado es distinto, el tamaño en términos de producción, de número de unidades económicas, de empleo generado y de volumen de pieles utilizadas, es también mayor en el subsector calzado que en el de marroquinería.

No obstante, estas actividades económicas se pueden considerar como un solo sector, debido a que el cuero es la materia prima común entre ellas, a que existen partes del proceso que presentan similitudes y que son esas partes del proceso las que determinan el uso intensivo de mano de obra, la cual es considerada como su característica más importante.

Para centrar la atención en el análisis del subsector calzado es necesario, adentrarse primero en el estudio del sector cuero, con el fin de establecer sus principales características y su comportamiento general frente al entorno internacional. De acuerdo con la *clasificación industrial internacional uniforme* CIIU Rev. 3 a.c, las actividades de la cadena productiva del cuero, están agrupadas en dos grandes ramas: fabricación de calzado de cuero (CIIU 192) y fabricación de artículos de marroquinería (193).

Para efectos de la presente investigación, se tomará en cuenta la clasificación 192, es decir, la producción de calzado, ya que ésta incluye el tema que nos hemos propuesto analizar. No obstante, se considera el panorama general del sector en Colombia, para luego proceder a realizar un análisis comparativo con respecto a la ciudad de Bucaramanga.

La cadena productiva del cuero, reviste especial importancia dado que comprende actividades que se integran entre sí e incrementan el valor agregado de los productos terminados. Inicia en el hato ganadero, en el cual se levanta el ganado apto para el sacrificio; luego, está el matadero-frigorífico, donde se sacrifica el ganado a partir del cual se obtiene el cuero, que se somete a un proceso de curtido y posteriormente se distribuye en diferentes grupos de producción.

3.1 PROCESO DE OBTENCION DEL CUERO

A continuación se describe el proceso de preparación del cuero, como materia prima básica para la elaboración del calzado y otros productos. El perfil que se presenta estudia las cuatro grandes actividades de la cadena del cuero, calzado e industria marroquinera.

En primer lugar se encuentra la producción de cuero crudo, proceso que se da después del sacrificio de los animales. Las materias primas empleadas, son productos secundarios de la industria cárnica. Después de matar y despellejar al animal y antes de iniciarse el proceso de curtido, las pieles en bruto se curan salándolas ó secándolas. Los métodos de curado más frecuentes implican el uso de sal a dos niveles: la salazón húmeda y el curado con salmuera. En la primera, las pieles se salan abundantemente y se apilan unas sobre otras hasta formar un montón, el cual se deja descansar unos 30 días para que la sal penetre bien en la piel. El segundo, es un método más rápido. Las pieles se colocan en grandes toneles que contienen un desinfectante y una disolución de sal próxima a la saturación.

Para desprender el pelo, las pieles se sumergen en una disolución de cal y agua con una pequeña cantidad de sulfuro de sodio. Después de este proceso, el pelo se elimina fácilmente con una máquina depiladora, adquiriendo la cara exterior de la piel la textura característica conocida como grano. Para que la superficie quede limpia del todo, se raspa con una cuchilla roma cualquier resto de carne o pelo.

En segundo lugar se encuentra el curtido, el cual es el proceso de sometimiento de la piel a acciones físico-químicas para convertirla en un material duradero. Dependiendo del tipo de cuero que se quiera, se realiza uno de los dos procesos siguientes: el curtido vegetal, el cual es usado para fabricar suelas de zapato y sillas de montar; y el curtido mineral, en el cual los cueros resultantes, que se pueden estirar más que los curtidos con productos vegetales, son adecuados para bolsos de mano, empeines de zapato, guantes, prendas de vestir, correas, maletas, tapicería y arneses.

Después del curtido, todas las clases de cuero se someten a diversas operaciones según el producto deseado. El cuero para suelas de zapatos, tras el curtido vegetal, se blanquea, se impregna de sulfato de magnesio, aceites y glucosa y se lubrica con emulsiones calientes de jabón, grasa y cera. Por último, el material se pasa por una serie de rodillos para dar al cuero el grado de firmeza y brillo deseados.

El cuero para empeines de zapatos se corta y cepilla para alcanzar el grosor uniforme deseado, luego se coloca en un tambor giratorio para el proceso de teñido, el cual implica el uso de varios tipos de colorantes para lograr colores sólidos y duraderos.

El siguiente eslabón de la cadena productiva, es la marroquinería de la cual se obtienen las manufacturas de cuero y prendas de vestir de este material. Se compone básicamente de cinco pasos: diseño, modelado, cortado, guarnecido, terminado y empaque. En el guarnecido se disminuye el espesor del cuero en los bordes para un mejor doblado y armado, luego se aplican adhesivos, se cosen, se colocan ojetes, se pintan y entintan.

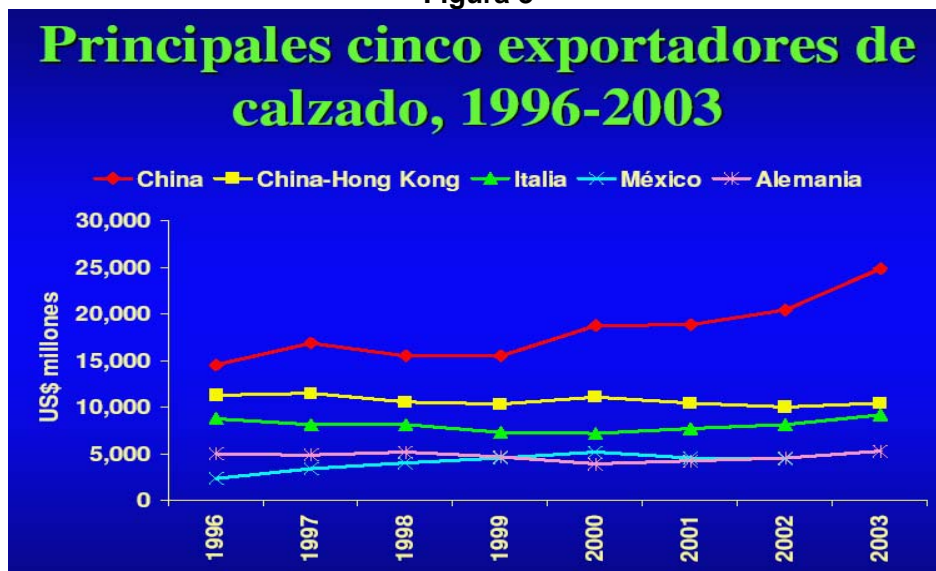
Por último, se encuentra la fabricación de calzado. Una característica importante del proceso de producción del calzado es que requiere insumos diferentes al cuero, como son los textiles, el caucho y el plástico. El proceso de fabricación del calzado se inicia con el diseño, el modelaje, la fabricación de suelas, luego se corta la pieza previamente patronada y por último el guarnecido.

3.2 PANORAMA GENERAL DEL CALZADO EN EL MUNDO

Tanto a nivel mundial como nacional un alto porcentaje de la producción de cueros y pieles se dirige a la fabricación de calzado. Este hecho ha determinado en gran parte la estructura del mercado del sector a nivel internacional, ya que los países productores de calzado son los compradores más importantes de cuero como Francia e Italia en la Unión Europea, China en Asia y Brasil en América Latina. A partir de 2000, la creciente demanda por parte de los países productores de artículos de cuero hizo que los precios del cuero y las pieles se incrementaran en forma sustancial, lo que originó un desabastecimiento de las industrias nacionales.

Con China a la cabeza, los países líderes en la exportación de calzado son: Hong Kong, Italia, México y Alemania, al igual que otros países asiáticos, los cuales han aumentado su participación significativamente en los últimos años y aportan el 61.3% del consumo mundial.

Figura 3



Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá

Como se puede observar en el gráfico anterior, China ha estado muy por encima de sus otros competidores y poco a poco ha incrementado su participación en las ventas mundiales de calzado, lo que obedece a sus métodos de producción que le otorgan ventajas competitivas en precios y calidad.

A nivel internacional, la industria del calzado ha mostrado desde mediados del siglo pasado una relocalización de plantas productoras, desde países desarrollados hacia China, Corea, Hong Kong, Indonesia, Taiwán y Brasil. La producción de calzado en estos países es intensiva en mano de obra y se ha enfocado en calzado deportivo. Dos factores han condicionado el proceso de relocalización en la industria del calzado: a) bajo costo de la mano de obra en los países mencionados antes; y b) falta de regulación ambiental en el proceso de curtido de los cueros y pieles.

La fase de relocalización ha llevado a que la producción de calzado en países como España, Italia y Portugal se haya enfocado en la fabricación de productos con un alto grado de diferenciación en cuanto a marcas, diseño y materiales. Eso ha contribuido a convertirlos en los países líderes en cuanto a diseños y a la tecnología empleada para la producción de calzado.

Otro aspecto importante es el aumento en el uso de materiales sustitutos del cuero como son los sintéticos para capelladas y el plástico para fabricar suelas. Sin embargo, la innovación tecnológica más marcada se desarrolla en el calzado deportivo, que fabrica suelas de plástico inyectadas directamente a la capellada e incorpora como insumos los microprocesadores y computadores, materiales compuestos y fibras textiles sofisticadas combinadas con cuero y caucho. Por su parte, el calzado femenino, que se caracteriza por los constantes cambios en los modelos, incorpora la fabricación y diseño asistido por computador que permite una mayor flexibilidad productiva para cubrir la demanda.

Por otra parte si se toma en cuenta los principales exportadores de calzado a nivel mundial, se puede apreciar que Estados Unidos es el país que más calzado compra con un monto medio de aproximadamente US\$ 32mil millones durante el periodo comprendido entre 1998 y 2002. De igual modo Alemania, Japón, China y Gran

Bretaña en su orden, se encuentran dentro los mayores consumidores de calzado a nivel mundial (ver figura 4).

Figura 4



Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá.

3.3 CARACTERIZACION GENERAL DEL SECTOR CALZADO EN COLOMBIA.

Dado que nuestro foco de análisis es la ciudad de Bucaramanga, es preciso, presentar primero la situación del subsector a nivel nacional, para luego dar paso al estudio de caso en el siguiente capítulo.

Es importante resaltar que este análisis del entorno nacional, se basó fundamentalmente en los datos estadísticos suministrados por el DANE por medio de la Encuesta Anual Manufacturera –EAM-. Así mismo, las variables principales tomadas en cuenta, son: la producción bruta, el nivel de empleo según las categorizaciones realizadas por dicha institución¹⁸, la participación industrial por áreas metropolitanas, la inversión neta y el nivel de exportaciones.

Analizando la participación de las siete principales áreas metropolitanas del país en la industria del calzado, se puede apreciar que en su orden, Bogotá, Bucaramanga y

¹⁸ Ver anexo 2.

Medellín fueron los poblados urbanos que concentraron la mayor parte de los establecimientos económicos dedicados a la producción del calzado entre 1998 y 2002. No obstante, como se puede observar en el cuadro 1, la tendencia es a la reducción del número de empresas durante el periodo. Así por ejemplo, en el caso de Bucaramanga, de 56 empresas que había en 1998, pasaron a 29 en 2002 (ver cuadro 2).

Lo anterior es consistente con la dramática reducción del número de personas ocupadas en la industria a nivel local, dado que entre 1998 y 1999 se redujo casi a la mitad; de más de 1000 empleos que había disminuyó a sólo 685 y al final del periodo sólo había aproximadamente 390 personas ocupadas en la fabricación de calzado.

En contraste con lo anterior, la ciudad objeto de estudio no se equipara con Bogotá y Medellín respecto a la producción en términos de pesos, dado que junto a Pereira y Barranquilla fue la que menor valor presentó durante el periodo, con tendencia a la baja. Caso contrario sucedió con Manizales, cuyo número relativo de establecimientos fue el más bajo de entre el grupo y su producción fue la cuarta mejor al final del periodo (54 mil millones de pesos), antecedida por Medellín, Bogotá y Cali, lo cual la caracteriza como uno de los centros más importantes de calzado a nivel nacional.

Es importante resaltar el caso de la ciudad de Pereira, la cual contaba en 1998 con 12 establecimientos y ya para el final del periodo, el número de empresas se había reducido en un 50%. A pesar de esta disminución, se puede afirmar que las empresas sobrevivientes eran en gran medida jalonadoras del renglón calzado, dado que como se puede observar, la variación en la producción bruta no fue tan brusca como la desaparición misma de las empresas.

En este sentido, a pesar de que la tendencia general fue la reducción en el número de empresas, no ocurrió lo mismo con el valor de la producción dado que esta aumentó año a año excluyendo a Barranquilla y Bucaramanga, ciudades que

redujeron ostensiblemente en este valor. Un claro ejemplo de ello es la ciudad de Medellín, la cual duplicó su producción al final de los cinco años.

CUADRO 2: PARTICIPACION DE LAS AREAS METROPOLITANAS DEL PAIS EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO. 1998-2002.

AREAS METROPOLITANAS	1998	1999	2000	2001	2002	AÑOS CATEGORIAS
Barranquilla	11	5	6	7	4	Número de Establecimientos
Bogotá	57	56	52	55	47	
Bucaramanga	56	46	45	34	29	
Cali	34	29	29	30	26	
Manizales	4	4	4	3	3	
Medellín	44	40	39	39	36	
Pereira	12	10	9	8	6	
Barranquilla	24.440.097	16.543.699	16.404.431	19.441.598	13.218.614	Producción Bruta
Bogotá	69.336.548	59.083.290	60.087.387	75.984.541	90.110.827	
Bucaramanga	18.123.244	13.226.572	14.423.372	13.871.091	11.668.900	
Cali	51.789.504	41.193.218	60.766.059	84.245.242	82.029.840	
Manizales	45.609.609	38.557.249	43.721.188	45.689.884	54.872.551	
Medellín	57.097.066	49.493.876	61.773.400	97.351.509	105.447.270	
Pereira	-----	8.295.954	7.685.723	7.608.608	8.453.398	
Barranquilla	-328.518	-108.198	-246.799	-381.390	-254.914	Inversión Neta
Bogotá	-4.469.072	-1.826.809	-4.501.593	-2.665.546	-2.264.654	
Bucaramanga	-31.500	-854.608	-423.433	-132.069	-293.117	
Cali	-663.054	-1.130.979	-735.296	160.906	229.217	
Manizales	-713.175	-1.217.949	-448.090	-425.108	-689.567	
Medellín	-101.274	2.149.208	-64.370	1.557.850	-1.353.243	
Pereira	-----	131.821	-70.952	-84.705	-76.595	
Barranquilla	1.099	703	509	557	390	Total Personal Ocupado
Bogotá	2.650	2.157	1.485	1.959	2.136	
Bucaramanga	1.024	685	674	515	386	
Cali	2.255	1.910	1.942	2.399	2.267	
Manizales	1.270	875	796	862	840	
Medellín	2.107	1.580	1.646	2.030	1.917	
Pereira	305	295	255	233	170	

Fuente: DANE, Encuesta Anual Manufacturera.

Por otra parte tal como se observa, el comportamiento de las inversiones ha sido negativo, lo cual es un claro indicador de la escasa modernización del aparato productivo de las empresas del sector; lo que puede ser una limitante a la hora de

ingresar al mercado del norte a conquistar una porción del mismo, teniendo en cuenta que allá se enfrentarán con expertos productores de calzado de reconocida talla internacional; especialmente en el caso de Bucaramanga, pues como se puede observar, fue la ciudad que más dramáticamente bajó su nivel de inversión. En este sentido, entre 1998 y 1999 se presentó una variación negativa en este rubro, lo que evidencia la profunda crisis que nuestro país vivió a finales de la década anterior, a causa de la adopción del modelo de apertura económica y para el cual el sector productivo no contaba con una adecuada preparación, ni adecuación institucional.

Lo anterior confirma que el salto tecnológico de la industria nacional se produce cada cinco años o más, lo cual hace que la tecnología dura no sea determinante de una fábrica de calzado ubicada en un país como el nuestro, con bajo costo de mano de obra; siempre y cuando haya logrado un punto intermedio de incorporación tecnológica. Esto es reafirmado debido al hecho que es fácil transformar el cuero por medio de procesos manuales, con lo cual se tiene una industria con baja composición de capital y alta participación de mano de obra.

En el siguiente cuadro se hace una clasificación del número de establecimientos de calzado y el empleo de mano de obra, con el fin de realizar un análisis acerca del comportamiento de las siguientes variables durante el periodo de referencia.

CUADRO 3: NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS, PERSONAL OCUPADO Y SALARIOS DEL SECTOR CALZADO EN COLOMBIA. 1998-2002.

AÑOS CATEGORIAS	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	TOTAL PERSONAL OCUPADO	PERSONAL PERMANENTE	PERSONAL TEMPORAL	SUELDOS Y SALARIOS (miles de pesos)
1998	242	12.184	8.502	1.413	38.221.198
1999	215	9.414	5.759	1.799	33.890.492
2000	254	11.027	6.312	3052	45.744.525
2001	221	10.337	5.733	2877	45.683.406
2002	194	9.745	5.339	2458	46.499.594
2003	210	10.309	5.439	2425	49.353.036

Fuente: DANE, Encuesta Anual Manufacturera.

Respecto al número de empresas, se puede apreciar un comportamiento positivo sólo entre 1999 y 2000, dado que a partir de ahí se evidenció su paulatina disminución año a año. Paralela a esa reducción, la ocupación de la mano de obra

decreció a lo largo del tiempo. No obstante, cuando en 2003 se presentó una leve recuperación de la actividad económica, aumentando un 8% el número de empresas, la ocupación creció en un 5% con respecto al año anterior.

Por otra parte tomando en cuenta la producción bruta para el renglón calzado, según la escala de personal ocupado, se puede observar en el siguiente cuadro que la disminución de las empresas afectó profundamente la actividad de los industriales del calzado y por tanto el nivel de producción, dado que cada año fue reduciendo más y más.

CUADRO 4: PRODUCCION BRUTA PARA EL RENGLON CALZADO SEGÚN LA ESCALA DE PERSONAL OCUPADO. TOTAL NACIONAL. (Miles de Pesos)

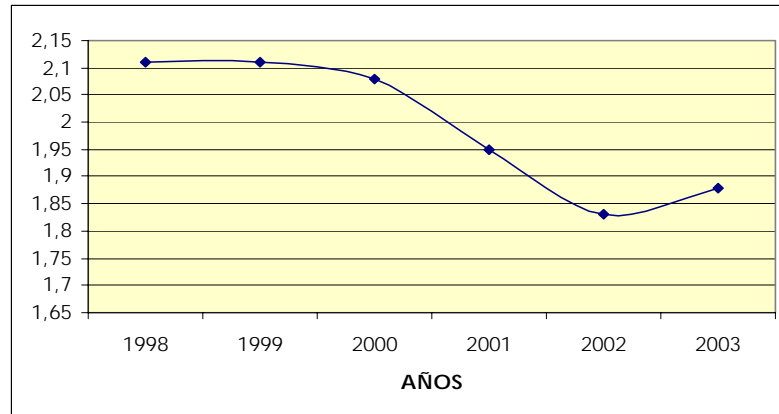
ESCALA DE PERSONAL OCUPADO	1998	1999	2000
0	20.521.757	33.915.283	15.512.924
1	29.607.860	21.938.296	17.860.636
2	69.937.969	59.270.451	55.624.591
3	65.704.226	43.353.903	34.924.905
4	29.001.921	17.195.449	21.733.232
5	-----	15.964.443	24.884.210
6	103.580.269	73.047.209	37.500.734
TOTAL	318.354.002	264.685.034	208.041.232

Fuente: DANE, EAM.

Observando la escala de ocupación número 3, se aprecia claramente el comportamiento fluctuante de las empresas que presentan un consolidado de 50 a 99 personas ocupadas, puesto que su tendencia general fue decreciente hasta el 2001, mientras que para el año siguiente presentó una atractiva recuperación logrando el más alto valor en términos de pesos (86 mil millones de pesos).

Ahora bien, analizando la evolución del empleo industrial del calzado a nivel nacional, se puede afirmar que esta variable ha sufrido una alta disminución, pues a pesar de que este sector es intensivo en mano de obra, su participación en el empleo industrial demuestra algo diferente, dado que durante el periodo de referencia, éste disminuyó en cerca de 11%. En 1998 participaba con un 2.11% en el empleo industrial, mientras que en 2003 sólo alcanzó un 1.9%.

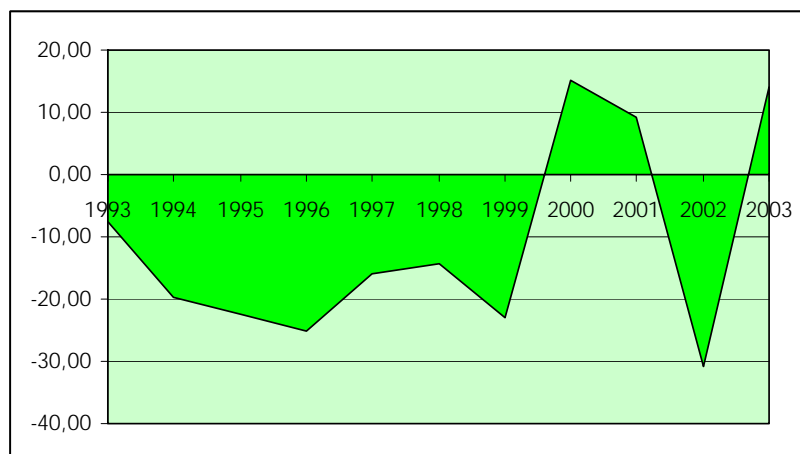
Figura 5: Evolución del Empleo Industrial del Calzado en Colombia. 1998-2003



Fuente: Datos DANE, Cálculos propios.

Por otra parte, en lo referente a las exportaciones, el comportamiento que presentó el sector calzado a nivel nacional durante el decenio 1993-2003, estuvo caracterizado básicamente por tres fases. La primera de ellas comprendida entre 1993 y 1999 presentó una fuerte tendencia a la baja, debido a factores tales como la apertura económica y la consiguiente inundación de productos foráneos, especialmente de procedencia asiática, los cuales, como se ha mencionado, se caracterizan por sus altos niveles de calidad y bajos precios. (ver figura 6).

Figura 6: Evolución de las exportaciones colombianas de calzado. Variación Anual. 1993-2003.



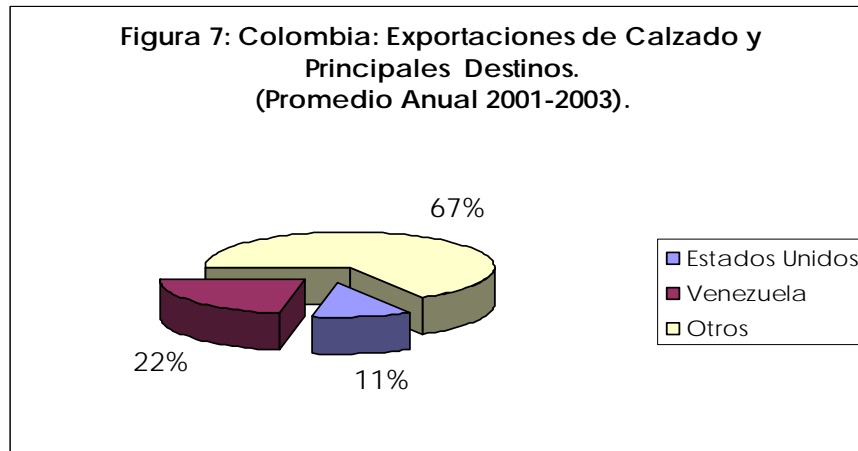
Fuente: DANE, cálculos propios.

En la segunda fase, comprendida entre 2000 y 2001, se advirtió una leve recuperación de las exportaciones, como consecuencia del mejoramiento en el desempeño económico del país, pues de una reducción en el nivel de exportaciones de casi el 23% registrado en 1999, pasó a un aumento del 15%. A pesar de esa recuperación sólo se evidenció un crecimiento real de las exportaciones en 7.81%.

No obstante, en la tercera fase que se dio en 2002, el nivel de exportaciones nuevamente se redujo, hasta su punto más bajo aproximadamente en 30%. Sin embargo, se alcanza a percibir que a partir de 2003 nuevamente se evidencia una leve recuperación con tendencia al alza.

Esto evidencia que el comercio internacional del sector calzado en Colombia ha perdido participación en las exportaciones. Aunque continúa siendo uno de los sectores con mayor vocación exportadora, su representatividad ha caído en gran medida. Lo anterior es explicado principalmente por la agresiva competencia en los mercados externos por parte de los países asiáticos como China, India y Taiwán que poco a poco han invadido los mercados con productos de bajos precios, producto de sus costos laborales y de materia prima. Por otro lado, también se encuentra la competencia de países industrializados como España e Italia que con estándares superiores de competitividad, tecnología, diseño y calidad, han restado participación a los productos colombianos. (Proexport, 2000).

Sin embargo, los principales mercados para este sector durante el periodo 2001-2003, fueron Venezuela y Estados Unidos, aunque en mayor medida otros países tales como Ecuador, Alemania, Panamá y Perú.



Fuente: ACICAM

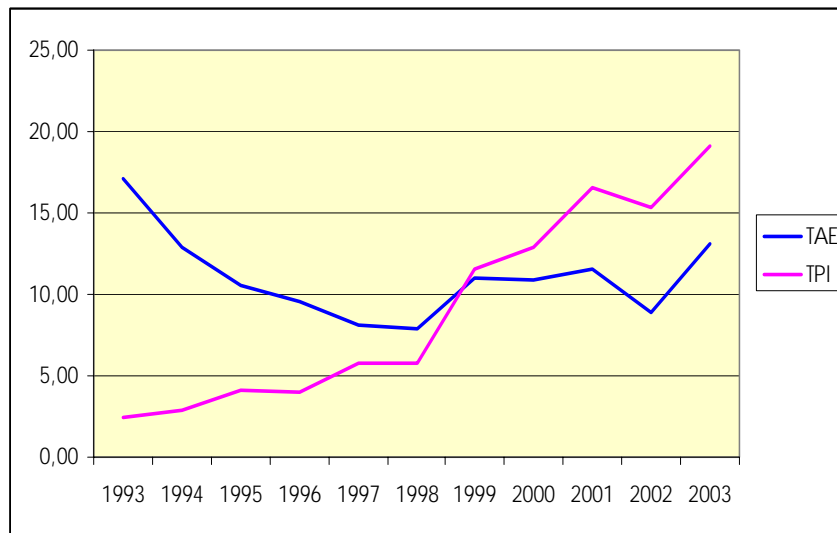
En la figura 8 se puede observar la tasa de apertura exportadora (TAE) y la tasa de penetración de las importaciones (TPI) para el decenio 1993-2003. Respecto del primer indicador, se puede apreciar su tendencia a la baja a lo largo de la década encontrando su nivel más bajo en 1998 el cual fue de 7.85%; situación que pone de manifiesto la reducción de la vocación exportadora del sector, fundamentada en los factores mencionados ya. En este sentido se puede afirmar que a medida que cogía más fuerza la apertura, la capacidad productiva de las empresas nacionales se debilitaba.

Por su parte, la tasa de penetración de importaciones dejó ver su participación cada vez más significativa a lo largo de la década; aunque todavía se puede afirmar que casi la totalidad de los insumos utilizados por el sector son nacionales, dado que el indicador se ubicó al final del periodo de referencia en un 19%.

Esta creciente participación de las importaciones en el renglón calzado, probablemente sea explicada por la gradual acogida de los productos procedentes del exterior debido a las sustanciales diferencias en términos de diseño, precios, calidad y servicios post venta; como resultado de la mayor fuerza que cada vez más cobraba la apertura económica.

Cabe anotar que gracias a la alta penetración del calzado foráneo, se produjo el desplome de las ventas internas del producto, por las razones anotadas anteriormente; y así mismo fue la promotora de la desaparición de muchos puestos de trabajo como consecuencia del cierre inminente al que se vieron abocadas muchas de las empresas productoras y comercializadoras de calzado del país.

Figura 8: Indicadores de Flujo de Comercio para el Sector Calzado en Colombia.



Fuente: Datos DANE, Cálculos propios.

De igual manera, tal como se puede observar en el gráfico anterior, en 1999 se da una convergencia entre los dos indicadores. Año a partir del cual nuestro país se sumerge en una profunda crisis económica derivada de la adopción del modelo neoliberal sin previa adecuación interna; y al mismo tiempo se produce una entrada -aún más marcada- de los productos traídos de fuera, lo que hace mayor énfasis en el desplome de la industria doméstica.

3.3.1. Descripción General de la Industria del Calzado en Colombia: El sector calzado inició su desarrollo en el país a partir de los años cincuenta, fruto de la expansión de la demanda interna a causa de la migración rural-urbano y al aumento general del empleo del cuero para la fabricación de zapatos. (Proexport, 2000).

De esta manera, con el paso de los años el sector fue consolidando su desarrollo para beneficio de la economía de nuestro país, especialmente en las principales ciudades, tales como Bogotá, Medellín, Bucaramanga y Cali.

Durante la última década, la industria del calzado en Colombia ha venido enfrentando una serie de problemas como consecuencia de la apertura económica. El dinamismo exportador presentado por este sector en la década de los años ochenta, se vio afectado por acontecimientos como la liberación de los mercados y la entrada masiva de insumos y productos terminados de calzado, procedentes de países que poseen una superproducción en este renglón, como es el caso de los países asiáticos, quienes compiten con bajos precios y aceptable calidad.

Debido a las exigencias del proceso aperturista, las grandes empresas del calzado en Colombia se han visto en la necesidad de modernizar y adecuar sus plantas, para de esta forma intentar mantener los volúmenes de producción y ventas, concentrando sus esfuerzos hacia el mercado externo, cambiando las referencias tradicionales con diferenciación y mayor calidad, saliéndose del modelo del bajo costo, con el fin de dirigirlo hacia las clases sociales con un nivel de ingresos superior. No obstante, la situación de los medianos y pequeños empresarios es aún dramática, teniendo en cuenta que entre los problemas que deben sortear se destaca la falta de líneas de créditos, que permitan la modernización y asesoría técnica y tecnológica en el proceso productivo.

En este orden de ideas, es importante resaltar que la mayoría¹⁹ de empresas pertenecientes al sector son mipymes que no tienen facilidad para realizar una fuerte innovación en maquinaria y equipo de trabajo.

¹⁹ Se estima que el 95% del total de unidades productivas en nuestro país son microempresas.

4. APROXIMACION AL EFECTO POTENCIAL DEL ACUERDO BILATERAL DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS SOBRE EL SECTOR CALZADO EN BUCARAMANGA.

Continuando con el desarrollo de la presente investigación se abre paso al estudio de caso, es decir al análisis del sector calzado en Bucaramanga. En el presente capítulo se presentan algunas variables que nos permitirán realizar un acercamiento aproximado al impacto potencial del tratado sobre la industria en cuestión. Entre dichas variables se pueden mencionar: indicadores de comercio exterior, la participación de la producción bruta, el valor agregado generado por la industria, el nivel de activos, entre otras. Cabe resaltar que estas variables se han tomado en términos de la escala de ocupación de acuerdo con la clasificación que el DANE realiza según el nivel de empleo generado en cada empresa²⁰.

Desde una perspectiva local, el proceso de globalización de la economía fue siempre, para la mayoría de los empresarios santandereanos, una realidad un poco ajena, que se veía lejana y que difícilmente afectaría a las pequeñas, medianas y grandes empresas. No obstante, a estas alturas del proceso, se pueden apreciar los efectos devastadores de la adopción de una apertura indiscriminada, en el departamento de Santander y en particular, para aquellos sectores que no se encontraban preparados para enfrentar la competencia externa.

En este orden de ideas, el sector calzado de la ciudad de Bucaramanga, objeto de estudio del presente trabajo de grado, si quiere mantener su destacada posición en el contexto regional y nacional, es necesario que refuerce –e incluso en algunas empresas del sector- se eleven los niveles de competitividad prevalecientes, por medio de esquemas asociativos de trabajo.

²⁰ Para una descripción más ampliada de la escala de ocupación, véase el anexo 2.

Pese a que existen empresas destacadas y experiencias exportadoras desde hace varios años, este sector necesita avanzar mucho más en sus niveles de competitividad, debido a que se ha visto deteriorada en razón de los cambios en el entorno macroeconómico y algunas fluctuaciones externas. En este sentido se plantea la necesidad de crear estrategias que permitan la inserción eficiente al mercado norteamericano y que al mismo tiempo fortalezcan la estructura interna del aparato productivo de la región.

Nuestra región cuenta con grandes oportunidades en varias de las actividades económicas e industriales que desarrolla actualmente. Dentro del campo industrial se caracterizan los sectores de las confecciones y manufacturas de cuero, especialmente la fabricación del calzado, los cuales son los que mayor oportunidad de ingreso tienen para el mercado de EE.UU.

Los productos hechos en Santander²¹, son de excelente calidad, competitivos en precios y variedad con cualquier mercado del mundo, constituyéndose el TLC en una oportunidad de llegar al mercado norteamericano de manera más prolongada y no supeditado a concesiones unilaterales.

La industria del calzado en la ciudad de Bucaramanga, es una de las más representativas dentro de la economía santandereana gracias a sus volúmenes de producción y a su capacidad de generación de empleos. Esta industria ha mantenido un crecimiento relativamente estable aunque las condiciones del mercado no sean las mejores, logrando reportar ventas que mantienen importantes niveles de participación en la industria a nivel nacional.

La mayor parte de unidades productivas que existen en el área metropolitana de Bucaramanga, se caracterizan por ser mipymes con productos dirigidos a distintos segmentos del mercado, y en menor grado medianas empresas que cumplen con compromisos de exportación, destacándose aquellas dedicadas a la elaboración de calzado para dama.

²¹ Tales como confecciones, calzado, marroquinería, entre otros.

En Bucaramanga se encuentran empresas para diferentes segmentos del mercado, se producen y comercializan diferentes tipos de calzado, entre los cuales predominan el calzado informal para dama y caballero y con un menor porcentaje el calzado para niños, deportivo, elegante, sandalias, etc.

A pesar que la situación general de las empresas dedicadas a la comercialización y producción de calzado se caracteriza por mantener una relativa estabilidad, se hace necesario continuar con el mejoramiento de los procesos productivos, así como plantear estrategias más eficaces que permitan de algún modo asegurar el mercado local y extranjero -en el caso de las empresas exportadoras-, para lo cual se deben tomar decisiones conjuntas entre el Gobierno, los gremios y los empresarios, para consolidar el fortalecimiento de todos los frentes del sector económico de la región.

En esta sección se procederá a realizar un diagnóstico del subsector calzado en la ciudad de Bucaramanga, durante los últimos años, mostrando algunos de los aspectos en los que la apertura económica adoptada en la década de los noventa, influyó de manera negativa; para luego proceder a realizar una comparación entre lo que fue dicha apertura para el sector en cuestión y lo que eventualmente puede ser el tratado de libre comercio.

Cabe anotar que a diferencia de la apertura económica, en la cual se abrió el mercado interno a muchos países, con el TLC se dará vía libre a la entrada de productos procedentes sólo de Estados Unidos y de los países andinos, con los cuales Colombia ya tiene tratados comerciales desde tiempo atrás.

En este sentido es importante resaltar que realizando un análisis (aproximado) al efecto potencial del TLC, se puede afirmar que dicho acuerdo por sí mismo no destruirá al sector en cuestión, a diferencia de lo que sucedió en los noventa con el modelo aperturista en el cual entró a nuestro país calzado procedente de los países asiáticos, con una marcada diferencia de costos, de métodos de producción y de calidad que arrasaron con gran parte de la industria local y nacional dedicada a la producción de artículos de calzado y conexos. Esta diferencia puede presentarse

debido a que EE.UU no es un gran productor de artículos intensivos en mano de obra no calificada como es el caso de la fabricación de calzado.

4.1 CARACTERIZACION GENERAL DEL SECTOR CALZADO EN BUCARAMANGA²².

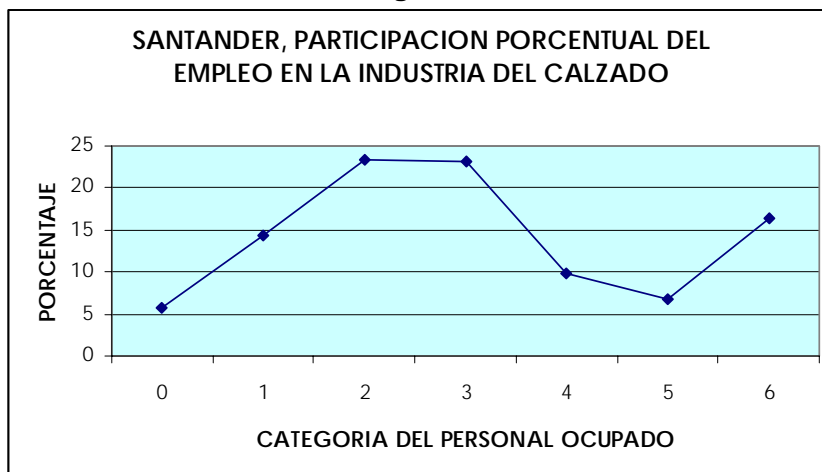
Tomando como referencia las variables antes mencionadas, a continuación se da paso al análisis de la situación del sector calzado en Bucaramanga, para luego proceder a realizar una aproximación al efecto (potencial) del tratado bilateral de libre comercio entre nuestro país y Estados Unidos sobre el sector en cuestión.

Para comenzar el análisis, se tomará la participación del empleo en el renglón calzado de acuerdo a la clasificación de la escala de personal ocupado. Como se puede observar en la gráfica, el empleo industrial mostró una tendencia fluctuante a lo largo de dicha escala para el año 2001. De manera tal que las empresas que emplean menos de 10 personas, participaron con el 5% del empleo industrial en el renglón calzado, mostrando el más bajo aporte a dicha variable. Ahora bien si se toma en cuenta las escalas 2 y 3 se puede apreciar su comportamiento estable mostrando una participación del 23% cada una; cifra que fue la más alta de la escala.

Algo muy curioso que se puede apreciar en dicha gráfica, es el hecho que al observar el nivel 5, es decir, las empresas que tienen un consolidado de 150 a 149 personas ocupadas, se evidencia que presentó un aporte muy bajo al empleo industrial, pues su participación fue de sólo 6.8%.

²² Cabe resaltar que el grueso de la producción, ventas y exportaciones del sector calzado, se encuentra localizado en la ciudad de Bucaramanga. No obstante, para el manejo de la información oficial, estas cifras se registran a nombre del departamento de Santander; por lo que en algunos ítems del presente apartado, se hablará de Santander haciendo referencia a Bucaramanga.

Figura 9



Fuente: DANE, EAM 2001.

Con base en ello, se puede observar que en Bucaramanga no se cumple el promedio de mano de obra utilizada en el sector, debido a que es el propietario mismo y su familia quienes están al mando del negocio, razón por la cual descartan el uso de personal ajeno al cual no se le tiene la misma confianza. Del mismo modo, la naturaleza del empresario santandereano se caracteriza por utilizar a miembros de su familia para evitar el pago de los compromisos legales laborales y para no perder el control absoluto de la empresa.

De igual manera, teniendo en cuenta el análisis realizado con respecto al tamaño de las empresas comercializadoras según activos, se puede afirmar que en Bucaramanga se emplea una cantidad de mano de obra por debajo del promedio utilizado en las pequeñas y medianas empresas.²³ Caso contrario a lo que sucede con el ramo de exportación de calzado, dado que en lo referente a la mano de obra empleada se puede afirmar que estas empresas cumplen con los estándares

²³ De acuerdo con la clasificación realizada por el DANE y ACICAM, las empresas pequeñas generalmente contratan alrededor de 4 personas, mientras que en Bucaramanga las comercializadoras de igual tamaño emplean sólo 2 personas; en las medianas el promedio es de 8 y en la ciudad hay una contratación alrededor de 5 personas.

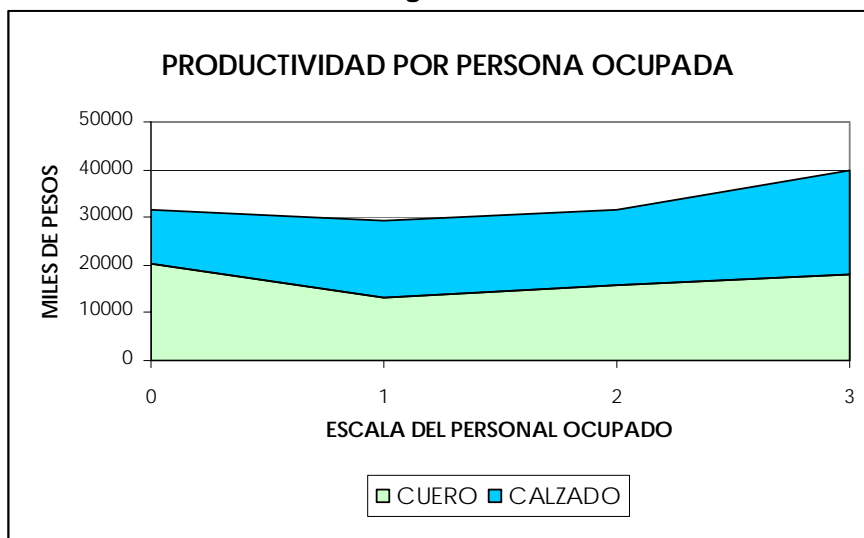
promedio sugeridos por el DANE y ACICAM, lo que significa que este tipo de empresario se encuentra bien organizado en términos de la fuerza laboral.

Por otra parte, la crisis económica y en mayor medida la apertura, ha afectado de manera profunda el desempeño de los productores de calzado; de hecho muchas de las empresas dedicadas a la producción de zapatos, aducen semiparalización de la producción debido a la falta de apoyo del Gobierno en forma de créditos y control a la implantación de productos importados los cuales son más económicos que los artículos nacionales y por ende más apetecidos por los comercializadores de calzado.

La falta de crédito es la constante en el sector debido a que el desarrollo de la actividad, es considerada por el sistema financiero como de alto riesgo, debido a su composición de capital altamente intensiva en mano de obra, razón por la cual en muchas ocasiones no se puede respaldar suficientemente el crédito solicitado con el patrimonio de las empresas.

En lo que tiene que ver con la productividad de la mano de obra de acuerdo con esa misma clasificación, se puede afirmar que pese a ser poco productivo, su comportamiento respecto al sector cuero ha sido mayor debido al esfuerzo de las unidades productivas dedicadas a la elaboración de calzado, por añadir valor a los productos terminados. No obstante, esa escasa productividad de la mano de obra en el departamento de Santander, se debe a que la producción es rudimentaria y poco innovadora.

Figura 10



Fuente: DANE, EAM 2002.

A pesar de que el valor agregado que genera un trabajador ha aumentado, no ha sido muy significativo debido a que los trabajadores poseen un bajo nivel de formación educativa, no se tiene una adecuada asesoría en la mejora del proceso productivo y al reducido concatenamiento entre los eslabones de la cadena productiva de la industria del cuero, en términos de tecnología y desarrollo del recurso humano. (Cámara de Comercio, 2000).

Así mismo cabe resaltar que la maquinaria existente en el subsector es de carácter tradicional, y la adquisición de máquinas se concentra principalmente en planas y de codo; aunque a finales de los 90's se adquirió maquinaria con comandos electrónicos o mecánicos.

Ahora bien, si se analiza la figura 11, se puede apreciar que el sector calzado en la ciudad no posee personal calificado en el área de producción, lo que explica aún más el bajo dinamismo productivo del renglón en la región; es decir la dirección de los procesos productivos está en manos del propietario de la fábrica, o de un jefe de producción empírico. De igual manera la participación de la mano de obra especializada a nivel nacional es muy escasa, lo que hace más evidente el carácter

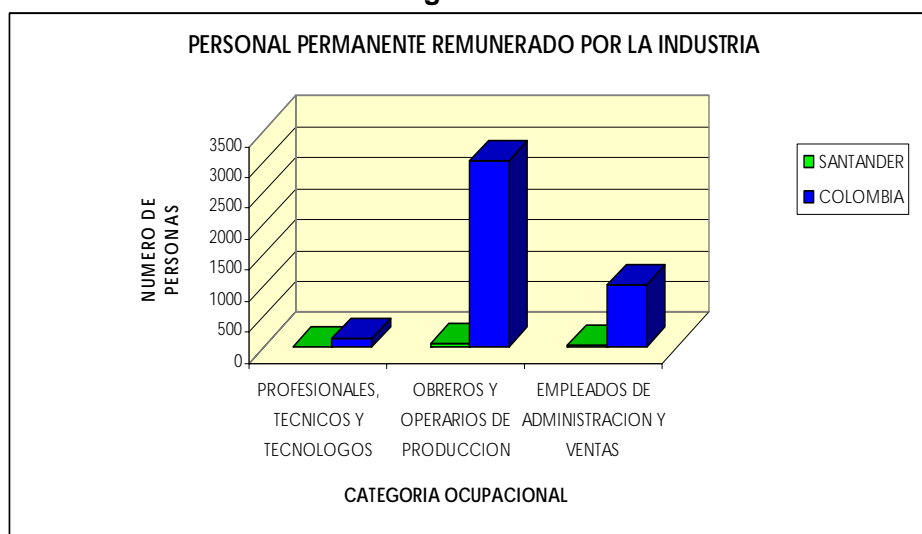
rudimentario y artesanal de la industria, lo cual demuestra la escasa capacitación del personal tanto a nivel gerencial como administrativo.

Lo anterior es un claro reflejo de la cultura empresarial de la ciudad, dado que el perfil de la mayoría de los empresarios se caracteriza por ser bajo, es decir, por no estar abierto a los cambios, lo que lo hace esquivo a las innovaciones de procesos y productos a escala empresarial; por la preferencia de los esquemas individuales de trabajo, por un marcado conformismo frente a su situación y un bajo nivel de capacitación técnica y administrativa del recurso humano. Adicionalmente, el difícil acceso a los créditos le dificulta incorporar nuevas tecnologías. Todas estas circunstancias hacen que el sector enfrente una serie de dificultades que no le permiten consolidarse como eje de crecimiento y desarrollo local a largo plazo.

En este sentido se puede afirmar que el grueso del sector calzado posee un serio problema para incrementar o fortalecer la actividad productiva, debido a la carencia de crédito, o en el caso de los exportadores la dificultad de percibir préstamos por medio de la banca comercial. En este sentido, factores como los excesivos trámites, las demoras en el estudio de crédito y las garantías exigidas, se constituyen en las principales razones que dificultaban la utilización de créditos, notándose que el problema apunta a cuestiones estructurales en los servicios prestados por la banca.

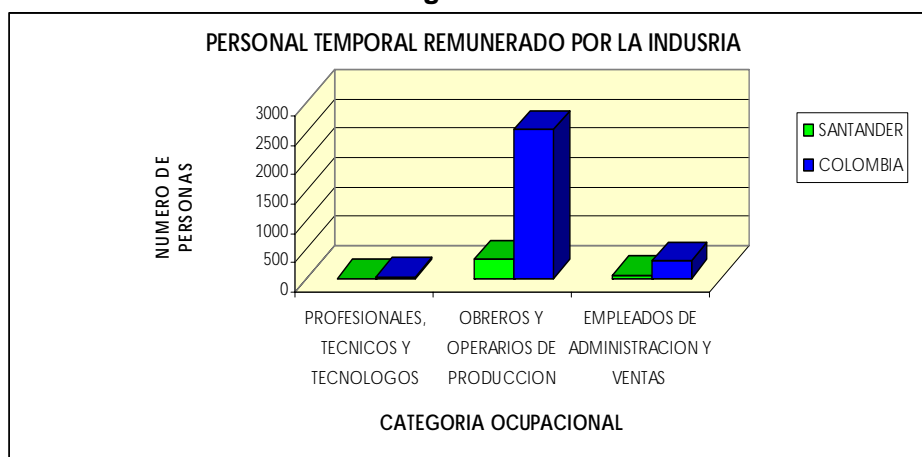
Las fuentes de financiamiento del sector para el desarrollo de sus procesos y productos, apunta principalmente al crédito bancario y el crédito con los proveedores, observándose el poco acceso a créditos por medio de entidades como los fondos de capital de riesgo o créditos especiales para el sector impulsados por instituciones como el IFI, Conciencias y la banca de segundo piso. (SENA).

Figura 11 a



Fuente: DANE, 2002.

Figura 11 b



Fuente: DANE, 2002.

Así mismo el poco capital de trabajo influye considerablemente en el normal desarrollo de esta actividad productiva. Su escasez es el producto de la dificultad para acceder a créditos y la creciente cartera morosa; factores que repercuten en la falta de capital para invertir en la producción especialmente en determinados periodos de tiempo. En igual orden de importancia la gran cantidad de impuestos que deben pagarse tanto por insumos básicos como por la producción en sí misma, hacen que el productor se desincentive a incrementar su producción y así competir con los artículos traídos del exterior.

Por otra parte, se puede afirmar que en general, la tendencia de acuerdo las ventas no es muy estable, debido a que el comercio de calzado local en Bucaramanga, se ajusta a temporadas de compra que desde hace aproximadamente cuatro años se ha reducido a dos. La primera se presenta en junio y la segunda en diciembre, periodos en los cuales se pueden registrar ventas muy superiores a las que se pueden obtener normalmente en el resto del año. (ACICAM).

De igual manera dicha inestabilidad en las ventas se debe a que los clientes manifiestan cierta inconformidad frente a los precios de venta, que en ocasiones son muy elevados; lo que obedece principalmente a los altos y variables costos de la materia prima, que hacen modificar constantemente la estructura de costos del calzado. En este sentido se puede afirmar que las bajas ventas se constituyen como el mayor problema dentro de la producción y comercialización del calzado.

Del mismo modo, en cuanto a los principales problemas que presentan los exportadores de calzado en Bucaramanga, las bajas ventas se perfilan como uno de los factores que más incide en las dificultades que se presentaron en esta actividad económica. No obstante, tal situación no es producto propiamente de las bajas ventas en el exterior, puesto que la situación afuera es bastante buena; sino más bien se debe a la poca penetración de los productos locales en los mercados mundiales; situación que genera la dependencia casi exclusiva, en términos de ventas, de estas empresas con respecto al mercado interno.

Los establecimientos que componen este renglón de la economía, se caracterizan por presentar unos atractivos niveles de crecimiento económico, y son los que por una u otra razón han salido amantes después que el país entró en el proceso de apertura e inclusión en el contexto internacional. Así mismo son empresas sólidas con una muy buena imagen internacional y con excelentes volúmenes de ventas sobretodo en países de Centro América y especialmente en los Estados Unidos.

A diferencia de las actividades comerciales y de producción, las empresas dedicadas a la exportación de productos de calzado, cuentan con una estructura productiva y empresarial más fuerte debido a los grandes retos que genera

satisfacer los más exigentes gustos internacionales. No obstante las exportadoras locales no presentan un adecuado nivel de especialización en su actividad, es decir no se pueden considerar como altamente exportadoras, porque dependen en gran medida del mercado local, lo que se traduce en una capacidad productiva insuficiente, debido a que muchas empresas han paralizado su producción debido a los problemas desencadenados por la apertura económica.

No obstante, el volumen de producción de estas empresas es mucho más fuerte y consolidado que el de las empresas exclusivamente productoras y/o comercializadoras, razón por la cual se invierten montos importantes de capital por medio de maquinaria e insumos de primera calidad. Según la información disponible por el DANE y ACICAM, la composición de las empresas exportadoras de la ciudad, manejan en promedio activos entre los 100 y 600 millones de pesos, empleando alrededor de 20 y 50 personas.

Cabe anotar que si bien la ciudad registró en los últimos años inversiones negativas en la producción del renglón calzado, las empresas exportadoras sí asumieron tales inversiones por la necesidad de sostener un aparato productivo moderno, para así lograr no sólo mantenerse en los mercados internacionales sino expandir su participación en los mismos.

Pese a este exitoso panorama, existe en los exportadores el interés de fortalecer los canales de producción y comercialización de calzado, con el fin de madurar un proceso intensivo de entrada de los zapatos nacionales a los mercados internacionales, especialmente al de Estados Unidos; pues a pesar de que actualmente goza de preferencias otorgadas en el marco del ATPEDA, son concientes que no deben descuidar su posición relativa en el contexto del mercado más grande del mundo. En este sentido se puede afirmar que estos empresarios se caracterizan por los esfuerzos que realizan para lograr la consolidación y expansión de nuevos mercados mundiales para efectos de un mayor crecimiento empresarial y una menor dependencia de su vecino del norte.

Por otra parte, otro de los problemas más agudos que presenta este subsector es la alta competencia que se convierte en uno de los factores que más empaña el entorno comercial del subsector. En este sentido se puede afirmar que la falta de barreras de entrada al negocio, permite la existencia de un gran número de establecimientos comerciales concentrados en distintos puntos de la ciudad, la mayor parte de ellos de muy pequeño tamaño, los cuales configuran un mercado de aguda competencia, que está influido por los rápidos cambios de la moda, que generan la necesidad de emplear estrategias de mercadeo ingeniosas y creativas.

Al igual que en la comercialización, los elevados niveles de competencia que los productores de calzado en la ciudad enfrentan se debe fundamentalmente a tres factores básicos: el primero, por el gran número de fabricantes del artículo; el segundo, por la excelente calidad que cada uno presenta, lo que asegura la participación de todos los productores en el mercado; y el tercero por la gran acogida que tienen los productos importados sobre todo en cuanto al calzado deportivo.

En este orden de ideas el mercado local resulta muy pequeño en el afán de los productores para aumentar su producción. No obstante, estas empresas han asumido estrategias tales como la penetración de nuevos mercados a lo largo del territorio nacional, en un intento por asegurar la demanda total de su producción.

El alto costo de la materia prima, sobre todo del cuero, es un factor que afecta de manera notoria la composición de los precios de los artículos terminados, como ya se había mencionado con anterioridad; sin embargo, con la alta competencia, el productor se ha visto obligado a reducir de tal manera los precios del calzado que en múltiples ocasiones ha comprometido visiblemente su margen de ganancia. De otro lado, la tendencia de la moda también marca una importante pauta tanto en el costo como en el uso de determinadas materias primas; por lo tanto la demanda de insumos para la elaboración del producto terminado depende enteramente del furor de la moda.

La gestión de las entidades encargadas de prestar asesoría técnica tanto en la producción como en la administración, no goza de buena aceptación por parte de los productores, dado que el empresario se manifiesta desconfiado frente a la posible ayuda que prestan estas entidades tanto públicas como privadas, debido a que las mismas escudriñan tanto el manejo administrativo de la empresa como el proceso productivo mismo.

De otro lado las empresas que sí hacen uso de estas asesorías, lo hacen por medio de entidades como el SENA y la Cámara de Comercio de la ciudad, pero sólo para el área de producción; lo cual evidencia una vez más la falta de interés por parte del empresario en la necesidad de aprender nuevas técnicas administrativas, que seguramente le imprimirían un mayor dinamismo a su actividad económica.

Los empresarios exportadores concientes de la asesoría y la gestión de estas instituciones, reciben estos servicios en procura de mejorar tanto sus procesos productivos como de marketing, administración y costos. Estos servicios son recibidos de instituciones relacionadas con el manejo empresarial en cuanto a las exportaciones.

Con lo anterior se puede afirmar que especialmente en los últimos años, el empresario ha tomado conciencia de la importancia de conocer de manera más técnica los procedimientos y estrategias que les pueden permitir unos mayores márgenes exportación y de incursión de nuevos mercados.

Tal como se pudo observar en el anterior diagnóstico, la rama del calzado dedicada a la exportación de zapatos, es la que ha salido mejor librada de la apertura del mercado, dado que sus empresas son sólidas, han consolidado su posición a nivel internacional y tienen innegables oportunidades de continuar cosechando los frutos del libre comercio, en el marco del tratado bilateral con los Estados Unidos.

Es por ello que, teniendo en cuenta que los beneficios ofrecidos por la economía del norte en el marco del acuerdo bilateral de comercio, son de carácter permanente y no provisional como en el caso ATPDEA, se puede afirmar que los exportadores de

calzado no se verán perjudicados en mayor medida con la entrada en vigencia del tratado. Por el contrario, el mismo les permitirá continuar consolidando una posición más fuerte en el mercado del norte donde ya se ha tenido oportunidad de experimentar y avanzar en su conocimiento.

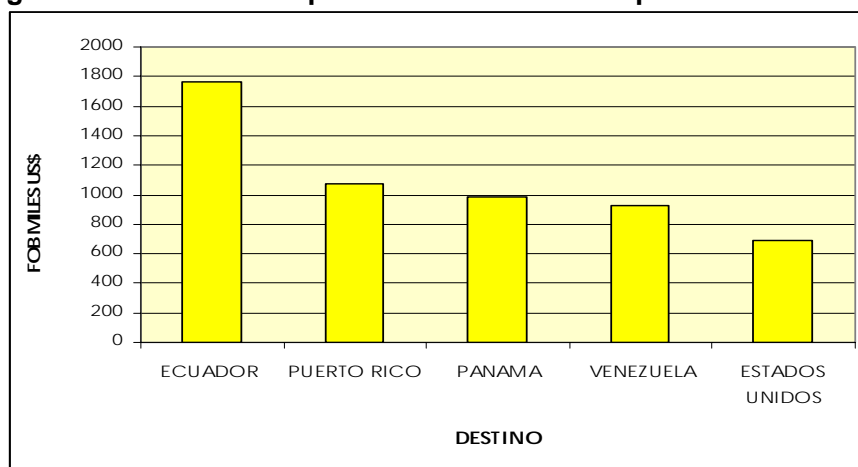
En este sentido, es claro que el sector calzado ya inició su escuela con el nuevo ATPA , en el cual debió aprender a buscar sus mercados propios, conocer los canales de comercialización y especialmente, ubicar nichos específicos del mercado donde es competitivo.

Por todo lo anterior, a continuación se procede a describir el comportamiento de las exportaciones de calzado de la ciudad de Bucaramanga, a partir del año 2000 y luego se procede a realizar una evaluación de las importaciones procedentes de Estados Unidos para posteriormente efectuar un análisis (aproximado) del tratado sobre el subsector calzado en la ciudad de Bucaramanga.

Analizando las exportaciones del departamento en el año anterior por país de destino, se puede apreciar que su potencial socio comercial ocupó el quinto lugar de importancia en el renglón calzado, registrando un total de compra de US\$ 693 mil, lo que equivale a 115 mil pares de zapatos. Cifra que podría aumentar con la entrada en vigencia del tratado, dado que al entrar libre de aranceles al mercado del norte, los exportadores encontrarían un incentivo para enviar sus excedentes de producción al mercado del norte.

No obstante, el mayor comprador de calzado de la ciudad, es Ecuador, pues como se puede notar en la siguiente figura, las ventas por este concepto al país vecino ascendieron a más de 160 mil dólares.

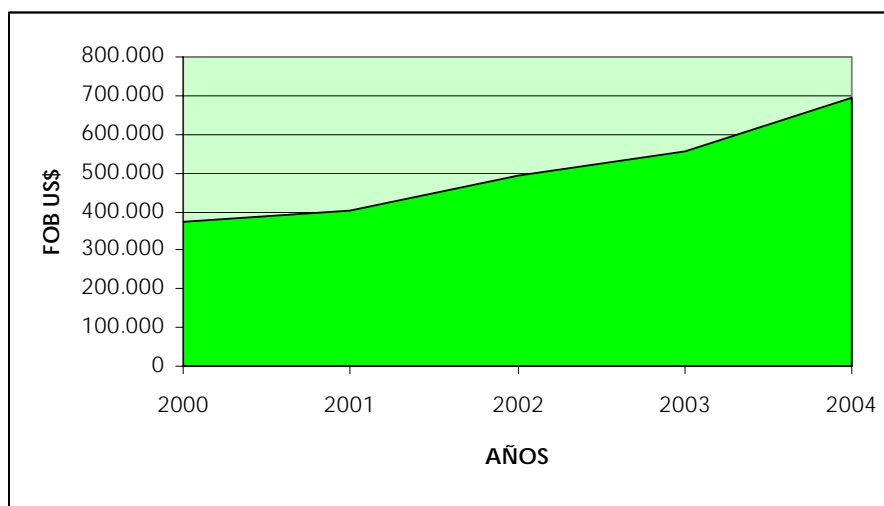
Figura 12: Santander Exportaciones de Calzado por País de Destino



Fuente: DANE, EAM.

En lo referente con el comportamiento de las exportaciones de calzado local a Estados Unidos, se puede observar que su tendencia durante los últimos 4 años, ha sido creciente; puesto que de 374 mil dólares que exportó en 2000, pasó a cerca de 693 mil dólares en 2004, lo que significa un incremento del 46%, que probablemente obedeció a la leve recuperación económica del país luego de la recesión producto de la apertura desmesurada; y al aprovechamiento de las preferencias otorgadas al subsector en el marco del ATPDEA.

Figura 13: Santander: Evolución de las Exportaciones de Calzado a Estados Unidos



Fuente: DANE, EAM.

Cabe resaltar que entre 2000 y 2001 el incremento en las compras de Estados Unidos en el renglón calzado, no fue muy notorio debido al siniestro del 11 de Septiembre que obligó a esa economía a actuar con suma cautela y a concentrar sus esfuerzos en la lucha contra el terrorismo; razón por la cual en 2001 sólo se dio una variación del 7% con respecto al año anterior.

A partir de 2003 la tendencia es distinta, debido a que a partir de noviembre de 2002 Estados Unidos firma la proclama en virtud de la cual se ratifica el ATPA bajo nuevas preferencias arancelarias para más de 6.700 productos colombianos, entre los cuales está el calzado de cuero y sus partes²⁴.

Ahora bien analizando las ventas por partida arancelaria al mercado del norte durante el año anterior, se puede apreciar que la partida de mayor registro fue la perteneciente a calzado de cuero para mujer con una participación de más del 50% en el total de las exportaciones hacia Estados Unidos, seguida por calzado de cuero para hombre con el 35% del total de las ventas.

CUADRO 5: EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS POR PARTIDA ARANCELARIA

PARTIDA ARANCELARIA	CANTIDAD (PARES)	KL BRUTOS	KL NETOS	VR FOB \$	VR FOB US\$
6402990000	107	41	35	1.617.885	622
6403510000	3540	611	446	36.361.825	13.909
6403590000	31810	16479	13118	646.264.800	243.002
6403910000	5012	1216	973	71.188.449	27.370
6403990000	46480	25512	19468	1.030.140.171	391.346
6403990000	142	17	16	366.459	142
6404190000	339	153	132	6.776.230	2.636
6405100000	231	86	85	589.692	231
6405200000	492	87	80	2.132.656	832
6406100000	26756	734	580	34.789.361	12.899
TOTAL	114909	44936	34933	1.830.227.528	692.989

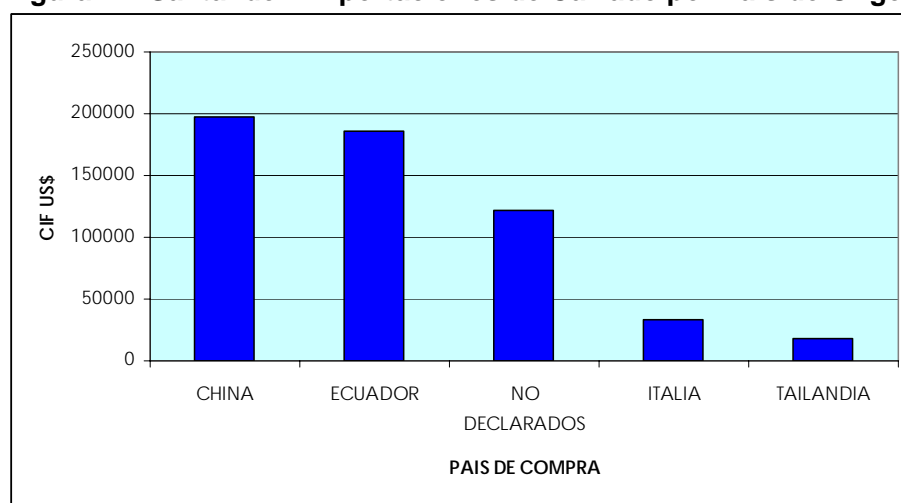
Fuente: DANE, 2004.

²⁴ Más adelante se tratará con mayor profundidad este tema.

De otro lado, teniendo en cuenta las compras de calzado de nuestra ciudad por país de origen, se puede apreciar por medio del siguiente gráfico que durante el año anterior, Bucaramanga importó calzado procedente de China y de Ecuador principalmente, por un valor de 197 mil dólares y 186 mil dólares respectivamente, lo que equivale a 51,000 pares de zapatos procedentes de China y 68,000 pares ecuatorianos. (ver gráfico 14)

Lo anterior confirma la entrada masiva de calzado chino a la ciudad en el marco de la negociación llevada a cabo por la Gobernación de Santander con varios empresarios del país oriental. De acuerdo con los empresarios locales del calzado, esa invasión ha provocado el desplome de las ventas locales, debido a la abismal diferencia en precios, modelos y calidad que han accedido a una gran porción del mercado doméstico.

Figura 14: Santander: Importaciones de Calzado por País de Origen



Fuente: DANE, 2004.

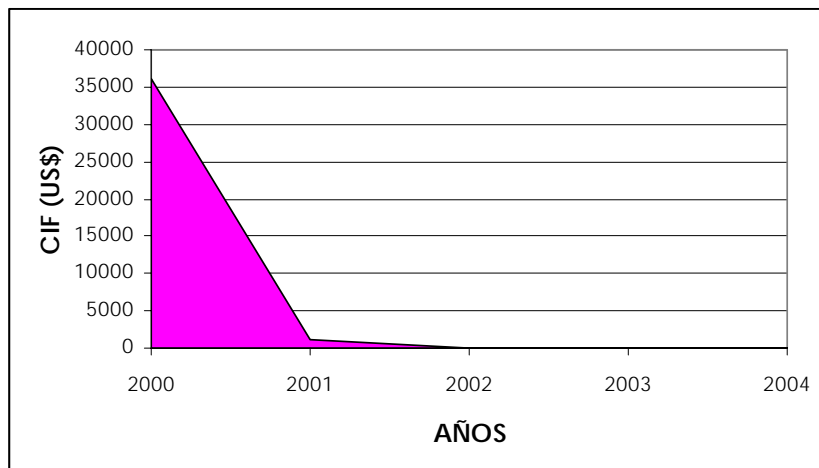
En este orden de ideas, al analizar el comportamiento de las compras de nuestra ciudad a Estados Unidos a partir del año 2000, se puede observar que durante los dos últimos años Bucaramanga no realizó compras de calzado norteamericano, lo que pone de manifiesto que con la reducción de aranceles de nuestro país son

pocas las probabilidades de que la entrada de zapatos estadounidenses asole el subsector local, debido a que no es un directo competidor.

Especialmente en calzado de cuero, renglón en el que el país del norte no es muy competitivo a diferencia de lo que sucede con el calzado deportivo de caucho o plástico, en el cual Estados Unidos tiene marcas ampliamente posicionadas a nivel internacional y una reconocida trayectoria en los mercados mundiales, lo que se convierte en una evidente ventaja competitiva frente a la cual nuestro sector no es mucho lo que puede hacer.

No obstante, frente a esta situación un número cada vez más grande de productores locales se está dedicando a la fabricación de modelos de imitación, debido a que los zapatos provenientes de EE.UU son más costosos y un segmento reducido de la población es quien tiene posibilidades de acceder a ellos. Por tal razón algunos industriales, han dedicado sus plantas de producción a fabricar especialmente zapatos deportivos de imitación, los cuales son vendidos a precios considerablemente menores y consumidos por un amplio segmento de la población cuyos ingresos no les permiten acceder al calzado original norteamericano.

Figura 15: Santander Evolución de las Importaciones de Calzado de Estados Unidos



Fuente: DANE

Siguiendo este mismo análisis, el gráfico también muestra la tendencia decreciente de las compras locales a Estados Unidos en este renglón de la economía, pues como se puede observar en el año 2000 la ciudad realizó importes por 36,000 dólares lo que equivalió a 17 mil pares; en el siguiente año, un monto total de 1000 dólares que corresponde a 193 pares y ya para 2003, sólo compró 4 pares de zapatos lo que se tradujo en una compra de US\$ 52. Lo anterior confirma la limitación de Estados Unidos en la producción de actividades intensivas en mano de obra no calificada, como la fabricación de calzado, lo que lo convierte en el principal importador de zapatos de todo el mundo.

4.2 APROXIMACION A LOS EFECTOS SOBRE EL SECTOR CALZADO DE LA CIUDAD DE BUCARAMANGA

Debido a que la mayoría de estudios sobre el Tratado de Libre Comercio entre los países andinos y Estados Unidos, toma como foco de análisis el impacto del mismo sobre el comportamiento de las exportaciones en el mercado del norte y su potencial incremento, en el presente apartado se intentará realizar una evaluación (aproximada) a los efectos potenciales que el acuerdo comercial bilateral, tendrá sobre el subsector calzado en Bucaramanga; tomando como eje de referencia información recopilada a lo largo de los últimos meses y obtenida directamente de los gremios, de instituciones como el DANE, la Cámara de Comercio y algunos estudios sectoriales del Banco de la República y el DNP.

Por las razones sustentadas en la sección anterior, se puede afirmar que el subsector objeto de estudio en la presente investigación, tiene un potencial panorama a su favor en el marco del TLC, dado que a diferencia de lo que sucedió con la apertura económica, el acuerdo será de carácter bilateral, situación en la que las ganancias derivadas de un acuerdo de este tipo son superiores a las de un acuerdo multilateral.

Cabe resaltar que el efecto del acuerdo sobre el sector calzado y otros sectores intensivos en mano de obra no calificada, dependerá en gran medida del grado en el cual se logren afectar las barreras no arancelarias vigentes en los Estados Unidos.

En este sentido, el TLC con eliminación de BNA, beneficia a estos sectores intensivos en trabajo no calificado e informal y en trabajo rural, dado que genera un impacto positivo sobre la distribución de sus ingresos.

Comparando las ventajas del TLC frente al ATPDEA desde el punto de vista de los productores locales, los beneficios que conlleva el TLC comparado con el ATPDEA dependen del alcance del tratado. Si el TLC consiste en eliminar tan sólo la protección arancelaria, a los productores les conviene más el ATPDEA por ser un acuerdo unilateral en el cual sólo un país concede preferencia, en este caso Estados Unidos y en virtud del mismo se mantiene la protección sin eliminar las barreras arancelarias existentes y por lo tanto la competencia con nuevos productos, en términos de precios y calidad, no tiene lugar.

Bajo este escenario, es claro que los sectores están protegidos y algunas exportaciones se incrementan. Sin embargo los consumidores están en mayor desventaja dado que sus posibilidades de elección son menores en variedad, precios y calidad. Sin embargo, la existencia de un TLC en que EE.UU reduzca no sólo su nivel de aranceles sino también sus BNA, le trae a Colombia beneficios mayores que los ofrecidos por el ATPDEA, en términos del crecimiento de corto plazo por los efectos sobre la distribución del ingreso, del consumo de los hogares y las exportaciones.

Por otra parte, de acuerdo con un estudio realizado por Planeación Nacional²⁵, una forma de analizar el impacto del tratado sobre cada sector de la economía colombiana, es utilizando un índice de balanza comercial relativa (BCR) para identificar las ventajas competitivas potenciales de cada país. La BCR²⁶ mide la participación de la balanza comercial de cada sector en el comercio total del mismo. Así mismo la comparación de las BCR de ambos países, permite identificar los

²⁵ "Efectos de un Acuerdo Bilateral de Libre Comercio con Estados Unidos" .Dirección de Estudios Económicos – Dirección de Desarrollo Empresarial. Departamento Nacional de Planeación, Julio de 2003.

²⁶ El índice se formaliza por medio de $BCR_j = (E - M)_j^w / (E + M)_j^w$ Donde:

$jBCR$: Balanza comercial relativa del país j

E : Exportaciones del sector i al resto del mundo (w)

$(E - M)_j^w$: Balanza comercial del sector i con respecto al resto del mundo (w)

$(E + M)_j^w$: Comercio Total del sector i con respecto al resto del mundo (w)

sectores colombianos que tienen ventajas potenciales con respecto a Estados Unidos y viceversa.

De acuerdo con dicho estudio, las ventajas competitivas potenciales de las exportaciones colombianas en Estados Unidos se centran en los sectores de textiles y confecciones; cuero y calzado; joyas y artículos conexos; barro, losa y porcelana.

Por otro lado, los sectores sobre los cuales EE.UU presenta ventajas competitivas y que muy seguramente con la eliminación de la protección arancelaria afectarían la producción doméstica, están relacionados con la fabricación de maquinaria y equipo; madera; hilados y fibras textiles; derivados del petróleo y el carbón; cauchos y plásticos; y productos metálicos.

No obstante si el sector calzado local, no quiere repetir su mala experiencia en la apertura de la década anterior, debe tener en cuenta que incrementos en variables claves como una adecuada planeación institucional, mano de obra calificada, inversión en infraestructura tecnológica; fácilmente se traducirían en los mecanismos más favorables para consolidarse como eje de crecimiento y para recuperar la posición hegemónica que en algún momento de su historia ocupó en el contexto nacional.

Cabe resaltar algunos factores por los que todavía esta actividad económica tiene mucho por superar y que de no hacerlo podrían convertirse en la barrera que impida aprovechar las ventajas potenciales que el acuerdo puede traer sobre el renglón calzado. Dentro de los cuales se encuentra la falta de tecnificación del proceso, que como se pudo observar en secciones anteriores, el sector no cuenta con una infraestructura especializada, debido a que el salto tecnológico se da cada cinco años o más. No existe una adecuada inversión en capital de trabajo ni en maquinaria de producción acorde con los avances técnicos que requiere el sector para ser competitivo a escala nacional e internacional.

Además existe una ausencia de actividades de innovación significativas por los altos costos que representan para el empresario; por las dificultades de acceder a

financiamiento para llevarlas a cabo; por la incertidumbre frente al retorno de la inversión; por la escasa colaboración de las instituciones para desarrollar actividades que permitan su integración con los productores de los demás eslabones de la cadena productiva; y por la falta de adecuada capacitación.

Otro de los factores en contra del sector calzado, es el elevado nivel de contrabando procedente de China y Panamá principalmente, frente a lo cual es muy poco lo que el Gobierno ha hecho.

Así mismo la baja asociatividad empresarial para alcanzar mayores volúmenes tanto de producción como de ventas, es una característica fundamental de empresario del calzado local; la cual es clave para un sector compuesto principalmente por pymes.

En este orden de ideas es claro que las oportunidades están abiertas para alcanzar el éxito. Es deber del empresariado local concentrar su mejor esfuerzo por tratar de hacer todo lo posible por conservar el mercado doméstico y no entregarlo a las fauces de un competidor más grande y más experimentado como Estados Unidos, teniendo en cuenta superar los factores anteriormente descritos.

De igual manera, es deber del Gobierno facilitar mecanismos de adecuación institucional para todos los sectores de la economía, especialmente para aquellos que se encuentran situación de alto riesgo frente a la competencia externa; por medio de créditos blandos que les permitan adquirir las herramientas que abran posibilidades de explotar al máximo el potencial de varias de las actividades desarrolladas localmente, para convertirse en jalonadoras de inversión extranjera y de crecimiento para la región.

Otra forma de apoyo podría ser la facilitación de asesoría técnica real y efectiva que posibilitara la mejora en términos de procesos, productos y canales de comercialización; y así mismo se convirtiera en la vitrina para vender bien al país. En esto último cabe resaltar que el desarrollo de ferias y exposiciones especializadas a nivel nacional e internacional, podrían ser otra forma de estímulo para el renglón calzado.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Es claro que el TLC por sí solo no generará las oportunidades tan esperadas por todos, ni tampoco acabará con sector alguno; sino que la competitividad será el determinante fundamental del ajuste intersectorial. Si bien es cierto que los acuerdos de libre comercio le pueden representar al país múltiples beneficios a nivel comercial y en general a la economía en su conjunto, también es cierto que los TLC's no generan cambios por sí mismos, sino que simplemente abren oportunidades que los países pueden o no aprovechar.

En este sentido es evidente la necesidad de acompañar los acuerdos con políticas internas de desarrollo y adecuación logística y normativa que le permitan aprovechar al máximo los tratados. Una forma de aprovechar las oportunidades potenciales que brinda un acuerdo de libre comercio con EE.UU, sería la identificación de los productos que más promueve ese país para exportación y cuáles son los que más importa y que Colombia esté en capacidad de producir.

Es indudable que un acuerdo bilateral con los EE.UU generará un gran impacto en una economía como la nuestra; impacto que para algunos será positivo y para otros negativo, teniendo en cuenta que lo que se espera de la firma del tratado es un balance neto favorable para el país, sin olvidar que esto dependerá no solo de la forma como se negocie, sino también de la forma como los sectores – específicamente cada empresa- se preparen para el nuevo escenario económico que se presentará con la entrada en vigencia del tratado.

En este orden de ideas el sector calzado de la ciudad de Bucaramanga tiene innegables oportunidades de aprovechar en gran medida la entrada en vigencia del acuerdo bilateral de libre comercio con los Estados Unidos, debido a que la producción doméstica de calzado no compite con las importaciones del país del norte; por el contrario EE.UU la producción norteamericana de calzado se orienta

principalmente a calzado deportivo de caucho o plástico, en el cual tiene marcas ampliamente posicionadas a nivel internacional y una reconocida trayectoria en los mercados mundiales, lo que se convierte en una evidente ventaja competitiva frente a la cual nuestro sector no es mucho lo que puede hacer. No obstante en lo relacionado con calzado de cuero, nuestra ciudad posee ventajas que le permitirían salir avante de la entrada en vigencia del tratado.

Es por esta razón que los industriales del cuero y el calzado ven con marcado optimismo lo que será la recta final de las negociaciones del TLC. Se espera que por lo menos como primer fruto de las negociaciones de este acuerdo comercial se mantengan los mismos niveles de acceso para los productos de cuero y calzado que hoy existen en el marco de las preferencias unilaterales del APTDEA.

Teniendo en cuenta que las exportaciones de calzado de la ciudad han tenido un comportamiento superior sobre las importaciones, se puede afirmar que indudablemente el calzado local tiene oportunidades de continuar consolidando una reconocida posición en el mercado más grande del mundo.

De igual manera si nos ajustamos netamente a lo que nos dicen las cifras presentadas en el capítulo cuarto, se puede afirmar que debido a que nuestra ciudad no es una gran compradora de calzado norteamericano, la entrada en vigencia del tratado no traerá mayores traumatismos sobre el subsector a nivel local.

No obstante, el calzado que compra se caracteriza por tener elevados precios, debido a que es calzado deportivo de reconocidas marcas mundiales, tales como Nike, addidas, diadora, entre otros; que con la entrada en vigencia del tratado, se abaratará favoreciendo a los consumidores de este tipo de artículos, pues no tendrán que pagar más por efecto de los aranceles que actualmente se aplican.

Por esta razón se puede advertir que los industriales dedicados a la confección de calzado de imitación, serán los grandes perdedores debido a que la entrada masiva de zapatos de excelente calidad, de marca, que están a la vanguardia de la moda y a muy buenos precios, desplazarán los modelos locales que tratan de parecerse a

los norteamericanos pero que en algunas ocasiones se intentan vender por originales a los mismos precios. Cabe resaltar que no siempre el zapato de imitación se vende por original, por cuanto sus precios son considerablemente menores y un segmento cada vez más amplio de la población consume este tipo de artículos debido a que su presupuesto no les permite adquirir otra cosa.

En este sentido se puede señalar, que tal como sucedió con la apertura económica, los productos traídos de fuera inundarán muchas de las vitrinas locales con calzado de moda, lo que pone de manifiesto que los productores deberán adecuar su estructura productiva para lo que será la entrada en vigencia del TLC. Al desmontarse los aranceles de manera inmediata en el mercado doméstico, es claro que algunos productos norteamericanos penetrarán nuestra economía y las importaciones de zapatos procedentes de Estados Unidos estarán a la orden del día a muy bajos precios.

El incremento en las importaciones es explicado principalmente por cambios en los precios relativos entre bienes domésticos e importados. Un TLC entre ambos países abarata los precios de los bienes importados provenientes de Estados Unidos en relación con los precios domésticos y con los precios de los otros socios comerciales de Colombia, lo que genera un efecto de desviación de comercio en virtud del cual aumentan las importaciones provenientes de Estados Unidos al tiempo que disminuyen las importaciones de otros países.

No obstante si el sector calzado local no quiere repetir su mala experiencia en la apertura de la década anterior, debe tener en cuenta que incrementos en variables fundamentales como educación para acceder a mano de obra calificada; inversión en infraestructura tecnológica y la creación de esquemas asociativos de trabajo; fácilmente se traducirían en los mecanismos más favorables para consolidarse como eje de crecimiento y para recuperar la posición hegemónica que en algún momento de su historia ocupó en el contexto nacional.

Se puede afirmar que la experiencia más cercana que el país tiene frente al libre mercado, es la apertura económica adoptada en 1991 bajo el gobierno de César

Gaviria Trujillo. Por esta razón un buen punto de partida para realizar comparaciones sobre el impacto del TLC, puede ser dicho modelo razón por la cual a continuación se presenta brevemente un análisis de lo que fue la apertura en nuestro país, especialmente para el sector calzado de Bucaramanga.

El comportamiento general del sector calzado, luego de la implementación de las políticas de la Apertura Económica, se mostró deficiente, tal como lo han mostrado sus resultados en términos de producción y de participación en el mercado internacional, a lo largo de los últimos años.

A partir de la adopción del modelo aperturista, las capacidades productivas de las empresas locales se redujeron notablemente, debido a la entrada masiva de productos traídos del exterior, a muy bajos precios y con aceptables niveles de calidad. Frente a este panorama, gran parte de esas empresas no contaban con suficiente tecnología ni adecuada mano de obra, razón por la cual se vieron obligadas a desaparecer del mercado.

Dentro de los factores que más contribuyó a este desolador panorama se encuentra la carencia de una adecuación institucional previa a la adopción del modelo, que permitiera e hiciera posible que la industria doméstica saliera avante del proceso aperturista. Por el contrario, se emprendieron políticas de libre mercado sin antes fortalecer los mecanismos de control estatal, situación que propició la proliferación del contrabando y el lavado de activos.

En el caso puntual del calzado en Bucaramanga, el excesivo costo de las materias primas como consecuencia de los numerosos impuestos que se cobran en el país y la falta de estímulos del Gobierno para incentivar la industria, se cuentan dentro de los factores que mayor contribución manifestaron en el declive económico de la industria local.

Así mismo una constante que se ha manifestado a lo largo de los últimos años en el grueso del sector calzado (producción y comercialización) en Bucaramanga, han sido los bajos márgenes registrados en las ventas, como producto de la incursión en

el país de grandes empresas que fomentan una feroz competencia, generando una sobreoferta en la totalidad del mercado local.

En consecuencia se puede afirmar que el modelo neoliberal, se ha preocupado en mayor medida por beneficiar a las empresas capaces de incursionar en el mercado externo, pues de hecho, la posibilidad de salir del país les asegura una mejor posición de mercado con respecto a los productores locales dedicado exclusivamente al mercado doméstico y que no tienen posibilidades de competir con los productos foráneos.

Por otra parte podemos decir que el comportamiento del subsector calzado durante los últimos años, especialmente a partir del año 2000, ha mejorado notablemente con respecto a la década anterior, en términos de la conquista de nuevos mercados y especialmente a la penetración del mercado del norte en el marco del ATPDEA, pues su tendencia se mostró cada vez más creciente.

En este sentido cabe anotar que no hay que desconocer que existen oportunidades innegables de alcanzar el éxito en el marco del tratado, siempre y cuando se realice una adecuación institucional por parte del Gobierno y del sector mismo, que propicie un proceso de acompañamiento al pequeño industrial en aras de adecuar su estructura productiva que le permita salir a flote en la liberación comercial.

Tomando como referencia un indicador de competitividad adoptado por el DNP en un estudio, para medir el posible impacto del tratado sobre la economía en términos sectoriales, se puede afirmar que el calzado de cuero tiene grandes posibilidades de éxito debido a que no compite directamente con las importaciones de EE.UU. exceptuando sólo una rama de producción (calzado deportivo) y a que las compras que se hacen desde el país del norte por este concepto no son muy significativas.

Otra razón que se aduce del potencial éxito del subsector en la ciudad, es porque es un sector intensivo en mano de obra, frente a lo cual EE.UU no puede competir, debido a que es un país especializado en actividades de carácter técnico y científico que requieren de mano de obra altamente calificada.

No obstante es importante resaltar que de no superarse los obstáculos que aquejan al sector, son muy pocas las posibilidades que tiene de salir avante de la liberación comercial; debido a que por medio de actividades de ensamble EE.UU podría convertirse en productor indirecto de estas manufacturas, desplazando a los productores locales por medio de su tecnología de punta lo que otorgaría fácilmente ventajas sobre el sector industrial doméstico.

A pesar que la situación general de las empresas dedicadas a la comercialización y producción de calzado se caracteriza por mantener una relativa estabilidad, es necesario continuar con el mejoramiento de los procesos productivos, así como plantear estrategias más eficaces que permitan de algún modo asegurar el mercado local y extranjero –en el caso de las empresas exportadoras- para lo cual se deben tomar decisiones conjuntas entre el Gobierno, los gremios y los empresarios, para consolidar el fortalecimiento de todos los frentes del sector económico de la región.

5.1 RECOMENDACIONES

- Se espera que partiendo de este estudio, se de continuidad a lo largo de la vigencia del tratado, con el fin de generar procesos dinámicos de desarrollo, los cuales incentiven esta actividad tan importante para la región.
- Así mismo se recomienda que las instituciones encargadas de ofrecer apoyo a los industriales del calzado, emprendan campañas orientadas al acercamiento de las unidades productivas, con el fin de acceder a la confianza de los empresarios, dado que uno de los factores más importantes que dificultan la consolidación de cifras confiables e información real, es precisamente la desconfianza que dichas instituciones despiertan en el sector empresarial; probablemente al desconocimiento de éstos acerca de las funciones y del objeto mismo por el que fueron creadas.

- Por último sería de sumo interés para la sociedad en general, que la Universidad y en especial la Escuela de Economía, como espacio académico abierto a la discusión y al debate, brinde asesoría práctica al sector empresarial de la ciudad por medio de sus estudiantes; facilitando el acompañamiento en procesos de impacto regional que contribuyan de manera positiva al posicionamiento local como eje central de desarrollo.
- Se recomienda que los fabricantes locales de calzado deportivo de imitación de reconocidas marcas (que actualmente compiten con precio), amplíen su visión empresarial creando marcas y diseños propios con el fin de que en un corto plazo se genere un aceptable posicionamiento de esta y no se vean potencialmente afectados a causa del eventual incremento en las importaciones en este renglón.

ANEXOS

ANEXO 1: ESTADO ACTUAL DE LAS NEGOCIACIONES.

Nº	MESA TEMATICA	ESTADO			
		Cerrado	Por Cerrar	Avanzado	No Avanzado
1	Acceso a Mercados			X	
2	Agricultura				X
3	Asuntos Ambientales		X		
4	Asuntos Institucionales		X		
5	Asuntos Laborales		X		
6	Comercio Electronico	X			
7	Compras Públicas		X		
8	Defensa Comercial		X		
9	Fortalecimiento a la Capacidad Comercial	X			
10	Inversión			X	
11	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias				X
12	Obstáculos Técnicos al Comercio		X		
13	Política de Competencia	X			
14	Procedimientos Aduaneros	X			
15	Propiedad Intelectual			X	
16	Reglas de Origen			X	
17	Servicios		X		
18	Solucion de Controversias		X		
19	Telecomunicaciones		X		
20	Textiles			X	

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

ANEXO 2: ESCALA DE PERSONAL OCUPADO

CODIGO	Nº PERSONAS OCUPADAS
0	Menos de 10
1	10-19
2	20-49
3	50-99
4	100-149
5	150-199
6	200-349
7	350-499
8	500-649
9	650-799
10	Más de 800

Fuente: DANE

BIBLIOGRAFIA

- ACICAM, Plan de Mejoramiento de la Cadena Productiva del Calzado, el Cuero y sus manufactura, Bogota, 2000.
- -----, Comercio Exterior de la Cadena del Cuero, las manufacturas del cuero y el Calzado, Bogotá, 2000.
- AHUMADA, Consuelo, El Modelo Neoliberal y su Impacto en la Sociedad Colombiana. El Ancora Editores, Bogota, 1997.
- CAMARA DE COMERCIO, Dinámica y Potencial Productivo y Comercial de la microempresa en el Nor-Oriente colombiano, Bucaramanga, 1996.
- CETRE, Moisés, Integración Económica e Industrialización. Evolución y perspectivas de Centroamérica. Publicaciones UIS. Bucaramanga, 1998.
- DANE. Encuesta Anual Manufacturera –EAM-. Años 1993-2004.
- -----, Informe de Coyuntura Económica Regional. Segundo trimestre de 2002, 2003, 2004.
- DURAN, José y VENTURA, Vivianne. Comercio Intrafirma: Concepto, Alcance, Magnitud. Revista de la CEPAL N° 44
- -----, Revista de la CEPAL N° 53, Agosto de 1994.
- FLORES Carmen Liliana y OTERO Helga Johanna. “La política tecnológica y su aplicación en la industria del cuero”. Tesis de Grado, UIS 2002.

- GARAY, Luís Jorge. La Industria de América Latina ante la globalización económica: Estructura Industrial e Internacionalización 1967 – 1996. Bogotá, 1999.
- -----, Política Comercial Estratégica y Cooperación Internacional: Un viejo debate bajo una nueva visión analítica. En “Estrategia Industrial e Inserción Internacional”.
- GRATIUS, Susanne. El proyecto del ALCA visto desde Europa. Bogotá, 2003.
- JAUREGUI, Alejandro Productividad y Competitividad. Lima, 2001.
- MESA SECTORIAL DEL CUERO, CALZADO Y MARROQUINERIA. Caracterización Ocupacional del Sector del Cuero, Calzado y Marroquinería. Bogotá, 1999.
- NOVELLA, Joaquín. Mundialización, Competitividad, Comercio Internacional, Política Industrial Y Empleo. Catedrático de Política Económica de la Universidad de Barcelona.
- OLIVIA, Carlos. Colombia: Situación Económica de 1997 (policopiado).
- REVISTA DEL BANCO DE LA REPUBLICA. Vol. LXIX N° 830. Diciembre de 1997.
- REVISTA DE LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA. Posibilidad de configurar una comunidad económica Latinoamericana. N° 88.
- -----, Presentación “Impacto del TLC en el sector cuero y manufacturas del cuero de la región Bogotá-Cundinamarca”. Bogotá, 2003.

- ROLL, Eric. Historia de las Doctrinas Económicas. Fondo de Cultura Económica. Colombia, 1999.
- SARMIENTO Palacio Eduardo. Alternativas a la encrucijada neoliberal: mercado narcotráfico y descentralización. ECOE Ediciones. Bogotá, 1998.
- SENA, Situación del Sector Cuero y Similares, Bucaramanga, 2000.
- SMITH Adam. Investigación acerca de la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones. Editorial Aguilar. Madrid, 1961.
- SOLANA, Fernando, América Latina XXI: ¿Avanzará o Retrocederá la Pobreza?, Fondo de Cultura Económica, México, 2002.

OTRAS FUENTES BIBLIOGRAFICAS

- DIARIO PORTAFOLIO.
- DIARIO VANGUARDIA LIBERAL
- DIARIO EL TIEMPO

DIRECCIONES ELECTRONICAS

- www.dnp.gov.co
- www.mincomercio.gov.co
- www.tlc.gov.co
- www.gestiopolis.com
- www.eumed.com
- www.eclac.cl