

EL ALCA Y EL SECTOR CONFECCIONES EN COLOMBIA: RETOS Y
OPORTUNIDADES

DIANA MILENA GELVEZ VILLAMIZAR

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMIA Y ADMINISTRACIÓN
BUCARAMANGA, ABRIL DE 2005

EL ALCA Y EL SECTOR CONFECCIONES EN COLOMBIA: RETOS Y
OPORTUNIDADES

DIANA MILENA GELVEZ VILLAMIZAR

Trabajo de grado para optar al título de Economista

Director
ISAAC GUERRERO
Economista

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMIA Y ADMINISTRACIÓN
BUCARAMANGA, ABRIL DE 2005

A DIOS, por la inmensa oportunidad que me brindo para estudiar y poder ser alguien importante en la vida,

A mis PADRES y HERMANOS, por sus esfuerzos, apoyo y colaboración, los cuales nunca me han faltado a lo largo de mi vida,

A MARLON ANDRES, por su gran compañía, paciencia y fuerza que obtuve de él cuando más lo necesitaba.

AGRADECIMIENTOS

La autora expresa sus agradecimientos a:

ISAAC GUERRERO, asesor del trabajo de grado, por su constante y desinteresada colaboración en la realización de este proyecto.

SUSANA VALDIVIESO CANAL, Directora Programa de Economía de la Universidad Industrial de Santander, por su apoyo permanente en los procesos de formación.

FAMILIARES y AMIGOS, por su permanente colaboración y apoyo en el transcurso de mi carrera universitaria.

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	1
1. MARCO DE REFERENCIA	4
1.1 MARCO TEORICO	4
1.1.1 Teoría de la Integración	4
1.2 EL GATT	8
1.2.1 Ronda Tokio	11
1.2.2 Ronda Uruguay	12
1.3 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)	14
1.4 LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN DE AMERICA LATINA	17
1.4.1 Mercosur	19
1.4.2 Comunidad Andina	22
1.4.3 Mercado Común Centroamericano	23
1.4.4 Tratado de Libre Comercio de América del Norte	25
1.5 ALCA: MÁS ALLÁ DEL COMERCIO	26
1.5.1 Antecedentes	28
1.5.2 Desarrollo cronológico	29
1.5.3 Mesas de negociación	31
1.5.4 Expectativas del ALCA	31
2 SITUACIÓN MACROECONÓMICA DE COLOMBIA	34
2.1 Comité colombiano para el ALCA	34
2.2 Colombia frente al ALCA	35
2.3 Indicadores Macroeconómicos de Colombia	39
2.3.1 Producto Interno Bruto	39
2.3.2 Crecimiento del PIB	40
2.3.3 Deuda Externa	41

2.3.4	Exportaciones	42
2.3.5	Importaciones	43
2.3.6	Comercio Exterior Colombia - Estados Unidos	44
2.3.7	Recursos humanos competitivos	45
2.3.8	Costo energía eléctrica	46
3	EL SECTOR DE LAS CONFECCIONES EN COLOMBIA	49
3.1	ANTECEDENTES HISTORICOS	49
3.2	SITUACIÓN ACTUAL	51
3.3	INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN	53
3.4	ANALISIS DE COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE LAS CONFECCIONES	61
3.4.1	Factores	61
3.4.2	Estrategia, estructura y rivalidad	62
3.4.3	Demanda	63
3.4.4	Sectores conexos	65
3.5	POSICIÓN COMPETITIVA DEL SECTOR CONFECCIONES EN SANTANDER	66
4	ANALISIS DE INDICADORES DEL SECTOR CONFECCIONES	68
4.1	INDICES DE PRODUCTIVIDAD	68
4.1.1	Productividad Laboral Industrial	68
4.1.2	Costo Laboral Unitario Industrial	69
4.1.3	Productividad total de los factores	71
4.1.4	Conclusiones Índice de Productividad	73
4.2	INDICADORES DE EVOLUCIÓN	75
4.2.1	Tasa de crecimiento de la producción industrial desde 1995	75
4.2.2	Tasa de crecimiento del empleo industrial	76
4.2.3	Conclusiones sobre Indicadores de evolución	78
4.3	INDICADORES DEL SECTOR INDUSTRIAL Y EL SUBSECTOR CONFECCIONES	80
4.3.1	Índice de Procesamiento	83

4.3.2	Participación del Valor Agregado	85
4.3.3	Participación del Empleo	87
4.3.4	Índice de Capital	88
4.3.5	Medición de la Productividad Total	90
4.4	ANALISIS ESTATICO DEL SECTOR CONFECCIONES	91
4.4.1	Competitividad genérica	92
4.4.2	Comercio Intraindustrial	93
4.4.3	Desviación y creación de comercio	95
4.5	ANALISIS DINAMICO DEL SECTOR CONFECCIONES	97
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	99
	BIBLIOGRAFIA	104
	ANEXOS	109

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Distribución sectorial acumulada de la inversión Extranjera	52
Tabla 2. Composición de la producción real de textiles y confecciones	55
Tabla 3. Productos con mayor tamaño en E. U.	63
Tabla 4. Importaciones por sector económico	64
Tabla 5. Indicadores Macroeconómicos de Colombia	82

LISTA DE GRAFICAS

	Pág.
Grafica 1. Producto Interno Bruto	40
Grafica 2. Crecimiento del PIB colombiano	40
Grafica 3. Deuda externa	41
Grafica 4. Exportaciones	42
Grafica 5. Importaciones	44
Grafica 6. Comercio exterior Colombia-E. U.	44
Grafica 7. Recursos humanos competitivos	45
Grafica 8. Costo de energía eléctrica	46
Grafica 9. Producción, consumo intermedio, valor agregado	56
Grafica 10. Consumo aparente cadena textil	56
Grafica 11. Empleo en el sector confecciones	57
Grafica 12. Empleo generado en el sector textil	58
Grafica 13. Inversión extranjera.	59
Grafica 14. Principales destinos de exportaciones de textiles y Confecciones	60
Grafica 15. Distribución de la Industria confecciones por numero de empresas a nivel nacional.	66

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Productividad laboral industrial 2001	110
Anexo B. Productividad laboral industrial 1993-2000	111
Anexo C. Tabla de correspondencia entre la Ciiu Rev3 Y La Ciiu Rev2	112
Anexo D. Costo laboral unitario (Con empleo permanente)	113
Anexo E. Tasa de crecimiento del empleo industrial 1995 – 2002	114
Anexo F. Valor Agregado en México	115
Anexo G. Personal ocupado en México	116
Anexo H. Remuneración salarial México	117
Anexo I. Inversión total de México	119

GLOSARIO

ACCESO A MERCADOS. El objetivo es la eliminación progresiva de los aranceles y barreras no arancelarias al comercio entre los países miembros del área. Las cuestiones relativas a las reglas de origen, procedimientos aduaneros, barreras técnicas al comercio y salvaguardia comercial son muy importantes dentro de este grupo negociador.

AGRICULTURA. Se asegura que las medidas sanitarias y fitosanitarias no se apliquen de manera que constituyan un medio de discriminación arbitraria o injustificable entre países o una restricción encubierta al comercio internacional, a efecto de prevenir las prácticas comerciales proteccionistas y facilitar el comercio en el Hemisferio.

ARANCEL. Impuesto cargado a los productos importados. Pueden ser específicos o ad valorem.

ARANCELES ESPECÍFICOS. Es el gravamen fijo aplicado por unidad importada.

ARANCELES AD VALOREM. Implica un porcentaje del valor de los bienes importados.

AUTARQUÍA. Total ausencia de intercambios comerciales

COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO. Busca lograr un marco normativo que asegure la apertura y la transparencia en los procedimientos de las compras del sector público, sin que implique necesariamente el establecimiento de sistema idénticos de compras del sector público en todos los países.

DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL. Este grupo trabaja por reducir las distorsiones del comercio hemisférico sobre la base de promover y asegurar una adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual.

DUMPING. Práctica desleal de comercio que consiste en exportar a otro país un bien con costos de producción y precios de venta inferiores a los de su mercado natural, causando daño a la producción de un bien idéntico o similar en el país que recibe la importación.

INVERSIÓN. El interés es establecer un marco jurídico justo y transparente que promueva la inversión a través de la creación de un ambiente estable y previsible que proteja al inversionista, su inversión y los flujos relacionados, sin crear obstáculos a las inversiones provenientes de fuera del Hemisferio.

LIBRE COMERCIO. Total ausencia de trabas al comercio con las demás naciones del acuerdo.

POLÍTICA DE COMPETENCIA. Procura avanzar hacia el establecimiento de una cobertura jurídica e institucional a nivel nacional, subregional o regional que proscriba la ejecución de prácticas empresariales anticompetitivas; desarrollar mecanismos que faciliten y promuevan el desarrollo de la política de competencia y garanticen la aplicación de las normas sobre libre competencia entre y dentro de los países del Hemisferio.

SERVICIOS. Este grupo de negociación busca establecer disciplinas para liberalizar progresivamente el comercio de servicios, contribuyendo a alcanzar un área hemisférica de libre comercio en condiciones de certidumbre y transparencia.

SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS. Pretende establecer un mecanismo justo, transparente y eficaz para la solución de controversias entre los países del ALCA,

tomando en cuenta, entre otros, el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias de la OMC. Igualmente, trabaja para diseñar medios que faciliten y fomenten el uso del arbitraje y otros medios alternativos de solución de diferencias para resolver controversias privadas en el marco del ALCA.

SUBSIDIO. Contribución financiera otorgada por un gobierno o alguna forma de sostenimiento de precios, que otorgan un beneficio a una rama de la producción del país otorgante.

SUBSIDIOS, ANTIDUMPING Y DERECHOS COMPENSATORIOS. Aspecto fundamental en la negociación del ALCA, su objetivo es examinar maneras de profundizar, si correspondiera, las disciplinas existentes en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, y lograr un mayor cumplimiento de las mismas. También llegar a un entendimiento común con miras a mejorar, cuando sea posible, las reglas y procedimientos relativos a la operación y aplicación de las legislaciones sobre dumping y subvenciones, a fin de no crear obstáculos injustificados al comercio en el Hemisferio

RESUMEN

TITULO: EL ALCA Y EL SECTOR CONFECCIONES EN COLOMBIA: RETOS Y OPORTUNIDADES*

AUTOR: , DIANA MILENA GELVEZ VILLAMIZAR**

PALABRAS CLAVES: ALCA, Confecciones, Exportaciones, Manufactura, Análisis, Teorías.

El objetivo de este trabajo es el de analizar el sector confecciones para la pronta llegada del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) bajo el marco de la organización Mundial del Comercio, conociendo anteriormente algunas integraciones que han existido en América Latina.

También se analizarán los diferentes aspectos que trata el Área de libre Comercio para las Américas, como son las cumbres, los avances logrados en cada una de ellas, las ventajas y desventajas que ocasionaría a nuestro país el firmar o no el tratado de libre comercio con los restantes 33 países del hemisferio americano.

El sector de las confecciones a nivel nacional será objeto de un estudio a nivel micro y macro analizando tanto las importaciones como las exportaciones.

Para determinar si nuestro país está preparado para responder con calidad en el momento que tenga la oportunidad de enfrentarse al mundo es decir para exportar; el grado de competitividad de las empresas que lo conforman, la mano de obra y los insumos con los que cuenta.

* Tesis de grado.

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

ABSTRACT

TITLE: FTAA AND SECTOR OF THE DRESSMAKING IN COLOMBIA: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES.

AUTHOR: DIANA MILENA GELVEZ VILLAMIZAR.

KEY WORDS: FTAA, Dressmaking, exports, manufacture, analysis, theories.

The objective of this Project is analyze the sector of the dressmaking for the soon arriving of the Free Trade Area of the Americas (FTAA) under the framework of the World Trade Organization, in base to the Knowledge of the previous integrations which have existed in Latin America.

Also different aspects about Free Trade Area of the Americas will be analyzed as summits, advances obtained in each one of them, advantages and disadvantages that to sign or not the free trade area with the others 33 countries in the America Hemisphere could cause in our country.

The sector of the dressmaking in the national area will be an object for studying in a micro and macro level analyzing both imports and exports.

To determine if our country is prepared to go well with quality at the moment that it has the oportunity to confront the World that is to export; the competitive grade of companies that conform it, labour and raw material that it has.

INTRODUCCIÓN

Debido al desarrollo mismo del sistema capitalista, la economía mundial ha trascendido los esquemas tradicionales basados en el intercambio comercial entre naciones, dando paso a un nuevo esquema de comercio a escala planetaria en donde los verdaderos actores económicos, las empresas multinacionales, desplazan su poder de inversión a aquellos ámbitos económicos más favorables que les permitan mejores condiciones de seguridad y competencia, independientemente de su vinculación nacional.

Por esta tendencia globalizadora se está presentando un proceso de integración, concebido como instrumento de consolidación de posiciones en el marco de las relaciones internacionales de principios del siglo XXI y promoviendo estrategias para lograr una mejor posición en la competencia por el mercado mundial.

Esta nueva situación, consolidada en los últimos años, se traduce en la creación de convenios internacionales, con objetivos estrictamente comerciales y de diferentes alcances, pero cuyo propósito común es, en términos generales, permitir mejores condiciones económicas para un adecuado desarrollo comercial de los países que lo suscriben.

Este trabajo tiene como propósito estudiar las características y posibles efectos de algunos acuerdos internacionales realizados en América que inciden, directa o indirectamente, sobre las principales variables económicas y sociales de un país, originando incertidumbre en los diferentes agentes económicos por las repercusiones que se derivan de ello.

La participación de un país en un acuerdo de liberalización preferencial amplia como el que se negocia a través del ALCA, determina ventajas y desventajas, que pueden ser significativas, en función de sus "condiciones iniciales", es decir, su situación micro y macroeconómica, su marco regulador e institucional, aplicable a las actividades de los agentes económicos, y las características de su patrón de inserción internacional (especialmente de sus flujos de comercio e inversión externa).

Atendiendo a esto, el gobierno colombiano debe analizar de manera profunda dichas "condiciones iniciales" para motivar la independencia del comercio como vía de desarrollo sin causar impactos negativos en la economía del país, en este caso visualizar el sector de las confecciones como uno de los de mayor importancia dentro de la industria colombiana.

En el contexto mundial, el sector de las confecciones es objeto de constantes cambios tanto en lo tecnológico como en lo organizacional, cambios que deben ser afrontados por todas las empresas de manera audaz, rápida y con inteligencia, considerando el entorno de globalización en el cual están inmersas.

La industria de las confecciones colombianas que, en su gran mayoría, está conformada por pequeñas y medianas empresas debe adaptarse a este nuevo reto, por lo cual se le exige una mayor adecuación en los modelos empresariales y un constante manejo de la eficiencia y eficacia.

La adopción de iniciativas de minimización de riesgos y maximización de oportunidades debe orientarse en función de la evaluación que se haga de los impactos asociados a diversos factores y ésta se hace más necesaria a medida que la relación entre riesgos y oportunidades tienda más hacia el primer componente.

De esta manera el trabajo se desarrolla en tres capítulos, en el primer capítulo (marco de referencia) se presenta la Teoría de Integración bajo el contexto del Comercio Internacional, se expone el marco legal del comercio internacional por medio del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), además se conocerán algunos acuerdos de integración económica en América Latina, como preámbulo al acuerdo más importante para este trabajo: el ALCA.

En el segundo capítulo se estudia la situación macroeconómica de Colombia para establecer en que condiciones se encuentra frente al ALCA, como también el escenario en el que está negociando y los principales protagonistas de este reto que sellará el futuro prominente o funesto de nuestro país.

En el capítulo tres, se observa el sector de las confecciones en Colombia, exponiendo una pequeña reseña histórica de dicho sector hasta la actualidad, así como se describe un análisis de competitividad y productividad de las confecciones tanto a nivel nacional como regional.

Y el cuarto capítulo se considera el planteamiento de algunos indicadores de productividad, indicadores de evolución e indicadores macroeconómicos del sector industrial con respecto al subsector confecciones para compararlos a escala internacional, en este caso el país elegido para dicha comparación es México por tener similitud en el proceso productivo del sector confecciones, y finalmente consideraran los efectos dinámico y estático que se derivan del ALCA sobre el sector confecciones.

Al final del texto están algunas recomendaciones y conclusiones de todo el trabajo realizado.

1. MARCO DE REFERENCIA

1.1 MARCO TEÓRICO

1.1.1 Teoría de la Integración. La literatura económica considera que los términos “Integración económica” no tienen un significado tan preciso, sin embargo, Bela Balassa lo define por una parte, como un **proceso**, que comprende las medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas diferentes que pertenecen a diferentes estados, y por otra parte como una **situación**, que podemos describirla en ausencia de las variadas formas de discriminación entre las economías nacionales, partiendo naturalmente del supuesto de que la discriminación afecta efectivamente el intercambio económico nacional.¹

En el libro de Oscar Bajo, “Teorías del Comercio Internacional” indica que el objetivo de la teoría del comercio internacional es el análisis de los distintos aspectos relacionados con el intercambio de bienes y servicios entre personas residentes en diferentes países², a su vez, la teoría de integración económica es una rama del amplio contexto del comercio internacional, en donde se tiene por objetivo, según Sunkel, lograr estructuras tales que el desarrollo de los aparatos productivos y el desarrollo de las poblaciones se apoyen recíprocamente, de manera que pueda generarse un aparato de producción amplio, complejo y moderno que esté al servicio de un conjunto de poblaciones capaces de servir de él y de dominarlo.³

Al examinar la historia económica se puede afirmar que existen varios grados de

¹ LLERAS, Carlos. Comercio Internacional. Instituto Colombiano de Administración. Medellín. 1965. p. 15-16.

² BAJO, Oscar. Teorías del Comercio Internacional. Barcelona. 1991. p. 12

³ SUNKEL, Osvaldo. Integración política y económica. Santiago: Ediciones Universitarias. 1990. p. 29

integración los cuales están definidos en el documento “La nueva actualidad de la integración” de Eugenio Lahera, ex secretario Técnico de la Revista de la CEPAL, como:

- **Zona de libre comercio:** los miembros acuerdan la reducción o eliminación mutua de los aranceles aduaneros, pero cada país conserva su propio arancel frente a terceros países.
- **Unión aduanera:** las economías agrupadas establecen un arancel aduanero común frente a terceros países.
- **Mercado común:** se eliminan los controles a los movimientos de capital y del trabajo, de manera que los factores y los bienes pueden moverse libremente.
- **Unión económica:** se suman al mercado común las políticas regionales supranacionales y la coordinación de todas las políticas económicas.⁴

Cada uno de estos grados de integración, destaca un interés en el entorno creciente de internacionalización de las economías, brindando un mayor dinamismo al intercambio comercial bajo condiciones desiguales existentes sobre todo en Latinoamérica.

En un estudio realizado por el BIC titulado “Progreso económico y social en América Latina” en 1984, se afirma que la idea de la integración económica ha ejercido un poder particular de atracción para muchos países en desarrollo, ya que se le considera como un instrumento para equilibrar sus fuerzas con las del mundo industrializado y, al mismo tiempo, como un medio para solucionar ciertos problemas estructurales, característicos de las economías subdesarrolladas como la estrechez de sus mercados internos, las dificultades para aprovechar las

⁴LAHERA, Eugenio. La nueva actualidad de la integración. Banco Exterior de México. 1992. Vol. 42. p. 707

economías de escala, la dependencia de la exportación de materias primas y el secular deterioro de los términos de intercambio.⁵

En términos estructurales, la integración económica implica cinco ventajas generales que son comunes a todo bloque de integración entre diferentes países:

En lo externo:

- Mayor poder de negociación; y
- mayor capacidad de atracción de recursos internacionales y de reinversión. Esto último se encuentra muy relacionado con la capacidad de los mercados internos, la demanda efectiva de la población y la potencial estabilidad en flujos financieros externos.

En lo interno:

- Mayor aprovechamiento de economías de escala en la producción,
- ampliaciones en el mercado efectivo en las relaciones entre países; y
- menor vulnerabilidad económica, debido a factores externos.

La formación de ese espacio económico que abarque los diferentes Estados requiere, según los estudiosos del tema, dos elementos esenciales: la voluntad política de los países de participar en un proceso de integración de sus economías y la existencia de instrumentos jurídicos e institucionales adecuados para traducir las decisiones políticas en programas concretos de acción oportuna y coordinadamente ejecutados.

En cuanto a las modalidades especiales que se deben tomar en cuenta para orientar el proceso de integración, Eduardo Gana, Consultor de la CEPAL en su documento “Coordinación de políticas en la integración latinoamericana:

⁵ BANCO DE COMERIO EXTERIOR DE MÉXICO. La integración: una opción frente a la crisis. Sección Latinoamericana. México. Enero 1985. p. 48

¿necesidad o autopía?”⁶ destaca dos principios básicos, generalmente aceptados en América Latina:

- El primero establece que la integración debe promover el desarrollo armónico y equilibrado de la región, para lo cual debe otorgarse un tratamiento preferencial, en materia de comercio y de cooperación técnica y financiera, a los países de menor desarrollo relativo y, en la proporción que corresponda, a los mercados insuficientes.
- El segundo reafirma que la integración debe estar plenamente al servicio de América Latina, lo cual requiere el fortalecimiento de la empresa latinoamericana mediante un vigoroso respaldo financiero y técnico que le permita desarrollarse y abastecer en forma eficiente el mercado regional.

Sin la existencia de estos dos principios sería aún más difícil el proceso de integración, ya que en el pasado América Latina mostró un proceso forzosamente lento y accidentado, donde fue necesario crear una organización mundial del comercio para que apareciera como el complemento natural de los organismos creados en el campo monetario y en el de las inversiones internacionales.

Además para que existiera un comercio serio, sin barreras ni tasas impositivas frente algunos productos o algunos países era necesario la presencia de una organización con marco legal coherente y efectivo que habilite a todos los miembros a buscar una integración coordinada, dicha organización fue el GATT, el cual se constituyó en el único acuerdo de carácter multilateral regulador del comercio internacional de mercancías en 1947.

A continuación expondré lo relacionado a dicha organización y algunos bloques integracionistas que se crearon en el marco del GATT en América Latina desde

⁶ GANA, Eduardo. Coordinación de políticas en la integración latinoamericana: ¿necesidad o autopía?. Banco Exterior de Mexico. Vol. 42. Agosto 1992

1960 como punto de partida al proceso de integración más grande que se halla pensado en este continente como es el ALCA.

1.2 ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT)

Al terminar la Segunda Guerra Mundial se reconoció la necesidad de crear un sistema internacional de comercio que evitara la vuelta a las prácticas del bilateralismo y la discriminación que prevaleció antes del conflicto y que estableciera un sistema comercial abierto.

Con la autoridad contenida en la Ley de los Acuerdos comerciales Recíprocos, Estados Unidos invitó a otros países a participar en negociaciones multilaterales para la reducción de aranceles y otras barreras al comercio. En una conferencia realizada en 1947, se adoptó un Acuerdo General sobre aranceles y Comercio. A partir de este comienzo ha surgido una organización internacional permanente con ese nombre.

En términos generales para el economista Ricardo Peña Alfaro, Consejero Económico de la Misión de México ante los Organismos Internacionales, el sistema del GATT concede más derechos a sus miembros, a cambio del compromiso de establecer una cierta disciplina en algunas áreas de la política económica y comercial. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio es un acuerdo multilateral cuyos artículos constituyen un código de conducta para el comercio internacional y una base para la negociación multilateral de acuerdos comerciales, el texto contiene las disposiciones generales en materia de comercio internacional aceptadas por los países signatarios. Actualmente son unos 104 países desarrollados, en desarrollo y socialistas, que en conjunto realizan más de 90% del comercio mundial. La sigla GATT proviene de las iniciales del Acuerdo en inglés (General Agreement on Tariffs and trade).

El GATT cumple con dos propósitos fundamentales, por una parte constituye un marco normativo de las relaciones comerciales internacionales; por otra, sirve de foro para las negociaciones comerciales de los países miembros.

Como marco normativo, el Acuerdo General sienta las bases para un comercio abierto y liberal. Abierto, en el sentido que otorga los mismos derechos a todas las Partes Contratantes y evita discriminaciones que pudieran llevar a un proceso de restricciones comerciales competitivas. Liberal, porque esta inspirado en el principio de la economía clásica liberal, según el cual si cada país se especializa en la producción de las mercancías en las que tienen ventajas comparativas, el producto total mundial de cada bien necesariamente aumenta.

Para dar lugar a tal comercio se requiere, por lo tanto, un conjunto de principios que establezcan: a) la no discriminación entre los miembros, y b) que el elemento determinante de los flujos comerciales entre países sea, en la medida de lo posible, la diferencia entre los precios internacionales y los nacionales⁷. Como cualquier ley, las disposiciones del GATT son complejas hasta el detalle, pero las principales obligaciones de la política comercial para los reconocidos escritores Paul R. Krugman y Maurice Obstfeld son:

1. *Subsidio a la exportación*. Los firmantes del GATT no pueden utilizar subsidios a la exportación, excepto para productos agrícolas.
2. *Cuotas de importación*. Los firmantes del GATT no pueden imponer cuotas unilaterales de importación, excepto cuando las importaciones amenazan con provocar “trastornos de mercado”^{*}.

⁷PEÑA, Ricardo. Ventajas y desventajas del ingreso de México al GATT. Banco Exterior de México. Vol 36. Enero 1986. p. 33

^{*} Frase indefinida, cuyo significado habitual es que las importaciones amenazan con excluir bruscamente del mercado al sector nacional.

3. *Aranceles*. Cualquier nuevo arancel, o aumento de un arancel, debe ser compensado con reducciones en otros aranceles para compensar a los países exportadores afectados.⁸

El principio de la no discriminación en el comercio es crucial para el Acuerdo General. El artículo uno incorpora la cláusula incondicional de nación más favorecida y todas las partes contratantes están obligadas a otorgarse entre sí un tratamiento igualmente favorable que el que le otorguen a cualquier otro país. Esta cláusula, garantiza igualdad de tratamiento y eliminan las barreras comerciales discriminatorias, es la característica más importante del GATT.

Otra característica importante del Acuerdo General es su oposición a las restricciones cuantitativas al comercio. La posición general es que, si deben existir barreras comerciales, deben tomar la forma de aranceles específicos, de manera que todos pueden juzgar su severidad y determinar si se le están aplicando en forma no discriminatoria.⁹

En un estudio realizado por Marcel Vaillant, Consultor de la Comisión Económica para América Latina¹⁰, sustenta que el GATT tenía un carácter provisional y un campo de acción limitado, pero su éxito en el fomento y el logro de la liberalización de gran parte del comercio mundial durante 47 años es incontrovertible. Las continuas reducciones de los aranceles contribuyeron a estimular durante los decenios de 1950 y 1960 el crecimiento del comercio mundial, que alcanzó tasas muy elevadas (alrededor del 8 por ciento anual por término medio). Y el ímpetu de la liberalización del comercio contribuyó a que el crecimiento de éste sobrepasara en todo momento el aumento de la producción durante la era del GATT, lo que

⁸ KRUGMAN, Paul; OBSTFELD, Maurice. Economía Internacional teoría y política. Edit. Mc Graw Hill. España. 1995. p. 292

⁹ INGRAM, James; DUNN, Robert. Economía Internacional. Editorial Limusa. México. 1999. p. 227-228

¹⁰ VAILLANT, Marcel. El GATT 94 y la Organización Mundial del Comercio. Una nueva agenda para Uruguay. Comisión Económica para América Latina. Chile. Mayo 1995.

demostraba la creciente capacidad de los países para comerciar entre sí y aprovechar los beneficios del comercio.

Sin embargo, se fueron generalizando tensiones dentro del marco del GATT por diversas causas, la primera es que el proteccionismo ha sido cada vez más hábil en la evasión de las normas del GATT, la segunda son los enormes déficit comerciales que aparecieron en los años ochenta por parte de los países desarrollados, y subdesarrollo, además los miembros del GATT no están de acuerdo sobre cómo deben extenderse las normas de la organización para cubrir áreas como el comercio internacional de servicios, la inversión extranjera directa, la política agrícola y los derechos de la propiedad intelectual.

Estos y otros factores persuadieron a los miembros del GATT de que debía hacerse un nuevo esfuerzo por reforzar y ampliar el sistema multilateral. Ese esfuerzo se tradujo en la Ronda Uruguay y la creación de la OMC (Organización Mundial del Comercio).

Bajo el marco del GATT se han realizado rondas de negociaciones arancelarias, esencialmente negociaciones bilaterales realizadas simultáneamente por todos los países participantes, de las cuales expondré las dos ultimas, Ronda Tokio y Ronda Uruguay, cada una de ellas tuvieron diferentes alcances en la magnitud de las reducciones arancelarias, y por consiguiente diferentes resultados para cada uno de los participantes.

1.2.1 Ronda de Tokio. La Ronda Tokio celebrada entre 1973-1979, se dedicó principalmente a la reducción o eliminación de ciertas barreras no arancelarias, aunque también se trato de lograr reducciones arancelarias adicionales.

La Ronda de Tokio tuvo éxitos y fracasos. No logró resolver los problemas fundamentales que afectaban al comercio de productos agropecuarios ni tampoco

consolidó un acuerdo modificado sobre “salvaguardias” (medidas de urgencia contra las importaciones). En cambio, de las negociaciones surgieron una serie de acuerdos sobre obstáculos no arancelarios, que en algunos casos interpretaban normas del GATT ya existentes y en otros abrían caminos enteramente nuevos.

Según el estudio antes mencionado, en la mayoría de los casos, sólo un número reducido de los miembros del GATT (principalmente países industrializados) se adhirieron a esos acuerdos. Como no fueron aceptados por la totalidad de los miembros del GATT, a menudo se les daba informalmente el nombre de “códigos”.

Estos códigos de conducta se establecieron en seis materias: valoración de aduana, permisos de importación, compras gubernamentales, barreras técnicas al comercio, procedimientos antidumping y derechos compensatorios.

Para aplicar las reducciones arancelarias convenidas por las naciones que participaron en la Ronda Tokio se siguió el formato general impuesto en la anterior Ronda que fue la Ronda Kennedy. El arancel promedio sobre bienes manufacturados de los nueve principales países industrializados se redujo de 7.0% a 4.7% lo que represento un decremento de 40%.

Tras la Ronda Tokio los aranceles eran tan bajos que dejaron de constituir una barrera significativa para el comercio de los países industriales.¹¹

1.2.2. Ronda de Uruguay. Para la Oficina de Asuntos Multilaterales del Departamento de Comercio de Estados Unidos, La Ronda de Uruguay de las Negociaciones de Comercio Multilateral es la negociación comercial más ambiciosa que se ha emprendido e implica a 108 países que representa a más del 90% del comercio mundial. La Ronda de Uruguay comenzó en 1986 hasta 1993 en Punta del Este, y es la octava Ronda de negociaciones para la liberalización

¹¹ CARBAUGH, Robert. Economía Internacional. Editorial Internacional Thomson. México. 1999. p. 178

del comercio que se ha iniciado bajo los auspicios del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.¹²

Para el profesor de Economía de la Universidad Central de Washington, Robert Carbaugh, en su documento “Economía Internacional” afirma que fue importante la Ronda de Uruguay por tres aspectos básicos:

1. Abordo de manera más directa y extensa que en ningún otro acuerdo anterior las barreras no arancelarias al comercio.
2. Sometió por primera vez a reglas comerciales internacionales a varios importantes sectores de productos.
3. Estableció un conjunto uniforme de reglas comerciales aplicables a todos los países miembros del GATT, con lo que se limitó la posibilidad de que las naciones decidan, según su conveniencia, qué obligaciones comerciales aceptar.

En la Ronda Uruguay se alcanzaron reducciones arancelarias generales en un promedio de 40% en los países industriales. Los aranceles se eliminaron por completo en varios sectores, y se lograron importantes progresos en la reducción y eliminación de barreras no arancelarias. En el terreno industrial textil y del vestido, se decidió reducir paulatinamente varias cuotas bilaterales hasta su desaparición total en el año 2005.

Como resultado de los cambios efectuados en sus políticas, el crecimiento económico de los países de América Latina y el Caribe pasó a depender del grado, intensidad y calidad de su incorporación en una economía a la vez globalizada y regionalizada. Además, la reciente crisis financiera internacional y la abrupta caída de los precios de los productos primarios expusieron de manera elocuente la importancia de expandir y diversificar las exportaciones para que

¹² INGRAM, James; DUNN, Robert. Economía Internacional. Editorial Limusa. México. 1999. p. 227-228

una estrategia de desarrollo basada en ellas permita un crecimiento sostenido. Un acceso seguro a los mercados de bienes y servicios y una demanda externa dinámica son factores esenciales para el aumento de las exportaciones, asumiendo la existencia de una oferta exportable dada y de condiciones de eficiencia productiva para la producción interna.

Como conclusión, la Ronda Uruguay consiguió una liberalización muy significativa en las áreas tradicionales de las negociaciones comerciales. Además, las negociaciones se extendieron a varias esferas nuevas del sistema de comercio, principalmente el comercio de servicios y la propiedad intelectual, y reformaron el comercio en los sectores sensibles de los productos agropecuarios y textiles. Demostrando de esta manera que la Ronda de Uruguay es el mandato de mayor envergadura jamás acordado en materia de negociaciones comerciales.¹³

1.3 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC)

El 1 de enero de 1995, día que entró en vigor el acuerdo de la Ronda de Uruguay, el GATT se convirtió en la Organización Mundial de Comercio (OMC), la cual es una organización internacional propiamente dicha con sede en Ginebra, Suiza. Esta transformación convirtió al GATT, hasta entonces un acuerdo comercial, en una organización de miembros activos responsables de normar la conducta de las relaciones comerciales entre sus integrantes. Las obligaciones del GATT permanecieron en el núcleo mismo de la OMC. Sin embargo, el acuerdo de la OMC demanda la adhesión de sus miembros no solo a las reglas del GATT, sino también a la amplia serie de pactos comerciales negociados a instancias del GATT en las últimas décadas.

Mediante diversos consejos y comités, la OMC administra los numerosos acuerdos derivados de la Ronda Uruguay, además de acuerdos sobre compras

¹³ CARBAUGH, Robert. Economía Internacional. Editorial Internacional Thomson. México. 1999. p. 178

gubernamentales y aviación civil. Supervisa la aplicación de las reducciones arancelarias y no arancelarias convenidas en las negociaciones. Es así mismo es el guardián del comercio internacional, lo que le concede la facultad de examinar con regularidad los regímenes comerciales de miembros individuales.

Uno de los principales objetivos de la OMC es fortalecer el mecanismo de solución de controversias comerciales del GATT, por eso se asumió la creación de un tribunal arbitral de controversias donde se consideran los debates y sus prontas soluciones.¹⁴

Es así como la Organización Mundial del Comercio¹⁵, confirma que el propósito primordial OMC es contribuir a que las corrientes comerciales circulen con fluidez, libertad, equidad y previsibilidad. Para lograr ese objetivo, la OMC se encarga de:

- Administrar los acuerdos comerciales.
- Servir de foro para las negociaciones comerciales.
- Resolver las diferencias comerciales.
- Examinar las políticas comerciales nacionales.

Esta Organización está integrada por más de 140 Miembros, que representan más del 97 por ciento del comercio mundial.

El órgano superior de adopción de decisiones de la OMC es la Conferencia Ministerial. En el nivel inmediatamente inferior está el Consejo General (compuesto por embajadores y jefes de delegación en Ginebra), en el siguiente nivel están el Consejo del Comercio de Mercancías, el Consejo del Comercio de Servicios y el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual

¹⁴ Ibip. p 181-182

¹⁵ CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL. La Organización Mundial del Comercio en pocas palabras. Organización Mundial del Comercio. Suiza. 2003

relacionados con el Comercio (Consejo de los ADPIC), que rinden informe al Consejo General.

Los pilares sobre los que descansa este sistema—conocido como sistema multilateral de comercio—son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. Estos Acuerdos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que garantizan a los países Miembros importantes derechos en relación con el comercio y que, al mismo tiempo, obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de unos límites convenidos en beneficio de todos.

Más de tres cuartas partes de los Miembros de la OMC son países en desarrollo o países menos adelantados. Todos los Acuerdos de la OMC incluyen disposiciones especiales para ellos, por ejemplo: plazos más largos para cumplir acuerdos y compromisos, medidas destinadas a aumentar sus oportunidades comerciales y asistencia para ayudarlos a crear la infraestructura necesaria para llevar a cabo las tareas relacionadas con la OMC, resolver las diferencias y aplicar las normas técnicas.

Existe además en la OMC un Comité de Comercio y Desarrollo, asistido por un Subcomité de Países Menos Adelantados, que se encarga de estudiar las necesidades especiales de los países en desarrollo. Sus funciones comprenden la aplicación de los acuerdos, la cooperación técnica y el fomento de la participación de los países en desarrollo en el sistema mundial de comercio.

Siendo la base jurídica e institucional del sistema multilateral de comercio, la OMC marca la vía por donde los acuerdos, bloques e integraciones comerciales deben recorrer para no obstaculizar el libre comercio. En la actualidad las negociaciones del ALCA involucra cualquier factor aquí nombrado, al querer ser la zona más

extensa de comercio conviene conservar márgenes de flexibilidad para fomentar el desarrollo productivo, a fin de aumentar la competitividad que es lo que en gran medida hará que los mercados permanezcan fijos frente a la competencia.

En este caso en especial, la OMC juega un papel primordial para la mayoría de los países latinoamericanos que desean vincularse al ALCA, ya que esta organización otorga tratos especiales a países que poco están listos a afrontar los vaivenes de la globalización.

1.4 LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA.

Para el caso de América Latina la integración regional se inscribe en una situación de heterogeneidad generalizada, basada en tres factores importantes:

- En primer lugar, no se puede hablar de una estructura social pluralista común a todos los países del área, porque existen entre los países latinoamericanos marcados desniveles de desarrollo económico, social y político.
- En segundo lugar, la heterogeneidad económica, social y política produce un marcado contraste entre los sentimientos y expectativas de los principales grupos dirigentes. A ello se suma la ausencia de equivalentes funcionales entre clases y grupos de país a país.
- Y en tercer lugar, los servicios burocráticos de los países latinoamericanos no han desarrollado los niveles de eficiencia necesarios para articular la demanda de los sectores y grupos que intervienen en el proceso de integración económica.

Según, Carlos Alberto Garay en su ensayo “La competitividad, factor esencial de la internacionalización y la integración”, incluido en el libro compilado de Acosta,

la internacionalización de la economía requiere del compromiso de los agentes públicos y privados para conducir al país hacia una modernización integral.

Por ello, deben realizarse acciones generales encaminadas a la adecuación de las diversas condiciones, tanto del país como de las empresas, que inciden en la competitividad bajo un esquema de apertura internacional. Adecuación que debe entenderse como la búsqueda simultánea de una mayor eficiencia en todos y cada uno de los campos que tiene relación con el desempeño de la economía.

En cuanto a la integración económica exige dos condiciones: un entorno general y un esfuerzo privado que se refleja fundamentalmente en la productividad. Sobre estos dos pilares se equiparan las condiciones generales y particulares de competencia internas con las externas y, por ende, se consolidan las ventajas competitivas de la economía¹⁶.

En América Latina, los primeros pasos hacia la integración ocurrieron en la década de los cincuenta, cuando autoridades y expertos de diversos países de la región estudiaron el primer marco concreto, el cual se estableció en 1960 con el Mercado Común Centroamericano (MCCA), desde entonces se ha puesto en práctica tres modalidades diferentes de integración. En las últimas tres décadas el proyecto integrativo de América Latina adquirió un neto carácter económico, dado como un proceso dentro de la fase del desarrollo capitalista actual, que obliga a Latinoamérica a insertarse a esta dinámica sin atener las diferencias económicas e institucionales entre los distintos Estados de la región.

La primera modalidad fue constituida por la Asociación Latinoamericana de libre comercio (ALALC), la cual trato de eliminar gradualmente las barreras que se

¹⁶ ACOSTA, Jaime. Integración, desarrollo económico y competitividad. CRESET, 1994. p. 209.

oponían al comercio intrarregional, aunque sin establecer un arancel externo común, ni prever medidas para coordinar sus políticas internas y externas.

El segundo tipo representado por la creación de mercados comunes subregionales, como el Grupo Andino, la Comunidad del Caribe (CARICOM) y el Mercado Común Centroamericano, tendió a crear verdaderas uniones aduaneras, con un grado amplio de homogeneidad en la política comercial.

El tercer modelo corresponde a la Asociación Latinoamericana de integración (ALADI), constituida en agosto de 1980 con los países que habían estado agrupados en la ALALC. La ALADI proporciona un marco para la negociación de tratados multilaterales de comercio basados en acuerdos bilaterales.¹⁷

La historia de la idea integrativa Latinoamericana ha pasado por varias etapas, la última de las cuales es abierta inspiración en el modelo europeo de comunidad económica. En este sentido se ha producido un nuevo impulso al proceso de integración latinoamericano a través de los diversos proyectos subregionales como el MERCOSUR, el Grupo Andino, el Mercado Común Centroamericano (MCCA), y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre otros acuerdos bilaterales realizados al margen de los organismos multilaterales de la región, los cuales serán expuestos a continuación, por un grupo de autores que trabajan dentro de la División de Comercio Internacional e integración de la CEPAL.¹⁸

1.4.1 Mercosur. El 26 de marzo 1991, se realizó la firma del Tratado de Asunción entre Uruguay, Brasil, Argentina y Paraguay dando inicio a la formación

¹⁷ BANCO DE COMERIO EXTERIOR DE MÉXICO. La integración: una opción frente a la crisis. Sección Latinoamericana. México. Enero 1985. p. 48

¹⁸ BAUMANN, Renato; BUSTILLO, Inés; HEIRMAN, Johannes; MACARIO, Carla; MÁTTAR, Jorge; PÉREZ, Esteban. Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes. CEPAL. Santiago de Chile No 25 (Septiembre 2002). P. 19-72

del Mercado Común del Sur, o MERCOSUR. Cinco años más tarde se sumaron a esta agrupación Chile y Bolivia, aunque en calidad de países asociados.

El Mercado Común del Sur, representa en conjunto cerca del 60% de la superficie de América Latina (11,88 millones de km²), la mitad de la población (204,5 millones de habitantes) y la mitad del Producto Interno Bruto de la región. La presencia en este bloque integracionista de países como Argentina y Brasil confiere al mismo gran relevancia en términos de los nuevos sistemas de relaciones a nivel regional y global.

El Tratado de Asunción tiene como objetivos: a) promover la inserción más competitiva de las economías de los cuatro países en el escenario internacional; b) favorecer el aprovechamiento de las economías de escala y, por lo tanto, el aumento de productividad; c) estimular los flujos de comercio con el resto del mundo y hacer la región más atractiva para las inversiones extranjeras mediante la apertura de las economías de los cuatro países; y, d) promover y orientar las acciones del sector privado como principal motor del proceso de integración.

Para Mauricio TENEWICKI,¹⁹ una característica básica del MERCOSUR –que lo diferencia de los demás ejercicios de integración en la región– es la opción por un relacionamiento estrictamente intergubernamental, en lugar de una institucionalidad supra-nacional. La única institución común existente es una Secretaría Administrativa, sin poder deliberativo.

Otro aspecto importante es que los países miembros del MERCOSUR asumieron el compromiso de negociar con terceros países en forma conjunta. La manifestación más nítida de ello es el hecho de que los cuatro países se presentan con una sola voz en las negociaciones para la formación del ALCA.

¹⁹ TENEWICKI, Mauricio. Integración. Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. Argentina 2001. p. 1-20

Se reconocen ciertos logros a lo largo del desarrollo de este proceso: el notable crecimiento del comercio intrarregional; el efecto de la geografía se ve favorecido por el reforzamiento de las interconexiones de infraestructura y el estrechamiento de los vínculos entre empresarios de la región. Pero al mismo tiempo, los siguientes temas son revalorizados como orígenes de los problemas: la coordinación de políticas macroeconómicas se desdibuja como objetivo; las asimetrías estructurales se mantienen; las divergencias en las estrategias de inserción externa y la necesidad de mayores compromisos políticos con el proceso de integración.

Un elemento que se destaca es el aumento de la importancia del comercio entre los países del MERCOSUR. Antes de la firma del Tratado de Asunción el comercio era de 4.000 millones de dólares y pasó a 7.200 millones de dólares en 1992 y a 16.000 millones de dólares en 1996. El comercio entre los miembros del MERCOSUR representa el 41,2 % del comercio entre los países de la ALADI, en contraste del 33,9% que representaba en 1990. Distintas fuentes pronostican que para el año 2005 el volumen de intercambio recíproco alcanzará la cifra de 50 mil millones de dólares.

Las exportaciones entre los miembros del MERCOSUR resultaron más dinámicas que las orientadas al resto del mundo, creciendo un 20% y un 13% respectivamente, en los últimos dos años, en tanto las ventas totales aumentaban un 13% y un 9% respectivamente. En el primer año de actividad de la unión aduanera el comercio creció un 32%.

El flujo de comercio entre los países del MERCOSUR es el más importante al interior de la ALADI y también el más dinámico, lo cual ha determinado que tenga una participación creciente en los flujos comerciales de toda la región.

Para concluir este acuerdo de integración el Dr. Mauricio Tenewicki, asegura que sería viable que los países de la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela) reiteraran su interés en formar una zona de libre comercio con el MERCOSUR. Ya que los países andinos han expresado su disposición a establecer mecanismos que contribuyeran al desarrollo del comercio y de las inversiones recíprocas, sentando las bases para una amplia complementación e integración.

1.4.2 Comunidad Andina (CAN). La Comunidad Andina es el sucesor del Grupo Andino, esquema subregional que fue creado por cinco países miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), mediante la suscripción del Acuerdo de Cartagena en mayo de 1969. Los países andinos (Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia) decidieron acelerar y profundizar su proceso de integración mutua cuando las negociaciones en el seno de la ALALC habían entrado en una fase de estancamiento.

En comparación con la ALALC, el Grupo Andino contaba en su favor con la mayor homogeneidad de sus países miembros en cuanto a niveles y modelos de desarrollo, pero en su contra figuraba la escasa vinculación comercial e infraestructural preexistentes entre ellos.

El modelo andino de integración se distinguía por su enfoque planificado, mediante el cual se esperaba poder avanzar rápidamente hacia la constitución de una unión aduanera. Con este objeto, el Grupo Andino contemplaba el establecimiento de un arancel externo común, que se sumaría a un Programa de Liberación automático e irrevocable de los aranceles para el comercio intrasubregional. El instrumental se complementó con un régimen de Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial y otro de Tratamiento Común al Capital Extranjero, más el compromiso de armonizar las políticas macroeconómicas.

Entre los limitados logros de las primeras dos décadas de su existencia puede destacarse que los países mayores anotaron avances significativos en sus compromisos de rebajas arancelarias recíprocos. En cambio, los países de menor desarrollo relativo, que contaron con plazos mayores, no aplicaron la desgravación, aduciendo incumplimientos por parte de los demás socios en diversos planos.

La coordinación previa de la acción externa ha permitido que la Comunidad se exprese con una sola voz en un creciente número de foros de negociación externa. En efecto, en las negociaciones con el MERCOSUR y en el marco del ALCA los países lograron institucionalizar esta vocería única para fortalecer la posición negociadora y determinar mayores avances positivos ya que por ser países en vía de desarrollo se evidencia cierta vulnerabilidad a las fluctuaciones externas.

Existen diferencias a la hora de negociar la CAN con el ALCA sobre todo en lo referente a la agricultura, el tema de subsidios y aranceles es bastante chocado con las políticas de agricultura que puede tener Estados Unidos o Canadá, resultando evidente que los avances que se obtengan en el tema dependerá ampliamente de los avances de las negociaciones sobre la materia en el foro de la OMC.

1.4.3 Mercado Común Centroamericano (MCCA). El Mercado Común Centroamericano (MCCA) tiene su origen en el Tratado General de Integración Centroamericana (1960) aunque sus precedentes se remontan al siglo XIX. Según los Artículos I y II del Tratado, los países Centroamericanos se comprometían a establecer un mercado común en cinco años a partir de la entrada en vigencia del

Tratado, a adoptar un arancel centroamericano uniforme y a establecer el libre comercio para los productos originarios de los respectivos territorios.²⁰

Aunque el objetivo del Tratado era la creación de un área de libre de comercio se enmarcaba en un proyecto de integración regional de mayor envergadura. De hecho conjuntamente con el Tratado General de Integración Económica se crearon un conjunto de instituciones para profundizar la integración regional: el Banco Centroamericano de Integración Económica (1961); la Cámara de Compensación Centroamericana (1961) cuyo objetivo era facilitar las transacciones intrarregionales mediante su pago en moneda nacional; y el Consejo Monetario Centroamericano (1964) creado para el establecimiento de Unión Monetaria Centroamericana.

Cuatro principios básicos guían los procesos de desarrollo e integración centroamericanos: (i) la reestructuración, el fortalecimiento y la reactivación de integración económica regional; (ii) la evolución hacia un sistema productivo integrado en el ámbito de la región; (iii) el replanteamiento de la problemática de la deuda externa; (iv) la distribución de manera más equitativa de los costos sociales de los ajustes de las economías.

En 1993 los países suscribieron el Protocolo al Tratado de Integración Económica o Protocolo de Guatemala estableciendo como objetivo fundamental la Unión Económica. Esta se alcanzaría de manera gradual y flexible manteniendo las fases de coordinación y armonización de las relaciones exteriores, el perfeccionamiento del Arancel Común Centroamericano de Importación, el establecimiento de una unión aduanera, y la libre movilidad de factores productivos e integración monetaria y financiera.

²⁰ El Tratado General de Integración Centroamericana fue suscrito el 13 de diciembre de 1960 por El Salvador, Honduras, Guatemala y Nicaragua y entró en vigor en junio de 1961. Costa Rica se adhirió el 23 de julio de 1962. Los órganos del Tratado General de Integración son tres: a) El Consejo Económico Centroamericano; b) El Consejo Ejecutivo; c) La Secretaría Permanente del Tratado de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

Entre los aspectos más relevantes de las cumbres presidenciales se destacan la voluntad de preservar la democracia, superar la pobreza, promover el desarrollo sostenible, perfeccionar los mecanismos de la integración y fortalecer el multilateralismo.

El aspecto más relevante de la integración es el esfuerzo realizado para acceder a mercados de mayor tamaño, como el mercado norteamericano.

En este sentido, se puede decir que la integración centroamericana ha tratado de compatibilizar la integración hacia dentro con la integración hacia fuera.

Finalmente, el Mercado Común Centroamericano no ha adoptado una postura común en el tema de las diferencias de tamaño y nivel de desarrollo en las negociaciones para la conformación del ALCA, ha existido cierto carácter de individualidad y proteccionismo frente al mercado de cada región pues estos países son altamente sensibles a las fluctuaciones económicas internacionales por la falta de una estructura fuerte tanto política como económicamente en cada uno de sus países.

1.4.4 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Las negociaciones para la firma del tratado de libre comercio entre México y Estados Unidos se iniciaron en 1990 y posteriormente se sumó Canadá, país que ya contaba con acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos desde 1989. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entró en operación el 1 de enero de 1994 y se constituyó en el acuerdo de libre comercio que comprende el mayor mercado del mundo (casi 400 millones de personas) y es el primer acuerdo que se firma entre naciones de tan diverso grado de desarrollo.

La entidad que administra la operación del TLCAN es la Comisión de Libre Comercio (CLC) establecida conforme al Art. 2001 del Tratado y opera de manera descentralizada y con bastante autonomía.

La operación del TLCAN coincidió hasta el año 2000 con el mayor auge en la historia económica de los Estados Unidos, lo que impulsó las exportaciones mexicanas y, por tanto, el crecimiento del PIB, pues hoy las ventas externas representan más de un tercio del producto. El empleo se expandió en buena medida gracias al dinamismo exportador, especialmente en la industria maquiladora, aunque en otras actividades no exportadoras ha habido contracción salarial y atonía del empleo.

Por otro lado, la desaceleración económica reciente de los Estados Unidos, puso en evidencia los riesgos del modelo de integración que ha seguido México con su vecino del Norte, lo que se aúna a que la política económica de México actúa procíclicamente, sin intentar contrarrestar o al menos atenuar las consecuencias de los choques externos.

Este acuerdo puede ser un ejemplo de lo arriesgado que sería una integración con cierta dependencia a las potencias económicas mundiales, ya que, estas no están libres de cualquier impacto negativo que se verá inmediatamente reflejado en el mercado nacional y a su vez en los indicadores económicos y sociales de cada país en vía de desarrollo, perjudicando lo poco o mucho que se halla avanzado en el comercio como base del desarrollo.

1.5 ALCA: MÁS ALLA DEL COMERCIO

El ALCA, será el área de comercio libre más grande del mundo, ya que se extiende desde Canadá hasta Chile, abarcando 34 democracias, comprende más de 800 millones de personas, y tendrá un producto interno bruto (PIB) combinado

de más de 13 billones de dólares. El ALCA no sólo fomentará el desarrollo económico y los gobiernos democráticos, sino que también fortalecerá las economías de los países firmantes, con lo que se beneficiarán los agricultores, empresarios, trabajadores y consumidores.

Las expectativas del ALCA, como proceso de integración económica regional, con un marcado acento innovador esta orientado internamente hacia el cambio estructural de tipo económico y social y externamente hacia una modificación de la estructura del sistema internacional que permita redefinir la posición de América Latina. El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) es el nombre oficial con que se designa la expansión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a todos los países de Centroamérica, Sudamérica y el Caribe, y en él se halla el país más industrializado del mundo (Estados Unidos) y el menos desarrollado (Haití), así como la décima economía del planeta (Brasil).

El acuerdo busca la liberación de las inversiones, es decir, que se facilite la Inversión Extranjera Directa (IED), con lo cual se pretende incrementar las economías de escala y aprovechar al máximo los recursos; además de consolidar un modelo de crecimiento económico que tenga como base las exportaciones.

El Acuerdo del ALCA será congruente con las reglas y disciplinas de la OMC, sin embargo, si es necesario el ALCA deberá incorporar mejoras respecto a las reglas y disciplinas de la OMC cuando sea posible y apropiado.

En general, el ALCA pretende incrementar los flujos de comercio e inversión, tanto entre los países que harán parte del tratado como desde otros países y bloques regionales, que se verán atraídos por ciertas condiciones que el tratado generará²¹.

²¹ Perspectivas económicas. El Área de Libre comercio de las Américas: La expansión del comercio hemisférico. Periódico Electrónico del Departamento de Estados Unidos. Volumen 7. Numero 3. Octubre 2002.

Para Philip M. Crane, (Presidente de la Subcomisión de Comercio de la Cámara de Representantes en Estados Unidos), la culminación del ALCA brindaría a Estados Unidos como máxima potencia la oportunidad de dirigir a las Américas hacia un crecimiento estable y continuo, mejores niveles de vida y trabajos mejor remunerados en todos los países del ALCA. La nueva disciplina comercial del ALCA fortalecería el estado de derecho, solidificaría la reforma económica en todo el hemisferio y reforzaría los principios democráticos que unen a los países del ALCA.

Como señalaron los ministros de comercio de los países del ALCA, las reformas necesarias para lograr el comercio libre hemisférico son amplias y de gran alcance. Al entrar en vigor, el ALCA eliminaría las actuales barreras arancelarias y contribuiría a impedir el establecimiento de otras nuevas; suprimiría las restricciones al comercio de bienes, servicios e inversiones; armonizaría las normas de seguridad alimentaria y productos técnicos; ofrecería salvaguardas contra la expropiación; establecería un mecanismo de arreglo de disputas para solucionar las diferencias que pudieran surgir entre los miembros, y mejoraría la protección de los derechos de propiedad intelectual.²²

1.5.1 Antecedentes. Como antecedente al proceso del ALCA se destaca la iniciativa para las Américas, propuesta por el presidente George Bush, en Washington en junio de 1990, con el propósito de reforzar el crecimiento y la estabilidad política de América Latina, sobre la base de tres pilares básicos: estimular el flujo comercial, incrementar la inversión extranjera en la zona y reducir el endeudamiento externo de los países del hemisferio occidental, en el marco de la liberación de las economías.

²² CRANE, Philip. El ALCA: la promesa de prosperidad económica y relaciones regionales más estrechas. Periódico electrónico del Departamento de Estados Unidos. Volumen 7. Número 3. Octubre 2002

Su lanzamiento formal se realizó en la primera Cumbre de las Américas celebrada en Miami, en diciembre de 1994, el compromiso lo asumieron los presidentes y jefes de estado. A inicios de aquel año había entrado en vigencia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN (Canadá, México y Estados Unidos), de cuya expansión hacia el resto del continente, salvo Cuba, se encargaría el ALCA.

1.5.2 Desarrollo cronológico. A continuación se presentan las cumbres que se han celebrado durante el proceso de negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA):²³

I Cumbre de las Américas en Miami, EE.UU. Realizada en diciembre de 1994. El Presidente Clinton, retomó la idea de su antecesor y convocó a los países americanos a la Primera Cumbre de Jefes de Estado y Gobierno de las 34 Democracias del Hemisferio. Los pactos presidenciales de esta reunión quedaron contenidos en la Declaración de Principios y en el Plan de Acción de Miami. Los cuatro principios fundamentales a seguir son: preservar y fortalecer la comunidad democrática de las Américas; promover la prosperidad a través de la integración económica y el libre comercio; erradicar la pobreza y la discriminación en el hemisferio; y, garantizar el desarrollo sostenible y conservar el medio ambiente para las generaciones futuras.

Dentro del proceso preparatorio se realizaron cuatro reuniones, en las que participaron los ministros de comercio de cada país, la primera se llevó a cabo en 1995 en Denver, la segunda en Cartagena de Indias en 1996, en Bello Horizonte se efectuó la tercera en 1997 y la cuarta en Santiago de Chile el año de 1998.²⁴ En estas reuniones se conformaron nueve mesas de trabajo, se constituyó el Comité

²³ Perspectivas Económicas Periódico Electrónico del USIS Vol. 3 Número 1, Abril de 1998.

²⁴ CUESTA RODRIGUEZ, Luis Francisco. Comercio Internacional. Bucaramanga: Ediciones UIS, 1999, p. 1001

de Negociaciones Comerciales y un Grupo Consultivos sobre Economías pequeñas.

II Cumbre de las Américas en Santiago De Chile. Durante esta cumbre realizada en abril de 1998, los presidentes de las 34 naciones del hemisferio occidental procedieron al lanzamiento de las negociaciones del ALCA, por medio de siete reuniones donde el debate del CNC sobre la facilitación de negocios fue el principal enfoque. Además se analizaron las propuestas de metodología para el tratamiento de la estructura general del Acuerdo.

III Cumbre de las Américas en Québec, Canadá. Se realizó en abril de 2001. Durante la reunión, los mandatarios reafirmaron las fechas acordadas por los Ministros del ALCA y los instaron a trabajar por el cumplimiento de las mismas. Es de destacar el énfasis otorgado en esta Cumbre a la cláusula democrática, con lo cual cualquier país miembro que no mantenga un Estado de Derecho, quedaría impedido para participar en el acuerdo comercial.

Los ministros reafirmaron su especial interés por que se tenga en cuenta la diferencia en los niveles de desarrollo en la construcción del ALCA con el fin de lograr la plena participación de todos los países miembro y para lo cual se requiere un trabajo de asistencia técnica y disposiciones especiales, que permitan a las economías más pequeñas acceder y obtener los beneficios del Acuerdo; por ese motivo, dieron instrucciones para que cada uno de los 9 temas principales tratados en desarrollo del Acuerdo ALCA involucren propuestas específicas sobre el tema; igualmente, los ministros instaron al Comité de Negociaciones Comerciales CNC a definir lineamientos sobre la forma de aplicación del tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías. Como también hicieron entrega del primer borrador del texto del acuerdo.

1.5.3 Mesas de negociación. Para las negociaciones del ALCA se conformaron nueve mesas de trabajo sobre los temas de: acceso a mercados, inversión extranjera, servicios, compras al sector público, solución de controversias, propiedad intelectual, subsidios, antidumping y derechos compensatorios y competencia. Todas las mesas de negociación que se trabajan en este acuerdo son de vital importancia para los intereses de Colombia, ya que todas deben ser un mecanismo transparente que permita mejorar el acceso de las exportaciones mediante la eliminación de aranceles y de restricciones no arancelarias para aprovechar aún más la posición geográfica y las condiciones productivas generando un entorno favorable que permita el fortalecimiento de la actividad productiva y la atracción de inversión extranjera, por medio de la creación de un sistema de protección sólido y dinámico de apoyo y de impulso a la innovación tecnológica.

Todos los temas que entran en las mesas de negociación se regularán a la luz de las disposiciones de la OMC, ya que este es el marco de referencia más importante para las negociaciones del ALCA.

1.5.4 Expectativas del ALCA. Son muchas las esperanzas, miedos, dudas e incertidumbre que un proyecto como el ALCA generan, dados los posibles efectos comerciales, políticos, sociales y sobre la inversión, que de este proyecto se pueden derivar. Intentaremos en este apartado dar un vistazo general de las posibles consecuencias del ALCA.

Partiremos de la hipótesis de que el ALCA alejará comercialmente a los países de América Latina y el Caribe de la unión Europea. Se puede observar que tras la firma del TLCAN, la unión Europea vio deteriorada sus relaciones comerciales con México, esto en beneficio de Estados Unidos. Es así como Estados Unidos incrementó ostensiblemente sus exportaciones, pasando de exportar en 1994 41.000 millones de dólares a un total de 79.000 millones de dólares en 1998.

Mientras, las exportaciones de la Unión Europea a México solo fueron de 9.000 millones de euros, lo que representaba más o menos el 10% de lo que exportó Estados Unidos a México²⁵.

Otro aspecto importante es el relacionado con la inversión extranjero directa (IED). Con la puesta en marcha del TLCAN las empresas europeas perdieron la mitad de su presencia en México. Se puede esperar con el ALCA, que Estados Unidos incremente su volumen de IED en la región y desplace así a la Unión Europea del primer lugar en IED en América Latina. La IED de la Unión Europea se ha concentrado especialmente en el bloque del MERCOSUR, siendo esta de aproximadamente 32.000 millones de dólares en 1998, mientras que Estados Unidos en el mismo año invirtió 20.000 millones de dólares. Así mismo la IED de la Unión Europea en la región creció rápidamente, dejando relegado a Estados Unidos, pues en 1994 la IED de la Unión Europea en América Latina eran de tan solo 6.000 millones de dólares, mientras Estados Unidos invertía 16.000 millones de dólares.

Por otro lado se percibe gran preocupación por las consecuencias que se derivarán de las diferencias en los niveles de desarrollo de los países asociados. Estas preocupaciones acentúan o se hacen más evidentes cuando percibe la ausencia de una estructura institucional que propenda por una integración equilibrada, lo cual no solo quiere decir que existan márgenes flexibles que permita a los países aplicar políticas de transición y plazos adecuados para adaptarse a la dura competencia, sino que impulse también los instrumentos y políticas de cooperación para evaluar aspectos como la convergencia real entre los países, la distribución del ingreso y sobre todo los avances en materia social. Sin embargo en un modelo de asociación netamente liberal, es difícil que se ponga al ser humano por delante (de lo comercial en este caso), donde lo que se

²⁵ IZQUIERDO, Alvaro. Aproximación a los posibles efectos del ALCA en el sector avícola colombiano. Tesis de la Universidad Industrial de Santander. Bucaramanga. 2004 p. 11-12.

busca primordialmente es el crecimiento económico, de lo cual se derivaran las mejoras sociales, perdiéndose de vista el bienestar del hombre.

En definitiva el ALCA se percibe como un proceso de ganadores y perdedores, máxime cuando no se cuentan con herramientas de resarcimiento y redistribución. ¿Quién perderá o quien ganará? Al parecer, por lo menos en el corto plazo, así se puede percibir, ganaran los países desarrollados que son los que tienen poder de negociación. No obstante habrá algunos países en desarrollo que también sacaran provecho del ALCA. Esto dependerá de lo que sus líderes están dispuestos a negociar y de la preparación y pericia que tengan los negociadores para llevar a buen termino esta negociación.

2. SITUACIÓN MACROECONÓMICA DE COLOMBIA

2.1 COMITÉ COLOMBIANO PARA EL ALCA

Colombia está participando de las negociaciones para conformar uno de los esquemas más poderosos de integración en el mundo: El Área de Libre Comercio de las Américas - ALCA - el cual habrá de concluir en el 2005 y el resultado de las mismas habrá de producir cambios drásticos en la estructura del sector productivo colombiano, así como en el portafolio de bienes y servicios que nuestras empresas podrán ofrecer tanto para el mercado doméstico, como para el mercado internacional.

Por esta razón, se conformó un equipo para las negociaciones comerciales de Colombia en el que, junto con los funcionarios del Gobierno, participan representantes del sector privado y del sector académico, de tal manera que las posiciones que el país asuma en estas negociaciones se adopten teniendo en cuenta el interés nacional y no el de unos pocos.

El Equipo Negociador fue creado mediante el Decreto 246 del 11 de Febrero del 2002, para analizar la incidencia de las negociaciones comerciales y colaborar en la definición de la posición del país en función de la realidad económica la cual nos permita competir adecuadamente en el proceso de liberalización del comercio mundial.

Al año siguiente se formalizó el Comité Nacional el cual quedó integrado por una comisión legal que nace del Plan de Desarrollo "Hacia un Estado Comunitario", Ley 812 de 2003 y cuenta con un alto nivel de integrantes, pues está conformado por dos (2) Senadores y cuatro (4) Representantes a la Cámara; por un (1)

delegado del Departamento de Planeación Nacional, otro de la Cancillería y uno (1) del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

2.2 COLOMBIA FRENTE AL ALCA

En días pasados en Bogotá se realizó un Foro, el cual centraba su atención en el “ALCA y el TLC en Colombia”²⁶, uno de sus expositores fue el doctor Emilio Sardi, el cual critica duramente el trabajo de los entes colombianos en busca de una buena negociación para Colombia, estos son algunos apuntes de su presentación.

En su investigación, Sardi, confirma la escasez de estudios realizados en Colombia para visualizar las verdaderas oportunidades y amenazas que existen dentro de estos procesos integracionistas. Es así que al inicio de la década de los noventa, Colombia hizo la desgravación más agresiva en Sur América, y bajó su nivel promedio de protección arancelaria del 83% al 7%, mientras que, por ejemplo, Argentina lo había bajado del 28% al 15%, Brasil del 80% al 21% y Chile del 36% al 11%. Igual hizo con las barreras para-arancelarias. Argentina las había bajado de una cobertura del universo arancelario del 32% al 8%, Brasil del 35% al 10% y Venezuela del 44% al 5%. Colombia las redujo del 73% al 1%. Sólo para jugar a la globalización, sin un estudio previo sobre las posibles consecuencias de esos actos ni un control posterior de sus resultados.

Pero si no hay estudios, las estadísticas oficiales sí muestran algunas cosas. Por ejemplo, que Colombia pasó de registrar un superávit en la balanza comercial de US \$3.510 millones para la década de 1983 a 1992, a sufrir un gigantesco déficit de US \$20.310 millones entre 1993 y 2002. El déficit de US \$24.000 millones entre una década y la otra equivale a dos tercios de la deuda externa colombiana y explica su incremento.

²⁶ SARDI, Emilio. Incidencia del ALCA en Colombia. Foro “ALCA y TLC en Colombia”. Bogotá. Junio 2003

Las importaciones de productos agropecuarios pasaron de 700,000 toneladas en 1991 a 6.000.000 de toneladas en 2002, y, como consecuencia de esa avalancha de importaciones, desaparecieron 800,000 hectáreas de cultivos transitorios. Y cada hectárea de cultivo que se pierde deteriora más las dramáticas condiciones de inseguridad y violencia que vive nuestra patria.

Estados Unidos no negociará sus gigantescos subsidios agrícolas en el marco del ALCA. Ante esta posición, Colombia tiene sólo una opción: no debe negociar y comprometer la sostenibilidad de su agro, a cambio de la posibilidad teórica de acceso a unos mercados en los que ni siquiera sabe si podrá competir exitosamente.

Entre 1993 y 1999 el Producto Bruto del sector agropecuario creció un pobre 7%, en ese lapso, la industria manufacturera cayó 6%. Y luego del ligero repunte del 2000, la producción manufacturera apenas se mantuvo en el 2001 y 2002. ¿A cambio de qué, que sea práctico y viable, se va a exponer más a nuestra industria?

Posibles efectos positivos y negativos

Aquí vale la pena revisar los posibles efectos positivos y negativos del ALCA.

El principal argumento de los proponentes de la apertura a ultranza para que se busque un acuerdo, y que ha sido acogido por el Gobierno, es que nos dará acceso a un mercado de 800 millones de consumidores. Según ellos, una oportunidad como esa no puede desaprovecharse y debe ser pactada de forma rápida, desestimando las cargas que le imponga a Colombia y desconociendo nuestras capacidades y debilidades.

Por esto expertos del Banco Mundial señalaron las limitaciones estructurales que inciden en la competitividad de nuestro aparato productivo. Entre otras, señalaban: falta de infraestructura, dificultad y costo en el acceso al crédito, falta de educación, y falta de capacidad tecnológica. Y concluían que si esos factores no eran corregidos, difícilmente podría Colombia beneficiarse de un acuerdo de libre comercio. Subsanan esas deficiencias toma una y varias generaciones. La realidad es que en el corto plazo Colombia no podrá corregirlas para entrar a competir exitosamente con otros países que están mejor preparados.

El otro argumento oficial es que se debe negociar el aparato productivo nacional porque el 79% del total de nuestras exportaciones se dirigen al mercado del ALCA y el 43% se dirigen a los EEUU. Este argumento también es falaz. Entre otras razones, porque desestima que la mayoría de nuestras exportaciones a los Estados Unidos son bienes primarios (petróleo, café, carbón, flores, banano y esmeraldas), mientras que ellos nos venden manufacturas y servicios sobrevalorados.

De las exportaciones al hemisferio, el 87% de café, el 95% de flores, el 100% de banano y el 97% de esmeraldas se hacen a los EEUU. La verdad es que los países del ALCA no son ni serán compradores de estos productos. Y respecto a los EEUU, no se prevén cambios en esas ventas, puesto que su comercio es casi totalmente administrado, y la historia ha demostrado que ese país difícilmente modifica sus cuotas en acuerdos. De hecho, aún no le ha cumplido a México con la ampliación de su cuota azucarera pactada en NAFTA.

Es deseable, sí, que las exportaciones de flores y de banano no sufran sanciones. Pero fuera de eso, poco ofrecen los Estados Unidos en este frente. Por otro lado, no es presumible que los EEUU vayan a demandar menos petróleo, carbón o esmeraldas. Y en cuanto al café, su comercio está en manos de multinacionales,

que ganan con sello o con cara. Aquí no vamos ni a ganar aceptando sus imposiciones, ni a perder no aceptándolas.

El total de nuestras exportaciones a los Estados Unidos en 2002 fue US \$5.151 millones. De esta suma, US \$ 1.229 millones correspondieron a productos primarios y US \$2.788 millones a petróleo, para un total de US \$4.017 millones. Todas las otras exportaciones sumaron apenas US \$1.134 millones.

En síntesis, una década de comercio exterior mal fundamentado y mal administrado ha abierto un boquete gigantesco en nuestra balanza comercial. Esto, a su vez, ha generado serios problemas en la estructura de la deuda externa, los cuáles han tornado extremadamente vulnerable la situación fiscal del país. Son muy altos los riesgos de llevar a Colombia a una situación muy grave, si no se negocia bien y sobre bases muy bien documentadas. Visto lo anterior, existe solamente una conclusión lógica: La posición que debemos tener los empresarios colombianos frente al ALCA es que deben ser adelantadas inteligentemente, buscando maximizar el bien común. Para esto, son necesarias las siguientes cuatro acciones:

Primero, las negociaciones deben apoyarse en estudios serios y completos, a partir de los cuáles se pueda entender claramente cuáles son los beneficios y costos de cada punto que se discute y cómo afecta ese punto al bien común.

Segundo, es indispensable que el Gobierno involucre en el proceso de definir la posición negociadora de Colombia a la sociedad civil.

Tercero, es preciso que el equipo negociador del Gobierno sea fortalecido con representantes de dependencias distintas al Ministerio de Comercio, es decir representantes del Ministerio de Agricultura y del Ministerio de Protección Social, quienes igualmente entienden que la primera responsabilidad del gobierno es

defender los derechos inalienables de los colombianos, y con seguridad buscarán defender a los consumidores, a los trabajadores y a los productores que pueden salir lesionados en esas negociaciones.

Y, cuarto, debe quedar claro que es absolutamente inaceptable que para definir la posición negociadora de Colombia participen personas distintas a las que verdaderamente representan el interés nacional.

En lo que respecta a Colombia, Emilio Sardi destaca que el objetivo primordial es aprovechar las condiciones productivas y la posición estratégica en el hemisferio para consolidar los mercados para la oferta exportable, aumentando y diversificando las exportaciones de bienes y servicios, mediante la consolidación de un mercado ampliado que cree certidumbre a inversionistas y operadores comerciales tanto nacionales como extranjeros.

2.3 INDICADORES MACROECONÓMICOS DE COLOMBIA

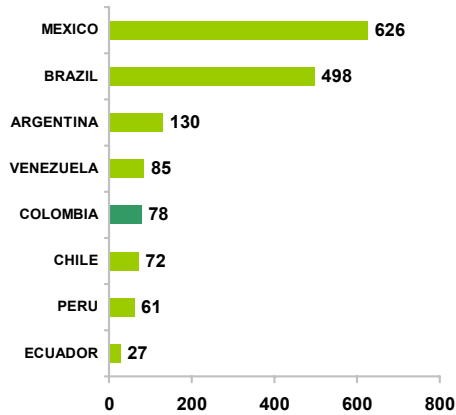
En función de un estudio realizado por Coinvertir (Invest in Colombia Corporation)²⁷ expondré algunos indicadores macroeconómicos colombianos para establecer los alcances y limitaciones que tiene la economía y la realidad de nuestro país a nivel internacional.

2.3.1 Producto Interno Bruto.

El PIB es el valor de todos los bienes y servicios finales producidos en un país durante un determinado periodo. La producción de cada uno de estos bienes y servicios se valora a su precio de mercado y los valores se suman para obtener el PIB.

²⁷ COINVERTIR. Colombia: panorama y potencia de inversión. Bogota. Junio 2004

Grafica 1. Producto Interno Bruto

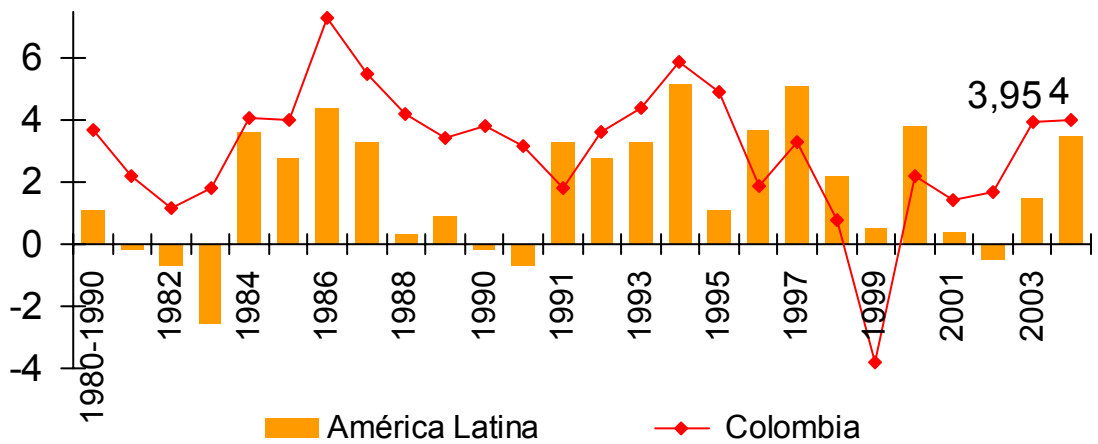


Fuente: Fondo Monetario Internacional, 2004 Precios corrientes en US\$ miles de millones.

Como se observa Colombia es la quinta economía en Latinoamérica luego de México, Brasil, Argentina y Venezuela y es la segunda economía entre los países de la Comunidad Andina.

2.3.2 Crecimiento del PIB colombiano.

Grafica 2. Crecimiento del producto Interno Bruto.

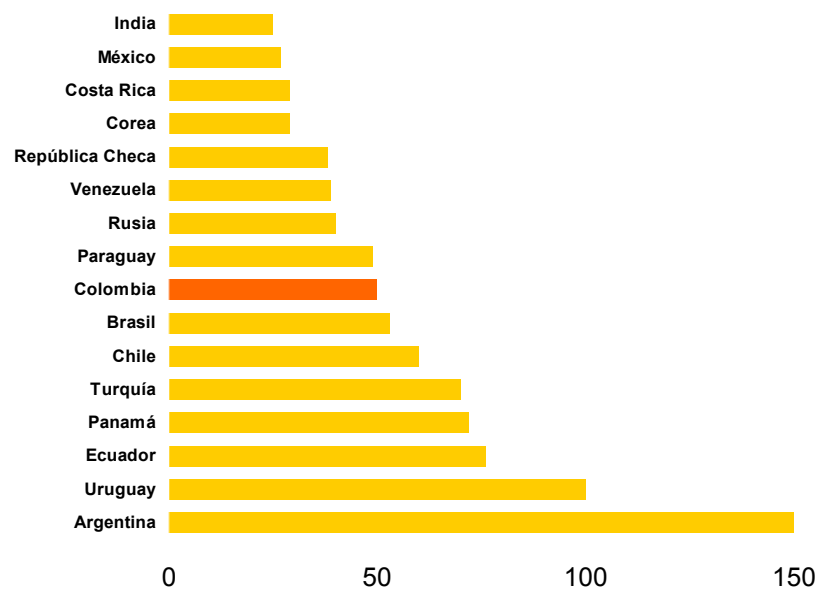


Las fluctuaciones que el PIB colombiano ha sufrido se deben tanto a factores externos en cuanto al comercio internacional por contratiempos con los países socios como internos por factores de origen fiscal, políticos y sociales.

El crecimiento del PIB en el 2003 fue de 3.95%, ubicando a Colombia en el cuarto puesto a nivel de Latinoamérica, a su vez se espera un crecimiento promedio del 4% para el 2004 y 2005.

2.3.3 Deuda externa como porcentaje del PIB.

Grafica 3. Deuda externa como porcentaje del PIB



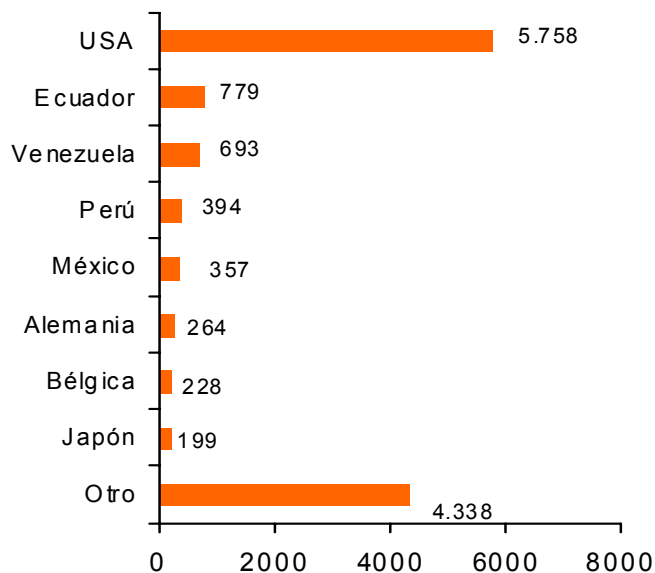
Fuente. Instituto Internacional Financiero FINCR Porcentaje del PIB 2002

- Desde 1931 siempre ha cumplido con sus responsabilidades financieras internacionales y ha tenido el mejor manejo histórico de deuda en América Latina.
- Colombia ha reducido su nivel de deuda para disminuir su déficit fiscal a través de un acuerdo de stand by con el FMI.

2.3.4 Exportaciones colombianas.

Grafica 4. Exportaciones Colombianas por país de destino

US\$ Millones



Total 2003: US \$13.010 MM

Fuente. DANE

De acuerdo a lo observado en la gráfica por concepto de exportaciones colombianas en US\$ millones se concluye:

- El mayor comprador de las exportaciones colombianas es Estados Unidos, para un 43% del total, le siguen Ecuador y Venezuela y en menor instancia se encuentran: Perú, México, Alemania, Bélgica, Japón, dentro del ítem de otros se encuentran países de Centro América como Costa Rica, Honduras y Nicaragua y la Unión Europea como España, Francia, Italia e Inglaterra entre los más destacados.

- De enero a julio de 2004, Bancóldex ha desembolsado recursos por \$71.793 millones al sector de Textiles y Confecciones. \$30.746 millones a la Gran Empresa; \$32.058 millones a las Pymes y \$8.461 millones a la Microempresa.
- Respecto a 2003, se destacan los incrementos en los desembolsos de la Microempresa 439% y Pymes 45%, cuando se desembolsaron \$1.570 millones y \$22.127 millones respectivamente.

Las preferencias arancelarias de ATPDEA a las exportaciones de Colombia a Estados Unidos hasta el 2006 y las negociaciones del TLC, son una oportunidad excelente para los sectores de confecciones (prendas de vestir) y textil. Así lo demuestran las cifras de exportación del macrosector.²⁸

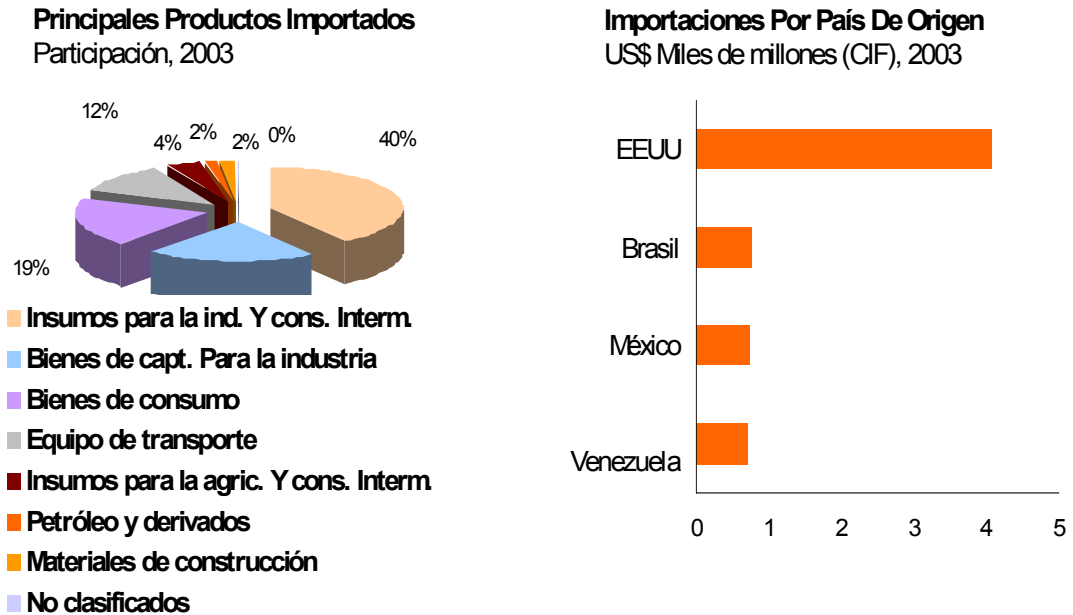
2.3.5 Importaciones colombianas.

El principal producto importado con un 40% corresponde a los insumos para la industria y consumo intermedio (textiles, confecciones, cuero, calzado, acero, hierro entre otras).

El principal importador para Colombia es Estados Unidos, Venezuela, México, Ecuador y Costa Rica.

²⁸ Textiles y Confecciones perspectivas favorables. Bancoldex. Comunicado de prensa No. 246. Agosto 20 2004.

Grafica 5. Principales productos importados participación, 2003; importaciones por país de origen US\$ miles de millones (CIF), 2003



Total importaciones: US\$ 13.880 MM FOB

Fuente DANE

2.3.6 Comercio Exterior Colombia - Estados Unidos.

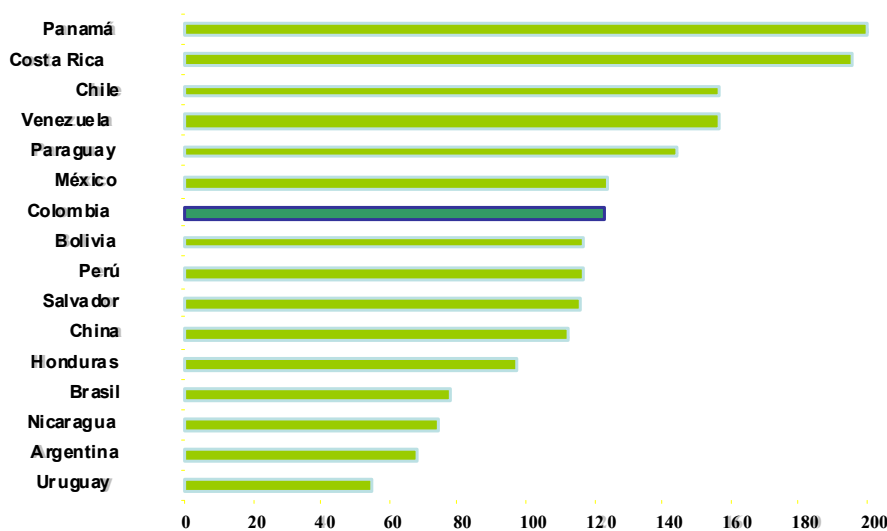
Grafica 6. Comercio exterior Colombia – Estados Unidos



El total de las exportaciones a Estados Unidos corresponden al 43% del total y el total de las importaciones corresponden al 27%.

2.3.7 Recursos humanos competitivos.

Grafica 7. Recursos Humanos competitivos



Salario Mínimo Bruto. Dólares Corrientes 2001

Fuente: IMD; Seminario ANIF-Fedesarrollo, Mayo 2004, presentación de Eduardo Lora

Colombia mantiene un promedio por concepto de recursos humanos competitivos, lo superan países como México, Paraguay, Venezuela, Chile, Costa Rica y Panamá igualmente supera a países más industrializados como China, Argentina y Brasil.

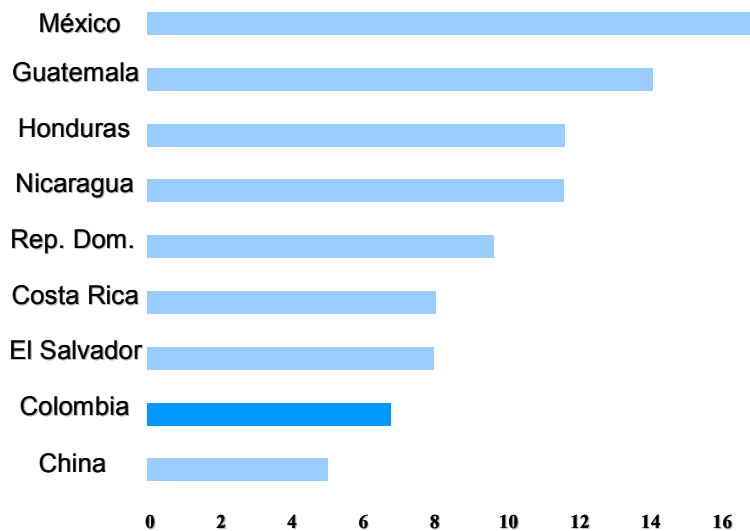
Colombia a pesar de ser un país en vía de desarrollo y con un alto nivel de violencia se ha caracterizado por tener entidades de educación, superior, técnico, pregrado y postgrado con altos niveles de calidad formativa, a pesar de la precaria situación económica de las mismas para sacar adelante los programas de formación, es decir cuenta con gente preparada para enfrentar los retos que el

ALCA impondría, lo que en verdad se necesita es capital, inversión y constancia por parte de las entidades del estado y privadas para que se promuevan de manera permanente programas de capacitación en ciencia y tecnología que beneficien la productividad y con ello la rentabilidad de las empresas nacionales.

2.3.8 Costo energía eléctrica.

Grafica 8. Costos de energía eléctrica

Centavos de dólar/KWH (2002-2003)



Fuentes: Instituto de Electricidad de Costa Rica CENPE, Sistema de Información Económico-Energético OLADE y Zona Industrial para la Protección del Medio Ambiente de Pekin

A este respecto Colombia presenta una posición favorable ante países como: México y Costa Rica, disminuyendo los costos de producción para el sector industrial.

Retos por superar. La década del 90 benefició de muchas maneras a América Latina, lo que incluye a Colombia: se logró la apertura de economías previamente

cerradas, proliferaron los acuerdos de libre comercio y los gobiernos militares cedieron el paso a democracias nacientes. Los líderes gubernamentales de toda América Latina reconocieron que las reformas comerciales, políticas y sociales facilitaban el crecimiento económico.

Los funcionarios redujeron las barreras arancelarias y no arancelarias, privatizaron las industrias estatales y siguieron disciplinas fiscales. Los resultados fueron sumamente positivos. Según la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina, bajó la inflación, aumentó el PIB (frente a la caída de los años 80), crecieron las exportaciones, se incrementaron marcadamente las inversiones extranjeras directas, se acrecentaron los desembolsos públicos sociales y se redujo la pobreza.

Queda mucho por hacer. Muchos de los logros no llegaron hasta los estratos más bajos de la sociedad. Hay demasiados habitantes de la región que viven en el nivel de la pobreza o por debajo de él, incluso en los países más ricos de América Latina. Además, el número de personas que vive en la pobreza va creciendo, y la brecha entre pobres y ricos se abre más. Según el Informe 2002 de las Naciones Unidas sobre Desarrollo, el número real de personas que vive en la pobreza en América Latina ha aumentado en tres millones desde 1990.

En conclusión la oportunidad que se presenta con respecto al ALCA es la de ampliar a nivel externo la cobertura en los diferentes sectores industriales, comerciales y de servicios, el reto es tener la capacidad en infraestructura, recurso humano y capital para cubrir esa demanda y a la vez no permitir que la oferta de los productos del exterior, en especial del norte, no ocasionen perjuicios a los mercados nacionales ya consolidados, de no ser así, estaríamos generando un mal irreparable a la economía colombiana.

En principio, por la inmensa inequidad que existe entre el norte y los vecinos sureños en cuanto a potencial tecnológico y económico. Segundo, porque el pretendido beneficio del consumidor por acceder al mercado norteamericano tropezaría con un sistema oligopólico de formación de precios bajo el predominio de las multinacionales. Y tercero, porque nada garantizaría mayores inversiones directas sin el estímulo que representa el salto de barreras aduaneras en mercados relativamente protegidos; además de que para países lejanos, como Argentina y Brasil, los costos de transporte superarían los posibles ahorros en producción y tornarían esas inversiones poco atractivas (a diferencia del caso para México).

3. EL SECTOR DE LAS CONFECCIONES EN COLOMBIA

3.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

En un estudio realizado por el Departamento Nacional de Planeación titulado “Estudio de competitividad de la microempresa del sector confecciones en Colombia”²⁹ se identifican las etapas que antecedieron el presente del sector confecciones en Colombia desde finales de 1921 donde se establecieron las primeras fábricas de confecciones en el país; Coltejer, Rosellón y Fabricato, en la ciudad de Medellín, las cuales determinarían el destino de la industria textil hasta la fecha.

La industria textil dio un paso importante en 1938 al lograr un gran proceso en la sustitución de las importaciones de hilaza de algodón, cambiando sus equipos en hilandería casi hasta auto abastecerse de ese producto.

Las empresas ya establecidas expandían sus instalaciones rápidamente, por ejemplo, en 1944 las industrias de textiles de algodón consumieron 23.400 toneladas de fibra, cuando seis años antes, en 1938 habían procesado 10.700 toneladas de fibra.

En 1960 se establecieron las primeras corporaciones financieras. Se intensificó la incorporación de capitales extranjeros al país y en especial a la industria fabril. En Barranquilla se instaló la primera planta para la producción de fibra de nylon textil. Se montaron las primeras grandes plantas de lavado de lana y de hilatura para la fabricación de tops de lana, lográndose así la integración del proceso industrial de los tejidos de lana. Simultáneamente la industria textil de algodón alcanzaba

²⁹ DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION. Ministerio de Desarrollo Económico. Estudio de competitividad de la microempresa del sector confecciones en Colombia. Bogota. 1999

importantes perfeccionamientos técnicos, como la incorporación de los telares sin lanzadera, e iniciaba ensanches que pocos años habrían de elevar en un 35% su capacidad de producción.

Aumentando sus equipos y modernizando sus métodos, este renglón logró en tres años (1960 – 1962) aumentar su capacidad de producción a un 68% y llegar a altos niveles de productividad y de calidad, logrando de esta forma incursionar en los mercados internacionales.

Durante el periodo 1971 – 1973, en valores reales, la industria confeccionista mostró un comportamiento muy dinámico al obtener tasas de crecimiento superiores a las del resto de la industria, destacándose la generación de empleo, que creció a una tasa del 16.5% anual frente a un 9.3% para el resto de la industria.

La industria de confecciones, siguiendo el patrón nacional, se encuentra concentrada en las ciudades de Medellín, Bogotá, Cali, Barranquilla y Pereira, ciudades éstas que cubren el 91.3% de la producción bruta y el 90.3% del valor agregado, en el periodo de 1973 - 1975.

La producción más importante, por parte de los tejedores confeccionistas, está representada por la ropa interior masculina y femenina, los suéteres, camisetas, y ropa infantil.

La industria colombiana de confecciones ostentaba ventajas extraordinarias para el desarrollo de sus exportaciones; como hechos positivos para esta ventaja puede señalarse: la mano de obra abundante y de costo relativamente bajo, el suministro de materias primas de alta calidad, según los estándares internacionales, y de costo adecuado.

3.2 SITUACIÓN ACTUAL

Analizando la evolución sectorial de los años 90', hay que resaltar los siguientes comportamientos: continuidad de la dinámica productiva en los sectores de derivados del petróleo y alimentario, que alcanzaron crecimientos más altos que la media hasta 1996; y, de igual forma, el sector textil mantiene su tasa de crecimiento en un nivel elevado, incluso en 1996, cuando todos los demás registraron resultados negativos.

En 1997 la inversión extranjera en el sector de la industria manufacturera representó el 21,8% del total recibido por Colombia, reflejando un ligero descenso con relación al año anterior cuando representó el 34,4% del total. La inversión extranjera total acumulada en el sector de manufacturas hasta 1997 superaba los 4.000 millones de dólares, cantidad equivalente al 36,8% del total de la inversión extranjera realizada, exceptuando el sector petrolero. (Ver tabla 1).³⁰

La revista Cambio en un documento titulado "Talla mundial", donde reúne información de varios organismos económicos colombianos afirma que la industria textil ocupa el cuarto lugar dentro de la economía nacional. Para el DANE en este mismo informe, la exportación de confecciones aumentó 20,7%. Entre tanto, las exportaciones de textiles aumentaron 47,3%, al pasar de 65,9 millones de dólares entre enero y mayo de 2003, a 97,1 millones de dólares en el mismo lapso de 2004. Esto significó una contribución de 1,1 puntos porcentuales a la variación de 14,9% de las exportaciones no tradicionales.

Según, ANIF, la cadena del algodón, hilandería, textiles y confección genera aproximadamente 140.000 empleos. De ellos, el 57% está en las confecciones; 30%, en los textiles, y 8%, en la producción de algodón. Entre textiles y

³⁰ OFICINA DE ESTUDIOS ECONÓMICOS. Sector de las confecciones. Departamento Nacional de Planeación. Bogotá. 2001.

confecciones se exportaron 857 millones de dólares en el 2003 y se esperan 1.000 millones de dólares en el 2004. De ese total, las confecciones representan el 93%. Estados Unidos continúa siendo nuestro mayor socio, con el 46% de las exportaciones del sector confecciones seguido de Venezuela y México, que participaron con el 11% y 8%, respectivamente.

Tabla 1. Distribución sectorial acumulada de la inversión extranjera

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL ACUMULADA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA En miles de dólares. Inversión neta: nuevo capital más utilidades retenidas menos reembolsos de capital.		
Sector	1996	1997
Industrias manufactureras	3.484.456	4.125.144
Alimentos, bebidas y tabaco	689.346	866.807
Textiles, confecciones y cuero	161.581	164.716
Madera y muebles	25.559	17.812
Papel, imprentas y editoriales	333.705	360.553
Químicos, caucho y plásticos	1.340.098	1.518.231
Minerales no metálicos	166.420	210.684
Industrias metálicas básicas	36.415	69.306
Productos metálicos, maquinaria y equipo	688.414	866.777
Otras industrias manufactureras	42.918	50.256
Total inversiones	8.287.047	11.219.975

Fuente. Banco de la Republica. 1998

Las exportaciones colombianas de textiles y confecciones, en el período enero-marzo de 2004 alcanzaron 217 millones de dólares, un 23% más que en el mismo período de 2003, al presentar un aumento de 40,3 millones de dólares en las exportaciones del país. De eso, las exportaciones de textiles crecieron un 44%, con el paso de exportar 35 a 51 millones de dólares, debido principalmente a la recuperación del mercado venezolano.

El nacimiento de una nueva cultura técnica y empresarial, apalancada en nuevas tecnologías para ‘adelgazar’ los ciclos productivos y mayores esfuerzos en innovación, y mercadeo, son la base de los desafíos que tiene que afrontar la industria para alcanzar mayor competitividad en los nuevos mercados³¹.

3.3 INDUSTRIAS TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN

La industria textil colombiana esta especializada en la producción de telas de algodón. Esta industria tiene dos frentes bien diferenciados. El primero el de la industria que esta ubicada en Medellín, y el otro grupo son empresas de tamaño más pequeño, ubicada principalmente en Bogotá. Del primer grupo, forman parte las empresas textiles más tradicionales del País, que pasa por difíciles tiempos debido principalmente a la obsolescencia de la maquinaria, la estructura organizacional de las empresas, y el endeudamiento por encima del 70%.

El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural en conjunto con el Observatorio de Agrocadenas de Colombia afirma que el sector de Textiles y Confecciones es uno de los más importantes en Colombia, ya que cuenta con una trayectoria de más de 100 años, lo cual constituye que:

- Este sector represente el 9% del total de la producción industrial, del cual el 30% se exporta.
- Del total de las exportaciones no tradicionales Colombianas a Estados Unidos, el 15% corresponde al rubro de Textiles y Confecciones.
- De acuerdo con la Encuesta Anual Manufacturera presentada por el DANE, para el año 2000 la fabricación de textiles tenía una producción bruta de US\$1,477 millones, con 424 establecimientos en todo el país. Para la industria de las confecciones, la producción bruta fue de US\$ 976 millones, para 800 establecimientos.

³¹ REVISTA CAMBIO. Talla mundial. Artículos especiales. Bogota. Septiembre 8 2004

- Una idea comparativa de la importancia de la actividad de el sector Textil - confecciones en Colombia, con respecto al resto del mundo, se puede ver que el consumo per cápita de textiles en el país es ligeramente superior al promedio de los países en vía de desarrollo, el cual es de 4.5 Kg.
- Los países industrializados, registran un consumo per cápita aproximado de 20.8 Kg. No obstante, en Colombia esta medición no resulta rigurosamente científica, pues no toma en consideración el contrabando, el cual según estudios puede representar entre el 40% y el 50% del total del consumo.
- Entre productores de fibras, hilanderos, tejedores, acabadores y fabricantes de artículos textiles, el país cuenta hoy con más de 5330 empresas, de las cuales, 4000 empresas pequeñas y medianas conforman nuestra estructura industrial en el eslabón de confecciones
- Dentro de las clasificadas como informales, existen alrededor de 10.000 entre pequeñas y micros
- El sector textil genera 52.000 empleos directos, y el sector de los confeccionistas (formales) mantienen más de 100.000 puestos de trabajo. Debido a la producción nacional de diferentes materias primas, Colombia desarrollo una excelente competitividad en: Ropa de Bebé, Ropa de Niños, Ropa Interior, Ropa Deportiva, Artículos Denim y Pantalones de Pana.³²

Por su parte, el Instituto para la Exportación y la Moda (INEXMODA), afirma en un reciente estudio que el futuro de la moda en los mercados internacionales está en formalizar la línea prêt-à-porter, en la cual Colombia puede desarrollar grandes avances ya que sus prendas son de excelente calidad.

En la industria de prendas de vestir la competencia de los países asiáticos radica esencialmente en sus precios. No sucede lo mismo con países tales como Italia,

³² MARTINEZ, Héctor; BARRIOS, Camilo. Características y Estructura de la Cadena de Algodón en Colombia. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Observatorio Agrocadenas Colombia. Bogota. Abril 2004.

Francia y Estados Unidos en los cuales el factor de moda o diseño juega un papel importante.

Tabla 2. Composición de la producción real de textiles y confecciones

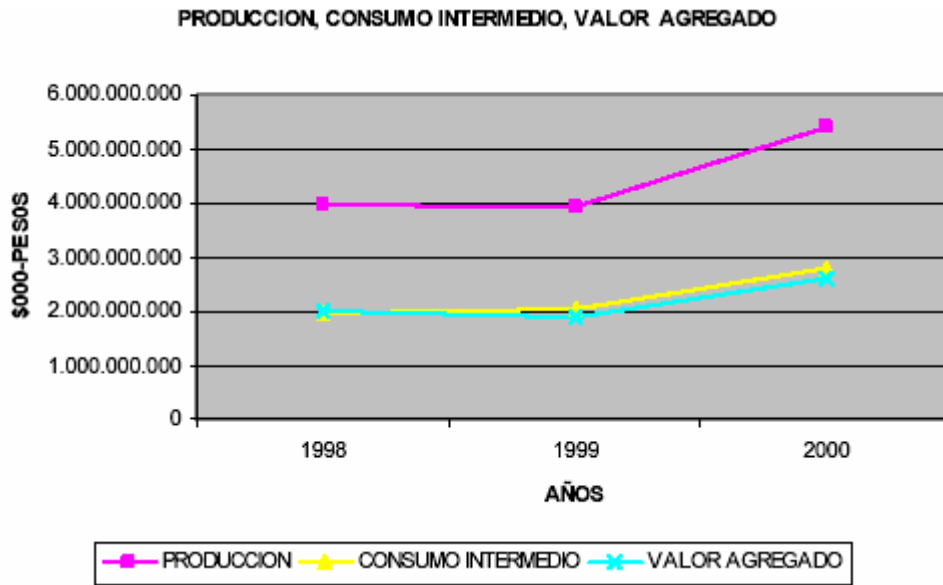
COMPOSICIÓN DE LA PRODUCCIÓN REAL DE TEXTILES Y CONFECCIÓN					
En porcentajes.					
Productos	1994	1995	1996	1997	1998 (1)
Textiles	6,53	6,72	7,08	6,85	5,65
Cuero y sus manufacturas	0,85	0,70	0,55	0,61	0,48
Total	7,38	7,42	7,63	7,46	6.13
(1) Mes de enero.					

Fuente: Muestra Mensual Manufacturera. 1998

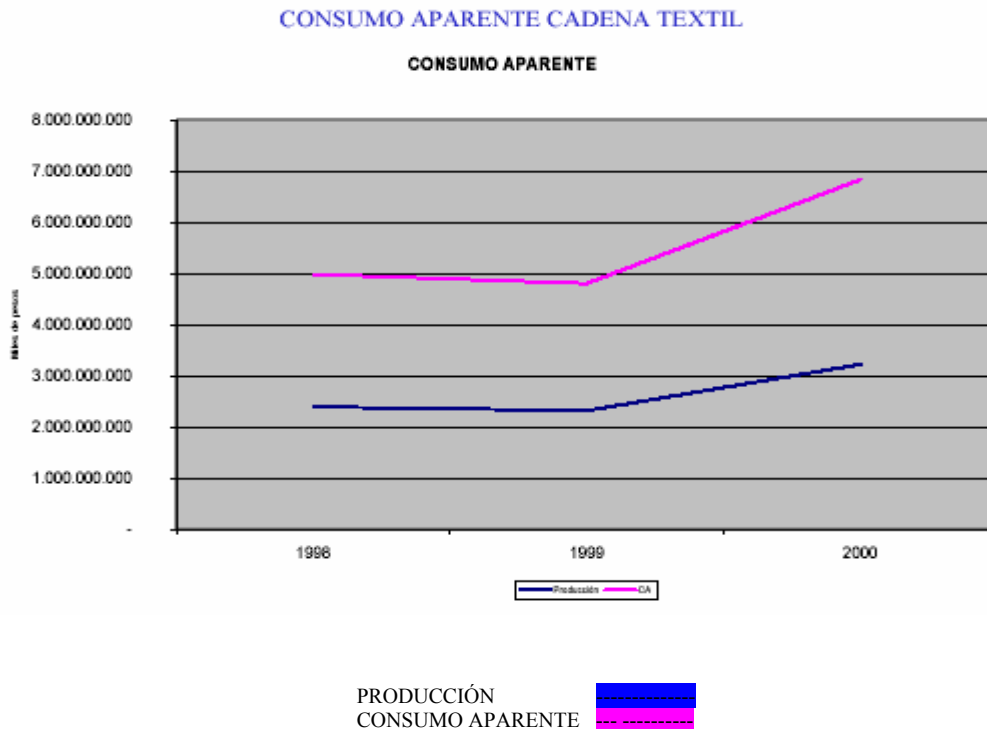
A continuación la situación actual de las confecciones en Colombia, proporcionadas por el DANE (cálculos: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo).

Existe una producción bruta que equivale a la suma del consumo intermedio más el valor agregado, se observa un comportamiento parejo entre el consumo intermedio y el valor agregado, lo ideal es que el valor agregado supere el consumo intermedio para que el consumidor final tenga de donde escoger a la hora de comprar una determinada prenda, igual ofrece la oportunidad de abrirse a nuevos mercados.

Grafica 9. Producción, consumo intermedio, valor agregado

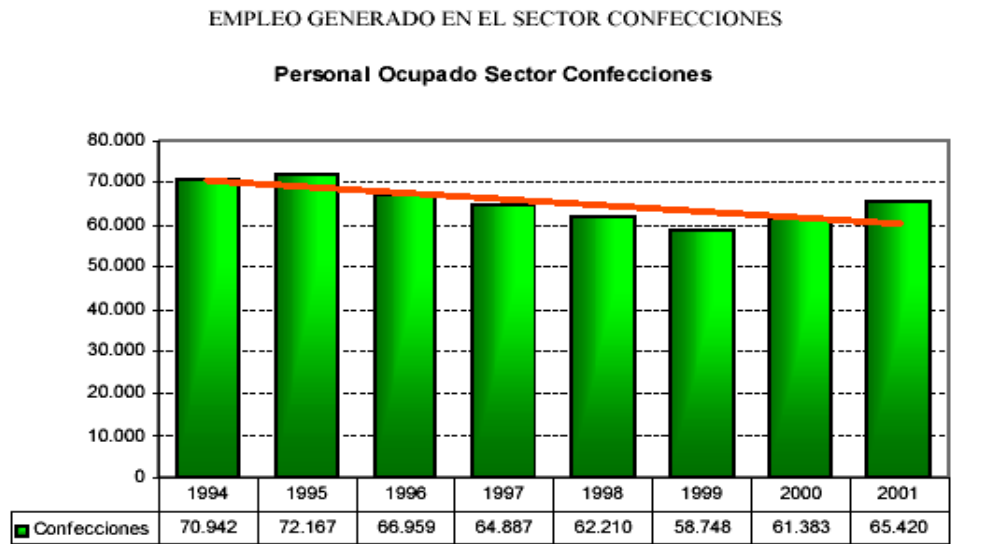


Grafica 10. Consumo aparente cadena textil



El consumo aparente es un indicador de competitividad, es decir la producción del sector textil satisface en su totalidad el consumo aparente del país.

Grafica 11. Empleo en el sector confecciones



Fuente: DA
Cálculos: Ministerio de Comercio, Industria y turis

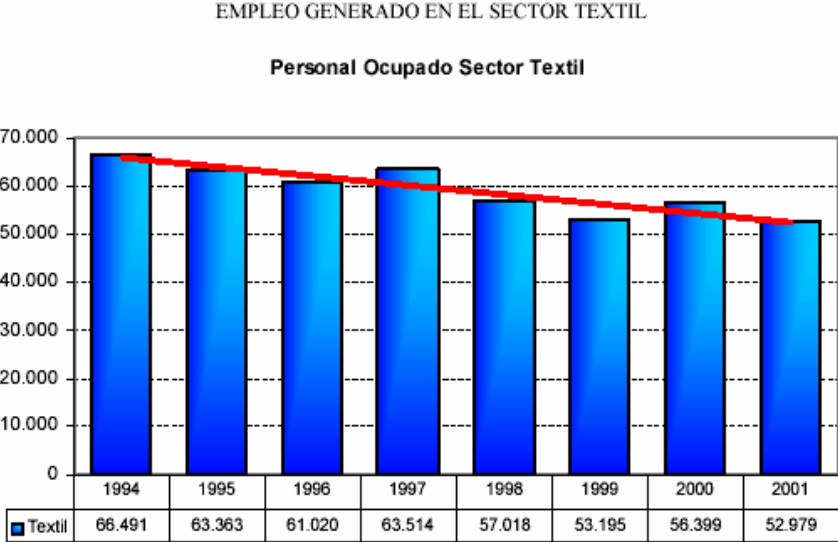
El sector confecciones mantiene un nivel de decrecimiento proporcional entre 1996 y 1999, ya a partir del año 2000 se observa recuperación y a la fecha este sector sigue en crecimiento proporcional, dada el aumento constante en la demanda a nivel internacional favorecida por convenios como el ATPDEA.

Muchos de los equipos y de la capacidad instalada del sector textil y confecciones están obsoletos, y ésta coyuntura puede ser una gran oportunidad para realizar la actualización tecnológica e importar bienes de capital ya que con la reforma tributaria, éste tipo de bienes quedaron excluidos de aranceles.

Para la mayoría de las empresas colombianas el mayor cliente es la demanda nacional, según el gráfico este sector no ha mantenido un crecimiento parejo ya que se observan periodos donde decae, luego sube y vuelve a decaer. A nivel

internacional³³, los competidores más temidos son los orientales ya que con su alta tecnología y sus fuertes devaluaciones, mayores que las sur-americanas, tienen gran poder de venta. Nacionalmente las empresas punteras se pisan en alguna gama de productos, pero cada una ha tendido a la especialización destacando en una línea.

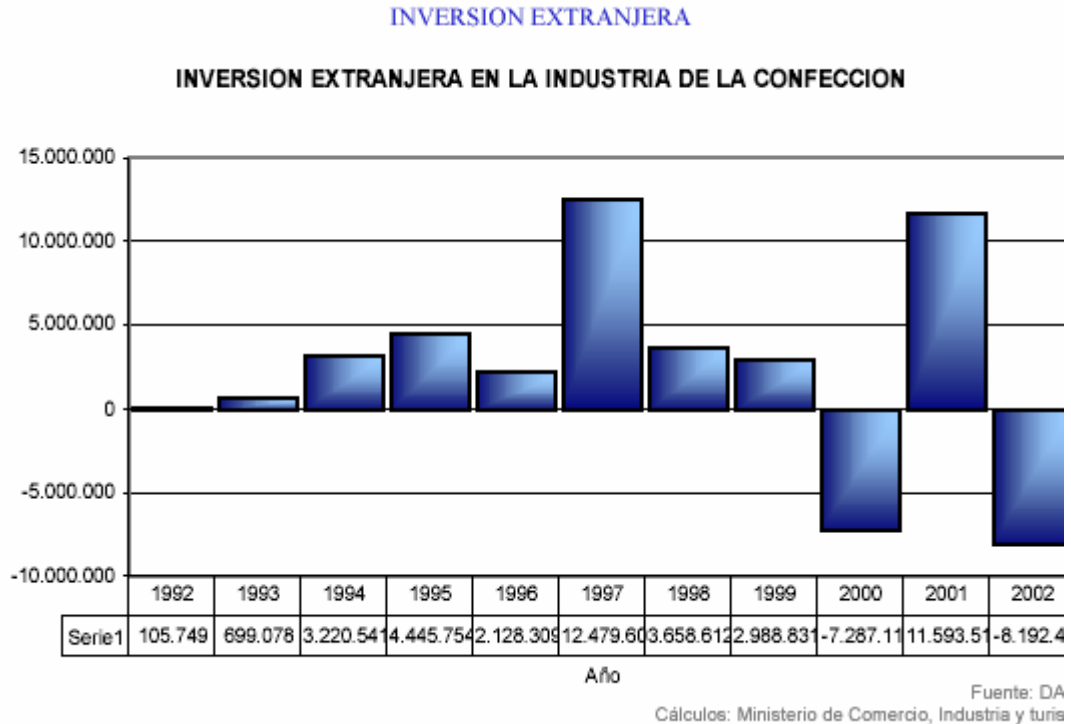
Grafica 12. Empleo generado en el sector textil



Fuente: DAI
Cálculos: Ministerio de Comercio, Industria y turismo

³³ VAN DER BRUGGEN, Montserrat. El Sector Textil en Colombia. Becaria Generalitat de Catalunya. Bogotá, 1999

Grafica 13. Inversión extranjera

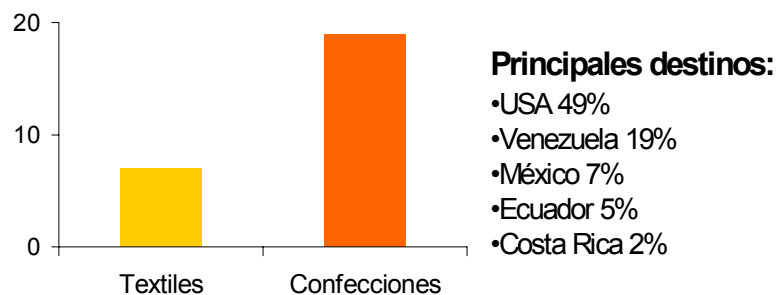


Como se observa la inversión extranjera es una variable bien impredecible dado principalmente el ambiente de seguridad que vive en la actualidad el país, se espera que con la nueva política de seguridad social del presidente Uribe los inversionistas extranjeros sientan la confianza para traer sus capitales a Colombia y así nivelar la balanza comercial.

Colombia, desde los años sesenta viene abriendo mercados regionales antes de competir abiertamente en los mercados mundiales. La apertura económica ha permitido dar un gran impulso a la estructura institucional para ahondar en el proceso de ampliación de mercados y diversificación de bienes y servicios. Los mecanismos de apoyo a las exportaciones han colaborado en el desarrollo de las ventas al exterior y han logrado equilibrar la deficitaria balanza comercial.

El proceso de apertura, comprometido con mayores niveles de crecimiento, reconoció la importancia de ampliar los mercados y aumentar la participación de las cuentas externas en la economía³⁴. Para ello se desarrolló una política de profundización de los procesos de integración regionales que había liderado tímidamente la Comunidad Andina de Naciones. En la actualidad, Colombia tiene acceso preferencial a los principales mercados del mundo y ha ingresado en bloques económicos que progresarán sin duda hacia el libre comercio en este decenio.

Grafica 14. Principales destinos de exportaciones de textiles y confecciones



Fuente: Proexport, Red Colombia compite, COINVERTIR

Las exportaciones para el sector textil y confecciones han crecido proporcionalmente en los últimos años, a raíz de la aprobación del APTDEA este sector manufacturero se ha beneficiado; el costo de la mano de obra ha disminuido; otro repunte para este sector es la prestación del servicio de maquila para este mismo sector que igualmente ha crecido debido a la disminución de la mano de obra y a la calidad en la elaboración de las mismas.

³⁴ Colombia actividades del sector externo. Centro de información y documentación empresarial sobre iberoamerica. 1998.

3.4 ANÁLISIS DE COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE LAS CONFECCIONES

Mediante el análisis de competitividad y productividad del sector confecciones se podrá determinar y cualificar cada uno de los elementos que hacen o no competitiva a la industria a nivel internacional por medio del estudio antes realizado por un grupo de administradores de empresa con la Universidad Autónoma de Bucaramanga³⁵.

3.4.1 Factores. En cuanto a lo relacionado con la materia prima, que es la clave en costos para las empresas de confecciones; La producción de algodón colombiano es prácticamente inexistente debido a los subsidios del gobierno federal Norteamericano, a las condiciones de financiación favorables, a la acción comercial de Cotton USA que promueve la utilización del algodón norteamericano, y a los altos costos de producción del algodón colombiano. Esto como consecuencia de la protección del cultivo desarrollado por diferentes gobiernos en los últimos 30 años.

Con la apertura económica y la importación de algodón subsidiado de Estados Unidos, la producción de algodón colombiano disminuyó sensiblemente al reducir el área de cultivo de más de 250 mil hectáreas por semestre en 1991 a menos de 53 mil hectárea en el 2001.

La reducción del área cultivable de algodón es considerado como un fatal descuido del gobierno por permitir que seamos tan poco competitivos en este sentido, con la puesta en marcha del ALCA acabaría completamente con todo el sector agro algodónero que podría haber existido en Colombia. Por otro lado, se verían beneficiados pequeños y grandes empresarios que tendrán la posibilidad

³⁵ CORZO, Luz Angela; ESCALANTE, Mercy; PEREZ; José de Jesús. Hacia la competitividad de la Industria confecciones en Santander. Universidad Autónoma de Bucaramanga. 2003

de acceder a más variedad de productos importados y con altos estándares de calidad y sobre todo a bajo costo.

3.4.2 Estrategia, estructura y rivalidad. Es una industria fragmentada conformada en un alto porcentaje por empresas familiares, donde la gestión es marcada por el corto plazo (solo las grandes empresas y en forma escasa utilizan herramientas de planeación estratégica).

Su débil asociatividad para fortalecer la industria hace que tengan un bajo nivel de integración entre textileros y confeccionistas aún teniendo la posibilidad de integrarse verticalmente. Se aprecia sin embargo, su interés en una vocación exportadora y sensible al cambio, pero hay poca utilización de las herramientas que brinda el Gobierno para las exportaciones, ya que en gran medida no se conocen las negociaciones internacionales benéficas para estos pequeños industriales, o simplemente la información no es transmitida de manera sencilla y práctica a esta clase de microempresarios que poco saben de estos eventos que se realizan a nivel internacional.

En la región se tiene una especialización productiva orientada hacia la línea infantil y de bebé esto como diferenciación ante otras empresas del sector. También los empresarios manejan mucho la subcontratación de procesos a través de empresas satélites para cumplir con los requerimientos de volúmenes internacionales, y esto se une al requerimiento de economías de escala para ser más productivos.

La lógica estratégica predominante es la lógica estratégica tradicional (de costos bajos y diferenciación en diseños), poca utilización de lógica estratégica contemporánea basada en la innovación en valor (se utiliza en forma muy escasa Tecnología de información, E-business, tecnología de planta, optimización de cadena de abastecimientos, de CRM, desconocimiento de estrategias basadas en

intangibles como valoración de capital intelectual y Knowledge Management, escaso marketing). EL ALCA, están haciéndoles sentir la necesidad de cambio, como valor agregado a sus productos exportables.

3.4.3 Demanda. Colombia se encuentra afrontando una difícil situación con los países vecinos, lo que le ha representado múltiples problemas y reorganizaciones estratégicas. Hay pérdida del poder adquisitivo de los consumidores debido a la crisis y por ello un bajo consumo per cápita de prendas de vestir.

En la tabla 3. El sector confecciones se encuentra en el sexto lugar solo con una participación del 6.2% del total de productos exportados a Estados Unidos.

Tabla 3. Productos con mayor tamaño de mercado en U.S.A.

PRODUCTOS	2001	2001 E-N	2002 E-N	PART%
EQUIPO DE TRANSPORTE	211,568	194,611	199,850	21.5%
COMPUTADORES Y PRODUCTOS ELECTRONICOS	205,545	190,162	188,610	20.3%
ACEITES Y GAS	94,724	89,405	83,795	9.0%
QUIMICOS	76,890	71,532	76,392	8.2%
MAQUINARIA EXCEPTO ELECTRICA	72,591	67,403	63,230	6.8%
CONFECCIONES Y ACCESORIOS	62,501	58,592	57,527	6.2%
MANUFACTURAS DIVERSAS	56,509	52,531	57,015	6.1%
EQUIPO ELECTRICO	39,325	36,537	36,976	4.0%
MANUFACTURAS DE METAL	36,818	34,360	31,822	3.4%
DEMÁS PRODUCTOS DE METAL	26,664	24,717	26,366	2.8%
CUERO Y SUS PRODUCTOS	21,824	20,453	20,381	2.2%
PETROLEO Y CARBON	24,402	23,152	19,812	2.1%
ALIMENTOS MANUFACTURADOS	19,763	18,179	19,284	2.1%
PRODUCTOS DE PLASTICO Y CAUCHO	17,032	15,799	17,137	1.8%

Fuente. Angela Maria Orozco. Consultora Internacional. 2001

Teniendo como base de comparación las importaciones por sector podemos decir que es una industria sensible al precio y no es una región líder en consumo, se consumen más las marcas internacionales; como se puede observar en la tabla 5,

allí se muestra claramente como las importaciones de textiles, en especial de las prendas de vestir ocupan el cuarto lugar; además hay una demanda sensible a los precios de los productos extranjeros con tendencias a la baja de precios internacionales.

Tabla 4. Importaciones, por sector económico

IMPORTACIONES, POR SECTOR ECONÓMICO			
Valor CIF en millones de dólares.			
Descripción	1995	1996	1997
Agropecuario	785	982	878
Minero	59	76	71
Industrial	13.003	12.582	14.397
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	691	831	925
Textiles, prendas de vestir	462	531	666
Industria maderera	51	59	60
Fabricación de papel y sus productos	509	470	510
Fabricación de sustancias químicas	3.387	3.308	3.726
Minerales no metálicos	186	162	208
Metálicas básicas	1.041	760	759
Maquinaria y equipo	6.562	6.330	7.393
Otras industrias	113	132	149
Diversos y no clasificados	11	5	5
Total	13.861	13.675	15.379

Fuente: DIAN, Departamento Administrativo Nacional de Estadística. 1998

También se observa que hay un cambio de actitud del consumidor colombiano que vuelve a preferir la calidad de los confeccionistas de la industria nacional, con una alta influencia de la moda, ya que Colombia participa de certámenes importantes para que los diseñadores muestren sus colecciones, para establecer incluso alianzas con empresas de moda internacional que le este brindando un empuje a

las confecciones no conocidas antes. Ejemplo de estos eventos es la versión de esta feria en el año 2003 participaron 11 empresas con el apoyo de PROEXPORT que reportaron resultados a largo plazo por un valor de 5 millones de dólares, según la evaluación realizada por la entidad.

De igual manera afirman que durante los primeros cuatro meses del año 2004 las exportaciones de textiles y confecciones tuvieron un dinámico crecimiento de 22.70%, al pasar de 248 a 305 millones de dólares.

3.4.4 Sectores conexos. En cuanto a este apartado se puede examinar con base en el artículo que existen eficientes proveedores internacionales de materia prima, e Instituciones que ofrecen formación profesional en diseño textil y de modas y entidades que apoyan el desarrollo tecnológico del sector colombiano. En EU existen más de 100 centros de investigación y diversas universidades que ofrecen carreras en ingeniería textil (aspectos que en Colombia brillan por su ausencia). Por otro lado, se debe mejorar la oferta de transporte, y la oferta de proveedores de Insumos.

El ALCA es una buena oportunidad por que existe la posibilidad de atender a otros países con los productos colombianos, este acuerdo ayuda a que muchas empresas que no se han animado a exportar lo hagan, ya que no hay que recorrer mayores distancias por que es considerada una venta local, el país recibirá ingresos adicionales, se generara un aumento en el número de empleos directos, se mejorara el mercado de capitales y se reactivaran todos los sectores del país.

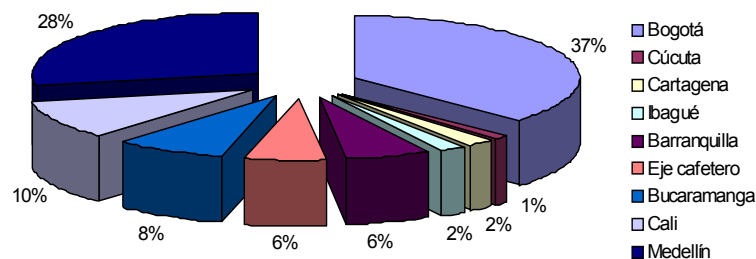
Sin embargo, la desventaja para Colombia está en que estos y otros beneficios, los puede llegar a obtener cualquier país que pertenezca al ALCA, siendo oportunidad pero mayormente un riesgo por que en el país y sus empresas no existe una mentalidad de competencia por lo tanto tampoco condiciones adecuadas en infraestructura, normatividad laboral ni costo bajos del sistema.

3.5 POSICIÓN COMPETITIVA DEL SECTOR DE CONFECCIONES EN SANTANDER

Durante más de dos siglos Santander ha sido uno de los departamentos pioneros en la industria de la Confección, haciendo que Bucaramanga sea catalogada como una de las principales ciudades que trabaja fuertemente en este sector, al igual que regiones como Medellín, Bogotá e Ibagué.

Considerando la presencia de acuerdos regionales como el ALCA y la próxima entrada de China a la Organización mundial de comercio OMC, son situaciones que indudablemente implican un replanteamiento de la competitividad actual en dicho sector, la necesidad de fortalecer el cluster de confecciones, ya que en nuestra opinión se constituye en estrategia indispensable para competir a nivel internacional.

Grafica 15. Distribución de la industria de la confección por número de empresas a nivel nacional.



Fuente. Jara Marcos. Informes del Director ejecutivo a la Asamblea General de CIDETEXCO 2.002

Es importante destacar que el sector de las confecciones en Santander, a nivel nacional, es uno de los más representativos, como se observa en la figura de distribución por número de empresas, el departamento se encuentra en el cuarto puesto.

El sector cuenta con un alto reconocimiento internacional en calidad, precio y servicio de los productos, sin embargo y a pesar de ser un sector de gran importancia tiene debilidades que le afectan considerablemente, es el caso de los altos costos laborales que los hacen menos competitivos.

Actualmente en Santander el sector se encuentra fragmentado en medianas, pequeñas, microempresas y pequeños talleres organizados a manera de satélites. Los principales mercados de exportación para las empresas Bumanguesas son en su orden Estados Unidos, Inglaterra y Puerto Rico. La Microempresa se constituye como la base productiva de la región, abarcando el 90,5% del total de empresas registradas en la Cámara de Comercio de Bucaramanga. El sector confecciones, a pesar de verse afectado, en ocasiones, por los acontecimientos económicos y demás factores del entorno que aminoran su poder y desarrollo a nivel del país, sigue siendo representativo en la región.

4. ANALISIS DE INDICADORES DEL SECTOR CONFECCIONES

4.1 ÍNDICES DE PRODUCTIVIDAD.

4.1.1 Productividad laboral industrial.

Fórmula:

$$\text{Productividad laboral industrial} = \frac{\text{Producción Total}}{\text{Total Personal ocupado}}$$

Cociente entre valor de la producción y total personal ocupado. Relación entre el producto y el empleo de cada sector industrial según clasificación CIIU a 3 dígitos.

Calculado con el empleo total (desde 1992) y con empleo permanente (desde 1995) DANE - EAM. Información en miles de pesos por trabajador. Ver Anexo A y B.

Análisis. De acuerdo a la información contenida en los Anexos A y B, en donde se agrupo la fabricación de prendas de vestir para los años 1995-2001, e igualmente tomando de referencia los resultados que se observan en el Anexo C, se concluye que la productividad laboral industrial en el sector confecciones colombiano ha presentado una dinámica de crecimiento constante desde 1995 y hasta el 2001, situación favorable para este sector, convirtiendo así al mercado en una plaza competitiva.

El aumento en el 170% de la productividad laboral en la fabricación de prendas de vestir, al pasar de \$7.051.000 en 1995 a \$19.016.000 en el año 2001, demuestra

la especialización que las empresas involucradas en el sector de confecciones han tenido que realizar.

La contratación de mano de obra calificada y especializada en la labor, tendencia imperante en la economía internacional, no ha sido ajena a las realidades del sector de confecciones colombiano, el cual ha reconocido las ventajas de contar con capital humano como un medio a través del cual obtener mejores resultados.

Las ventajas que se han generado en el sector, en razón de la utilización de mano de obra mejor capacitada se observan en los niveles de productividad que se muestran para las confecciones. Debido a que el empleado conoce su trabajo y lo desempeña con calidad a través de adecuada supervisión para el manejo del tiempo, se ha logrado reducir el período de duración.

4.1.2 Costo laboral unitario industrial ³⁶

Fórmula:

$$\text{Costo laboral unitario industrial (CLU)} = \frac{\text{Remuneración Laboral Unitaria (RLU)}}{\text{Productividad laboral unitaria (PLU)}}$$

Donde:

$$\text{Remuneración Laboral Unitaria (RLU)} = \frac{\text{Remuneración Total empleo permanente (REP)}}{\text{Obreros (O) + Empleados Permanentes (EP)}}$$

$$\text{Productividad Laboral Unitaria (PLU)} = \frac{\text{Producción Industrial (PI)}}{\text{Obreros (O) + Empleados Permanentes (EP)}}$$

Análisis. De acuerdo a los resultados que se observan en el anexo A, el costo laboral promedio es más económico para el grupo 181 comparado con el costo laboral promedio nacional, es decir, de un total nacional de 16,476 a nivel

³⁶ Ver anexo A y D

promedio de grupos industrial se tiene un total de 8,462 para el sector confecciones en el año 2001.

Comparando los años 1995-2000 se tiene que el costo laboral unitario con empleo permanente es más alto que el comparativo a nivel de total industria, es decir mientras que el promedio industrial para el año 2000 es de 0,075 (Ver Anexo D), para el sector confecciones es de 0,089, es decir más alto.

Si se realiza la comparación de los cinco años (1995 – 2000) se observa que el costo laboral unitario ha venido disminuyendo de manera constante a través del período, alcanza en el 2001 un nivel inferior al costo promedio total nacional.

La relación de costo laboral industrial, con tendencia hacia a la baja para el sector confecciones en comparación con el factor nacional, permite determinar un alza en la productividad laboral unitaria, es decir, que el personal vinculado al sector esta siendo más productivo.

Lo anterior permite realizar las siguientes conclusiones: el personal que desempeña la labor de producción en el sector textil se ha mantenido constante e en número y la producción ha aumentado, lo que permite predecir una reducción del costo laboral industrial; o, la remuneración del personal que ingresa al sector textil es baja, por lo que el costo laboral industrial ha presentando un desempeño alentador para el empresario al reducirse.

El primer argumento se apoya en las condiciones económicas que presentó el país después de la apertura comercial. La mayoría de las empresas colombianas se vieron avocadas a disminuir la contratación de personal, de tal forma que con un planta de personal constante y sin ampliación de la capacidad instalada, el nivel de producción debió mantenerse y en ocasiones aumentar.

La segunda conclusión se argumenta en la realidad colombiana. Las tasas de desempleo son reflejo del exceso de oferta de mano de obra en nuestro país, y así como aplica en teoría macroeconómica la ley de la oferta y la demanda, la abundancia de personal dispuesto a laborar ha reducido el valor de su remuneración, con lo cual se desmejora el pago salarial.

4.1.3 Productividad total de los factores.

Fórmula. Se expresa como la diferencia entre el crecimiento del producto y las tasas de crecimiento de los insumos, ponderados por sus respectivas retribuciones.

$$\frac{A}{A} = \frac{Q}{Q} - W(K) \left[\frac{K}{K} \right] - W(L) \left[\frac{L}{L} \right] - W(M) \left[\frac{M}{M} \right]$$

Donde:

A = Productividad Total Factorial

Q = Producción bruta, deflactada por el IPP

L = Empleo total incluido propietarios

M = Materias primas netas consumidas deflactadas por el IPP

W(K) = Gastos en capital

W(L) = Remuneraciones totales al empleo, deflactadas con el IPC

W(M) = gastos en materias primas. K es el stock de capital, calculado como:

$$SK_t^J = IBT (1 - \square) SK_{t-1}^J$$

En donde:

IBT es la inversión total en activos fijos, desagregada como: inversión en maquinaria y equipo, en equipo de transporte, en equipo de oficina y sistemas, edificaciones y estructuras. Esta serie se deflacta con el índice implícito para la formación bruta de capital.

□ es la depreciación del stock de capital, el cual se considera un parámetro fijo.

SK_{t-1}^j Es el *stock* de capital de un tipo de activo j para la misma planta en el periodo $t-1$

Todas las series utilizadas en el cálculo de la PTF tienen una periodicidad anual y son suministradas por el DANE, Encuesta Anual Manufacturera.

Análisis. Tal y como se observa en el Anexo E, el índice de productividad factorial para el sector confecciones fue negativo para el año 1993 es decir el crecimiento del costo de los insumos fue superior al crecimiento de la producción total.

Este resultado nos indica que la dinámica de crecimiento de los costos fue superior al comportamiento que presentaron los precios de venta, generando de esta forma pérdidas en el sector, aunque desde 1994 y hasta 1998 el sector ha mostrado una recuperación constante, reportando así un ambiente favorable.

La calidad y precio de los insumos en la producción de textiles son decisivos. Para el primer año analizado, 1993, se observó un comportamiento negativo del sector como consecuencia de un mayor incremento en los precios de estos en comparación con el producto.

Las razones de esta dinámica tal vez no puedan ser discernidas concluyentemente, aunque cabría mencionar las siguientes hipótesis: primero, es posible que la entrada en curso de productos importadas tras la apertura

económica hubiera encontrado al empresario colombiano sin el respaldo y la experiencia suficiente para proveerse de insumos a bajos precios.

La importaciones de prendas a bajos precios desplazo la demanda local hacia los productos extranjeros, de tal forma que la producción no pudo ser incrementada mientras que los insumos parecieron seguir su dinámica.

Esta tendencia, sin embargo, fue contrarrestada en los años siguientes, quizá como respuesta a las demandas de la época en términos de precios y calidad para ofrecer prendas a menor precio con los niveles de calidad exigidos por el mercado.

La fuerte competencia entre empresarios nacionales e internacionales desatada, logró optimizar las decisiones de consumo y, de esta manera, los precios de los insumos debieron reducirse, no sólo porque su valoración en el mercado debió descender, sino porque los empresarios debieron introducir mejoras para el aprovechamiento de estos en el proceso productivo, lo que contribuyó al aumento de la eficiencia y productividad laboral.

La recuperación que se observó en el sector a partir de 1994 fue resultado de una producción más eficiente, en términos de costos y producto. La reducción del precio de las materias primas e insumos, en razón de las exigencias que el alto nivel de competencia en el mercado nacional exigía, y la nueva noción de empresa bajo parámetros eficientes, condujeron a la especialización de la mano de obra y a estrategias gerenciales acordes con la nueva realidad.

4.1.4 Conclusiones índices de productividad. Parte del crecimiento en el sector confecciones lo aportan el servicio de maquila o subcontratación de mano de obra local para realizar procesos industriales, es una actividad que claramente expandirá sus posibilidades de desarrollo con la ampliación de las preferencias.

El gobierno nacional, a través de los incentivos por contratación de nuevo personal calificado favorece al sector industrial, ofreciéndole las herramientas a través de las cuales puede proveerse de capital humano que le reporta en términos de costos una considerable reducción del despilfarro.

Hoy en día las empresas buscan expandir su propia marca subcontratando personal independiente, el cual cuenta con la maquinaria necesaria para la producción, y no le genera al empresaria la carga de las prestaciones sociales derivadas de un tipo de contratación formal. Esta modalidad de producción reduce costos derivados de la liquidación futura de los empleados.

Pero no solo de acuerdos vive el comercio de prendas de vestir en Colombia. Es claro que el recurso humano es una importante ventaja de la producción local. No sólo se beneficia de niveles de remuneración muy competitivos si no que la mano de obra es muy calificada. Es además bien sabido que las compañías nacionales confeccionan con un muy alto sentido de la moda. Tiene además la ventaja de ser una industria integrada verticalmente en donde, la cadena de suministro, goza de un adecuado desarrollo.

Durante el año 2003, la producción del sector creció de manera importante en cada uno de los segmentos que lo componen las confecciones (14%) y el de otras prendas de vestir con 10%. En cuanto al peso, aunque últimamente ha experimentado una tendencia revaluacionista, hay que destacar que la tasa de cambio real es aun históricamente alta, lo que mantiene competitivas las exportaciones colombianas.

La infraestructura y disponibilidad de capacidad instalada en las plantas de la industria, permiten especial dinamismo en los procesos productivos. La integración vertical de la misma, hace que la manufactura de varios procesos: hilado, tejido, acabado, diseño, cortado, lavado, bordado, tintura y estampado; se elabore de

forma conjunta. Así, las plantas de producción cumplen con requisitos y parámetros establecidos a nivel internacional, en aspectos laborales, ambientales y de salud, y controles de calidad como el SQC e ISO 9000³⁷.

4.2 INDICADORES DE EVOLUCIÓN

4.2.1 Tasa de crecimiento de la producción industrial desde 1995.

Fórmula:

$$\text{Tasa de crecimiento de la producción} = \frac{\text{Producción Industrial Bruta}}{\text{Índice de Precios al Productor}}$$

Donde:

Tasa de crecimiento lineal anual para la serie deflactada con el índice implícito de la Muestra Mensual Manufacturera —MMM—. Información DANE - EAM. Cálculos DNP -DDE. Información en miles de pesos.

Análisis. De acuerdo a lo observado en el anexo F durante los años 1995 hasta 1999 se presentó un descenso gradual y constante en el nivel de la producción industrial bruta. El nivel de descenso de la producción industrial dada por los niveles de producción de los últimos años se generó, según el análisis de los valores, por un aumento mayor de los Índices de Precios al Productor en relación con el nivel de crecimiento de la producción industrial bruta.

Es decir, mientras la producción industrial disminuyó por la falta de preparación de los empresarios para ser competitivos ante la incursión del mercado extranjero,

³⁷“Ventajas y Beneficios de invertir en Colombia”. Revista el Exportador Latinoamericano No. 135 Abril 2003. p.p. 39-40.

los precios de los insumos y materia prima siguieron su curso normal de crecimiento en precios para los compradores.

En lo que corresponde al declive durante el año 2001, es producto de la recesión económica que tuvo el país no solo en el sector industrial, sino a todos los niveles por los problemas de desobediencia civil, alto endeudamiento financiero y descalificación de las inversiones nacionales para el ingreso de capital extranjero.

Siguiendo con el análisis de los indicadores se tiene que: para el año 2000 se presenta una recuperación del 8.68%, pasando al siguiente año (2001) a un descenso del 1.48% y después se nota una leve recuperación de crecimiento del 5.35% para el año 2002.

El crecimiento que se ha presentado desde el año 2002 es producto de unas mejores reglas de trabajo guiadas por el gobierno nacional y los gerentes y/o propietarios de las empresas, que han establecido delineamientos con proyecciones, lo cual permite trabajar hacia un mejoramiento continuo teniendo puntos definidos y claros, como son el nivel de precios de venta, el costos de mano de obra, el costo de endeudamiento nacional y la regulación de la moneda extranjera, entre otros.

Así mismo, los industriales cuentan con herramientas que permiten mejorar los costos de la producción, realizando compras de insumos y materia prima a menores precios en mercados nacionales y también adquiriendo las mismas en mercados extranjeros favoreciéndose con el cambio de divisa de la importación y la utilidad entre venta (exportación) y compra (importación).

4.2.2 Tasa de crecimiento del empleo industrial.

Fórmula.

$$\text{Crecimiento del Empleo (\%)} = \frac{\text{Empleo total 1995}}{\text{Empelo total 1996}}$$

$$\text{Crecimiento del Empleo Permanente (\%)} = \frac{\text{Empleo permanente 1995}}{\text{Empelo permanente 1996}}$$

Donde:

Desagregado por empleo total (desde 1995) y empleo permanente. Fuente DANE-EAM. Cálculos DNP-DDE. Información en número de personal.

Análisis. De acuerdo a lo observado en el anexo G, se puede analizar que el comportamiento en porcentaje de personal ocupado, ha tenido significativas variaciones iniciando con un descenso para el año 1996 con base en 1995, del 3.12%, para el siguiente año (1997) se presenta un crecimiento del 0.28% y para los dos siguientes años (1998 - 1999) un nuevo descenso del 5.978% y 10.05% respectivamente.

Para el año 2000 se presente un leve incremento del porcentaje de personal ocupado representado en el 0.22% y para los años siguientes (2001 – 2002) un nuevo descenso del 1.23% y 1.01% respectivamente. Partiendo de estas cifras y bajo las políticas del gobierno de reducción del desempleo, se espera para los próximos años una tasa de empleo mayor y con mejores niveles de crecimiento al actual.

El incentivo para el crecimiento de empleo industrial para los próximos años, esta determinado por el gobierno, a través de la contratación de personal calificado (aprendiz SENA), para que este realice su practica y a cambio reciba una

remuneración menor a la de un trabajador normal (menos de 1 SMLV). Así mismo, a través de la generación de nuevas fuentes de empleo, los industriales tendrán incentivos fiscales, como la disminución de impuestos y parafiscales por pagar.

Si se tienen resultados de estos planes de mejoramiento de empleo, por parte del gobierno, se espera que la tasa de empleo aumente tanto para el sector industrial como para el subsector de confecciones.

Así mismo, es importante analizar la diferencia entre empleo total y permanente, porque Colombia en los años que ha logrado incrementar el nivel de empleo ha sido en gran parte por los empleos no formales, lo que significa no permanente. Es decir, ante la necesidad del dinero para subsistir, las personas desocupadas han iniciado trabajos en actividades no formales como ventas ambulantes, ventas por catálogo, asesorías y otros sistemas que no generan ingresos permanentes, ni mano de obra calificada, lo cual no generaría un incremento real en los niveles de empleo industrial.

Una de las actividades que genera gran incremento de personal empleado, es la construcción, pero solo hasta que se haga una adecuada y permanente reactivación económica, esto no permitirá una mayor fuente de empleos y crecimiento de la misma tasa. Aunque este sector no forma parte del industrial si es un gran incentivo para la circulación de dinero, que puede ofrecer mayor capacidad de adquisición de bienes y / o servicios.

Los anteriores índices se analizaron teniendo en cuenta que el sector confecciones es un subsector del sector industrial, además es un sector representativo para la generación de empleo a nivel nacional.

4.2.3 Conclusiones sobre indicadores de evolución. Para Jorge Katz, funcionario de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, señala que las pérdidas generadas en los años 1994 hasta 1998 es la

interpretación de los cambios sectoriales en la dinámica del empleo desde mediados de la década pasada en la industria manufacturera la cual requiere entender el tipo de procesos (modernización, reorganización, reconversión) que estaban teniendo lugar antes o durante la implementación de las principales reformas estructurales, y especialmente de la reforma comercial (1991), y de la reforma laboral (1990).

La modernización organizacional puede verse como una primera etapa centrada en mecanismos tales como la racionalización laboral y la reorganización de la gestión desde la de producción hasta la de mercadeo. Constituyen diversas formas de progreso técnico no incorporado que permiten el crecimiento de la productividad al implicar reducciones en el flujo de insumos por unidad de producto. Así mismo, poseen una relativa autonomía frente a las de progreso técnico incorporado en el sentido de que las formas organizacionales que las caracterizan (como el “just in time” y el “total quality management”) son implementables con diversas tecnologías duras. Sin embargo, este progreso técnico no incorporado no es suficiente como mecanismo de reconversión en el largo plazo.

En efecto, tanto la culminación de los procesos mencionados en el mediano plazo como el sostenimiento de la posición competitiva requieren de la inversión incorporadora de cambio técnico (IICT): por una parte, tanto los requerimientos de producto y proceso generados por los mercados, como la oferta de nuevas tecnologías en ambos aspectos, hacen necesaria la inversión en los sistemas y maquinaria y equipo que incorporan estos desarrollos. Por otra parte, la interacción dinámica entre requerimientos de mercados y generación de innovaciones crea una dinámica que requiere un ajuste continuo con el fin de mantenerse en el proceso competitivo.

Por lo tanto, el concepto de modernización está caracterizado cuantitativamente por combinaciones de crecimientos de la productividad total factorial (PTF) y procesos de racionalización laboral, mientras que los procesos de la inversión incorporadora de cambio técnico se caracterizan por crecimientos en el stock de capital y crecimientos de las productividades factoriales.

Otro punto a tenerse en cuenta para los indicadores de evolución, es el efecto que causa en el sector industrial, las políticas gubernamentales de tipo económico, laboral y comercial a nivel nacional e internacional. Con la apertura de nuevos tratados comerciales es muy posible que se presente un efecto de atraso en los niveles de producción, para aquellas pequeñas empresas que aun no se han convencido de especializar su producción y buscar mercados extranjeros; como consecuencia de esto se reflejará una disminución en el nivel de empleo.

De darse un resultado favorable, el nivel de productividad y empleo tendrán un crecimiento progresivo que permitirá un aumento del sector y en general a nivel nacional. Para obtener este resultado se hace necesario una preparación de las empresas y unas reglas claras que le permita a las empresas identificar sus ventajas competitivas y trabajar en sus oportunidades de progreso.³⁸

4.3 INDICADORES MACROECONÓMICOS DEL SECTOR INDUSTRIAL Y EL SUBSECTOR CONFECCIONES

Estos indicadores están relacionados con las principales variables macroeconómicas como producción, inversión, consumo, valor agregado, generación de empleo, costo laboral promedio y productividad promedio por persona ocupada; razón por la cual miden el impacto de las variables o sector, sobre la economía colombiana. En la tabla 5 se describe el consolidado

³⁸ RAMIREZ, Juan Mauricio; NUÑEZ, Liliana. Reformas. Crecimiento, progreso técnico y empleo en Colombia. CEPAL. Mayo. 2000.

estadístico del DANE, realizado en el año 2001, el cual recoge la información relevante para el análisis comparado del total nacional tanto a nivel industrial como del sector de confecciones, es decir estos indicadores muestran la participación que presentó el subsector confecciones dentro del sector industrial del país.

Tabla 5. Indicadores macroeconómicos generales Colombia, miles de pesos año 2001

Indicadores Macroeconómicos Generales Colombia, miles de pesos año 2001							
VARIABLES	TOTAL NACIONAL	SECTOR CONFECCIONES	% DEL TOTAL NACIONAL	DEP. DE SANTANDER	% DEL TOTAL NACIONAL	AREA METROP. DE B/MANGA	% DE SANTANDER
Número de establecimientos	6.960	821	11,80%	382	5,49%	335	87,70%
Total personal ocupado	528.022	72.027	13,64%	14.992	2,84%	10.690	71,30%
Personal remunerado	436.277	60.665	13,91%	13.567	3,11%	9.516	70,14%
Permanente	345.564	29.938	8,66%	9.528	2,76%	6.494	68,16%
Temporal	90.713	30.727	33,87%	4.039	4,45%	3.022	74,82%
Remuneración total	7.187.944.994	515.036.204	7,17%	382.409.952	5,32%	100.845.875	26,37%
Sueldos y salarios	4.064.839.847	312.179.121	7,68%	131.339.524	3,23%	59.490.612	45,30%
Prestaciones sociales	3.123.105.147	202.857.083	6,50%	251.070.428	8,04%	41.355.263	16,47%
Producción bruta	68.196.509.877	2.868.655.156	4,21%	5.461.438.208	8,01%	1.203.904.806	22,04%
Consumo intermedio	38.689.212.844	1.496.104.995	3,87%	3.364.008.094	8,69%	805.938.591	23,96%
Valor agregado	29.507.297.033	1.372.550.161	4,65%	2.097.430.114	7,11%	397.966.215	18,97%
Inversión neta	-1.513.766.640	-2.771.507	0,18%	8.286.400	-0,55%	-21.245.229	-256,39%
Total activos	51.197.933.585	742.179.489	1,45%	3.077.824.462	6,01%	610.972.691	19,85%
Energía eléctrica consumida KWH	11.093.258.924	155.768.402	1,40%	678.916.914	6,12%	86.622.612	12,76%
Costo laboral promedio por persona ocupada	16.476	8.490	51,53%	28.187	171,08%	10.598	37,60%
Productividad promedio por persona ocupada	55.883	19.056	34,10%	139.903	250,35%	37.228	26,61%
FUENTE: DANE - Encuesta Anual Manufacturera							
TOTAL VALOR AGREGADO MANUFACTURERO (miles de pesos)						7'300.305.999	
Fuente. Encuesta anual manufacturera. Departamento Nacional de Planeación 2001.							

De acuerdo a los indicadores macroeconómicos generales de Colombia³⁹ según el Departamento administrativo Nacional de Estadística se calcularán los siguientes índices:

4.3.1 Índice de Procesamiento. IPROC.

Fórmula.
$$IPROC = \frac{VA}{VBP} \times 100$$

De donde:

VA: Es el valor agregado

VBP: Es el valor bruto de producción

Para Colombia. A nivel industrial nacional: $(29.507.297.033 / 68.196.509.877) * 100 = 43.26\%$

A nivel del sector confecciones: $(1.372.550.161 / 2.868.655.156) = 47.84\%$

Para México. (Ver anexo H).

A nivel nacional $(1'657.901.763/3'748.584.257)/100= 44.23\%$

A nivel industrias manufacturera $(581'113.005/1'829.118.682 =31.77\%$

Análisis. Este índice mide el grado de procesamiento de la Industria o del grado de integración vertical. Es decir, que se puede calcular el nivel de producción eficiente que genera valor agregado con relación a la producción total.

Con las anteriores cifras, se puede analizar que el IPROC tanto para el sector industrial como para el subsector de confecciones, esta por debajo del 50%, lo que

³⁹ DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION. Encuesta anual manufacturera. 2001

significa una relación mayor de producción total con respecto a la del valor agregado. Este bajo grado de procesamiento puede ser a causa de la mayor utilización de insumos intermedios en lugar de los factores primarios generadores de valor, un ejemplo de esto es cuando se apresia una terminación de producción y no se cuenta con la materia prima disponible suficiente, teniendo que recurrir a altos costos de adquisición.

Realizando una comparación entre el índice del sector industrial (43.26%) con respecto al subsector de confecciones (47.84%) , éste último tiene un índice mayor (4.58%), lo que permite analizar que existe un mejor manejo de los insumos primarios que le generan mayor valor agregado de la producción con relación a la del sector industrial en general.

En cuanto a México sucede lo contrario se utiliza mayores factores primarios generadores de valor a nivel nacional (44.23%) que a nivel de la industria manufacturera (31.77%). Pero teniendo en cuenta que este país tiene un mayor desarrollo industrial y diversidad de empresas, este factor puede ser consecuencia de una mejor generación de valor por parte de empresas de otros subsectores que se encuentran con mayor tecnificación.

Ahora, teniendo en cuenta los índices de IPROC de México en comparación con Colombia, en términos generales se presenta un nivel por debajo de la generación de valor para ambos países, pero en mayor distancia de alcanzar el nivel de equivalencia por parte de México; lo cual deja ver que Colombia se mantiene en un nivel de producción que está generando valor.

Tanto para Colombia como para México implica un reto el aumentar el índice de procesamiento ya que se evidencia la importancia que se deriva del aumento del valor agregado con respecto al valor bruto de producción en cualquier sector, porque este genera mayores condiciones de crecimiento para las empresas con la

utilización eficiente de los recursos de la producción generando beneficios ante los costos.

De darse la utilización eficiente de los recursos no solamente permitirá el aumento del índice para las empresas del subsector, sino así mismo, generará un aumento de la industria nacional, que permitiría un mejoramiento continuo de la economía.

4.3.2 Participación de Valor Agregado. PVA.

Fórmula.

$$PVA = \frac{VA_{rama}}{VA_{sector}} \times 100$$

De donde:

VA_{rama}: Valor agregado de una rama

VA_{sector}: Valor agregado de un sector total

Para Colombia: A nivel nacional con respecto al sector manufacturero

$$PVA = (7'300.305.999/29'507.797.033) * 100 = 24,74\%$$

A nivel nacional con respecto al subsector confecciones

$$PVA = : (1'372.550.161/29'507.797.033)*100 = 4,65\%$$

Para México. (Ver anexo H).

A nivel nacional con respecto al sector industrial manufacturero

$$PVA = (581'113.005/1'657.901.763)*100 = 35\%$$

Análisis. Este índice representa la participación del valor agregado de una rama en el valor agregado total del sector. Es decir, el nivel de aporte en valor agregado de una rama como el subsector de confecciones en el sector total de la industria.

La participación de valor agregado que presentó el subsector de confecciones (4.65%) frente al valor agregado nacional, constituye un indicador mínimo que demuestra una pequeña importancia de éste subsector frente a las demás subsectores de la industria, constituyéndose en una base de mejoramiento continuo a nivel individual que aporte mas a nivel nacional.

A nivel nacional con respecto al sector manufacturero, la representación se hace mas notoria e importante con un indicador de 24.74%, que equivale a un mejor desempeño del sector como generador de valor agregado, que esta traducido en el buen manejo de los insumos primarios.

En cuanto a México para el sector industrial manufacturero representa el 35% cifra mayor si se compara con la arrojada por Colombia, 24,74%, esto demuestra que este país tiene mayor cubrimiento con respecto a este sector, es decir la rama industrial manufacturera maneja gran parte de la economía del mismo.

Aunque para México constituye una ventaja el índice de participación en valor agregado con respecto al factor nacional, es importante tener en cuenta que en nuestra economía existen sectores con mayor desarrollo de producción que permitiría tener mayores ventajas. Pero también es cierto, que Colombia es un país manufacturero que se esta preparando para nuevos mercados y ésta en la búsqueda de mejoramiento continuo de sus procesos, entonces se hace necesario que se retomen las fortalezas que poseen países como México en cuanto a generación de valor para que se apliquen en el mercado nacional y se puedan obtener mejores resultados.

Para desarrollar el valor agregado, actualmente Colombia solo cuenta con generación de valor a nivel financiero, pero no existe una estructura guía en los procesos de producción; es entonces, a través del conocimiento de los procesos de producción que se llevan a cabo en otros países, así como la adquisición de materia prima y manejo de mano de obra, que se tomarían elementos esenciales para la construcción de un buen esquema de trabajo.

4.3.3 Participación de Empleo PL.

Fórmula.

$$PL = \frac{\text{Empleo rama}}{\text{Empleo Total}}$$

Para Colombia. Nacional: $60.665 / 436.277 = 13,9\%$

Para México. (Ver anexo I).

Nacional: $4.232.322 / 14.082.276 = 30.05\%$

Análisis. Este índice representa la participación del empleo en la rama, en el empleo total de la muestra industrial. Teniendo en cuenta para el cálculo el personal remunerado.

A nivel nacional se observa una buena participación por parte del sector de confecciones a nivel de empleo, con un 13,9%, teniendo en cuenta que el sector de la industria abarca numerosos campos entre los que se destacan: fabricación de productos alimenticios, textiles, cueros, calzado, madera, muebles, plásticos, vidrios y metales entre otros. De tal manera que ante la diversidad de fabricación de productos el sector de confecciones permite una generación y participación de

empleo importante que representa un importante porcentaje que incentiva la industria.

Así mismo, este índice es positivo teniendo en cuenta que el nivel de desempleo nacional es alto en comparación con otros países con mayor desarrollo y que el gobierno esta brindando alternativas de mejoramiento para aquellos sectores con mayor vinculación laboral.

Para México, el índice equivale al 30.05% lo que indica que la industria manufacturera tiene un alto porcentaje de participación con relación al empleo. Esto genera un reto para Colombia ya que en el índice nacional es mucho mas bajo en comparación con el nivel de México; entonces, el país tiene que buscar la manera de ampliar la participación de empleo de las confecciones con respecto al sector industrial.

Una de las mejores formas de incentivar el empleo es a través del incremento de la mano de obra, que serviría de beneficio no solo para el sector sino así mismo a nivel nacional, teniendo en cuenta que el sector de confecciones es reconocido como uno de los subsectores con mayores posibilidades de activar la economía.

4.3.4 Índice de Capital. IKL.

Fórmula.

$$IKL = \frac{Vr_{nominalK}}{No.Trabajadores}$$

De donde:

$Vr_{nominal k}$: Valor nominal del capital

$\#_{trabajadores}$: Número de trabajadores rama / sector

A nivel.

Nacional: $7.187.944.994 / 436.277 = 16476$

Confecciones: $515.036.204 / 60.665 = 8490$

Análisis. Es la relación entre el valor nominal del capital y el número de trabajadores de una rama y el respectivo para el total del sector. Este índice mide la intensidad de uso del capital relativo a la mano de obra en relación al mismo ratio del total de la industria.

Para realizar el análisis del indicador, se debe tener en cuenta que el nivel de capital y número de mano de obra a nivel nacional es proporcionalmente más alto al del subsector de confecciones. Por esta razón, el valor del índice a nivel nacional es mayor; la superior concentración de capital de trabajo con respecto al número de mano de obra, permite este resultado de 16476 pesos de capital por cada número de empleados.

Para el subsector de confecciones la intensidad de uso de mano de obra con respecto al capital es más baja, el resultado de 8490 pesos de capital por cada número de mano de obra, permite analizar que el nivel de recursos que requieren las empresas de éste subsector para que se realicen las operaciones de mano de obra es inferior al total nacional.

Con estos resultados se puede analizar que el subsector de confecciones está llevando eficientemente el proceso de producción con respecto a la mano de obra, porque está contando con menores recursos de capital que las empresas a nivel nacional.

Con estos resultados, el subsector de confecciones tiene una ventaja competitiva frente a nuevos productos y mercados porque está contando con mano de obra especializada y bien remunerada lo que hace que se ejecuten adecuadamente los

procesos y se cuente con recursos de capital que pueden ser utilizados con mayor eficiencia en otras operaciones.

4.3.5 Medición de la productividad total.

Fórmula.

$$MPT = \frac{\text{Producción}_{\text{Total}}}{\text{Insumos}_{\text{Totales}}}$$

Para Colombia.

Nacional: $68.196.509.877/38.689.212.844 = 1,76\%$

Confecciones: $2.868.655.156/1.496.104.995 = 1,92\%$

Para México. (Ver anexo I)

Nacional: $(3'748.584.257/2'090.682.493)*100 = 1.79\%$

Industria manufacturera: $(1'829.118.682/1'248.005.677)*100 = 1.46\%$

Análisis. La medición de la producción total es el cociente entre la producción total y los insumos totales.

Los resultados del indicador miden la productividad, en el caso del sector industrial nacional arroja un resultado del 1.76% inferior al del subsector de confecciones que es del 1.92%. Este indicador demuestra que el nivel de producción de la industria de las confecciones es mayor comparada con la proporción de insumos totales que se tienen.

En términos básicos se puede argumentar que tanto el sector industrial como el subsector de confecciones están empleando de forma adecuada los insumos necesarios para la fabricación de las prendas de vestir y demás. Con este resultado, se obtiene una nueva fortaleza para éste sector que genera un mayor

nivel de competitividad, porque no es solo eficiente en la mano de obra sino también en la utilización de los demás recursos productivos que están representados en los insumos de producción.

En México sucede todo lo contrario, la productividad de la industria manufacturera es menor que la industria nacional, comparado con el uso de los insumos totales, goza de eficiencia la producción nacional ante la producción industrial manufacturera.

Con estos resultados se percibe un mejor nivel de competencia de los productos nacionales con respecto a otros países, en comparación con el caso de estudio, Mexico, que aunque tiene un mayor desarrollo de economía nacional, no están siendo lo suficientemente eficientes en los niveles de producción y aún mas el subsector de confecciones se encuentra por debajo del nivel de la industria nacional.

4.4 ANÁLISIS ESTÁTICO DEL SECTOR DE CONFECCIONES

La teoría económica analiza los resultados de una integración comercial por los llamados efectos estáticos (de corto plazo) y dinámicos (largo plazo) que pueda generar sobre la economía regional o subregional, dependiendo el área geográfica de influencia.

Los efectos estáticos están relacionados con los cambios de corto plazo en los flujos comerciales, bienestar, producto, que serán el resultado de una distribución más eficiente de los medios productivos, como consecuencia de la disminución o supresión de los obstáculos al comercio.

Los efectos dinámicos están relacionados con los efectos de largo plazo en la economía. Estos efectos serán el resultado de aspectos como el

aprovechamiento de economías de escala, innovación tecnológica, incremento en la productividad, incremento en la inversión, generándose así un proceso de transformación productiva, lo cual finalmente impactará la tasa de crecimiento económico.

4.4.1 Competitividad genérica. Los indicadores de competitividad para Paul Krugman permiten saber como es la productividad relativa del país en esa industria en comparación con su productividad relativa en otras industrias; así, al producir un bien con desventaja relativa, se estaría incurriendo en una deficiente asignación de recursos.⁴⁰

Sin embargo, para Garay, se debe precisar que éstos indicadores solo revelan estadísticamente el desempeño exportador y no puede diferenciar entre el comercio impulsado por las ventajas comparativas de un país y el impulsado por otros factores, como políticas comerciales, alteraciones en el tipo de cambio real y acuerdos de política comercial”.⁴¹

La competitividad al interior de la cadena de la confección en Colombia señala un cuello de botella, en lo que respecta al eslabón de la materia prima, dado que su procedencia es mayormente extranjera por los problemas de autoabastecimiento (producción del algodón), sin desestimar los generados por el desplazamiento de los cultivadores, a consecuencia de la violencia propia del conflicto interno colombiano.

La política de incentivos de mercado, en el sector de la confección es baja y dado que en Colombia el 93% de las empresas dedicadas a la producción textil son micro y pequeñas empresas, sólo a través de instrumentos como la Ley 590 de 2000, se podrá observar repunte a corto plazo, a través del desarrollo tecnológico

⁴⁰ KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. Economía Internacional. Mc Graw Hill. 1996. p.p. 222

⁴¹ TACONNE, J. y GARAY, L.J. Impacto Sectorial de la Integración en el MERCOSUR. Buenos Aires: BID, 1999. p.p 296.

y humano desplegado por el Fondo colombiano de modernización y desarrollo tecnológico FOMIPYME, el soporte del Fondo Nacional de Garantías y para las MIPYMES que inician su vida comercial, estímulos de reducción de la carga parafiscal los tres primeros años.

Una de las estrategias que coadyuvan con la productividad laboral ha sido la generación de recursos indirectos como la subcontratación o la creación de cooperativas de trabajo asociado para la provisión de mano de obra calificada y no calificada, evadiendo así la carga prestacional y parte de la parafiscal.

Las exportaciones de confecciones han tenido un importante repunte, alcanzando niveles cercanos al 2% del PIB total y de casi 10 puntos en el PIB industrial; debido quizá a los procesos de reconversión productiva que se ha dado, a nivel tecnológico, y aunque algunos de los productos muestran indicadores de competitividad deficiente, pueden llegar a ser competitivos en el largo plazo.

No se debe considerar entonces de manera simple que el libre comercio por si solo puede resolver los problemas de competitividad del sector textil y de la confección; porque no se pueden desestimar los indicadores de impacto negativo de carácter social.

4.4.2 Comercio intraindustrial. Es el intercambio del mismo tipo de bienes en doble sentido o flujo entre países y aunque este tipo de comercio no refleja ventaja comparativa, sino que es explicado por las economías de escala, permite reducir los costos medios cuando se incrementa la producción, además posibilita que los productos sean altamente diferenciables dada la extensión del mercado. El comercio intraindustrial se da primordialmente en bienes manufacturados de gran complejidad y entre países desarrollados. Generalmente los países desarrollados presentan un bajo comercio intraindustrial de bienes que son intensivos en trabajo como la confección manufacturada. Estados Unidos por ejemplo importa este tipo

de bienes principalmente de países en vía de desarrollo, “donde la ventaja comparativa está bien definida y es el primer determinante del comercio de los Estados Unidos con estos países”.⁴²

El comercio intraindustrial tiende a prevalecer entre países que son similares en sus relaciones capital-trabajo, tecnología y niveles de cualificación, así dicho comercio será dominante entre los países de un similar nivel de desarrollo económico. Las ganancias de éste comercio serán grandes cuando las economías de escala sean importantes y los productos altamente diferenciados. Esto es más característico de los bienes manufacturados sofisticados, que de las materias primas o sectores más tradicionales (tales como calzado y confecciones). El comercio sin efectos importantes sobre la distribución de la renta se producirá con mayor probabilidad, en el intercambio de manufacturas entre países industriales más avanzados.⁴³

Actualmente países como los Estados Unidos aprovechan la calidad y el bajo costo de la mano de obra directa del sector confecciones y prefieren utilizar la modalidad de maquila en prendas como: ropa para bebé, junior, dama y caballero generando menos costos ya que adicional a lo anterior se evitan el pago de prestaciones sociales y todos los derechos de ley que este país debe proporcionar a sus empleados; Colombia se ve beneficiado en el factor de subcontratación individual, generando empleo y mejorando el nivel económico y social del país.

En desarrollo del ALCA, el comercio intraindustrial se podrá dar en mayor medida en productos procesados que están al final de la cadena textil y de la confección., los cuales por su características se prestan a una mayor diversificación, pudiendo responder a las diferentes demandas y preferencias de los consumidores. En cuanto al nivel desarrollo el acuerdo permitiría incrementar su escala de

⁴² KRUGMAN y OBSTFELD. Op. Cit. P. 113

⁴³ KRUGMAN y OBSTFELD. Op. Cit. P. 114

producción y estaría en capacidad de producir y competir en igualdad de condiciones (exceptuando a Brasil), con los demás países de la comunidad Andina de Naciones, disminuyendo así, la propensión a la pérdida de rentas. En el largo plazo un acuerdo comercial como éste prepararía a Colombia para competir con países como Estados Unidos y Canadá, siempre y cuando eliminen los subsidios que otorgan a sus productos agrícolas como el algodón., materia prima esencial.

4.4.3 Desviación y creación de comercio. Una variable importante utilizada para analizar los costos y beneficios que lleve a aceptar, o no un Acuerdo de Libre Comercio, es el relacionado con la desviación y creación de comercio, debido a que la creación de comercio permite aumentar el bienestar social y por el contrario la desviación de comercio genera costos que reducen el bienestar. Es así como los efectos finales estarán dados por la creación neta de comercio, es decir, por la diferencia que halla entre la creación y la desviación del comercio.

Si bien, es difícil analizar los posibles efectos que un proceso de integración pueden generar sobre los flujos de comercio, en este caso sobre la creación o desviación de comercio, existen algunos parámetros que nos pueden ayudar a prever una posible creación o desviación de comercio. De esta manera se ha establecido que habrá mayores posibilidades de creación de comercio sí:

- 1 La magnitud de las barreras comerciales entre los países tratantes son altas.
- 2 El volumen de comercio entre los países tratantes es alto.
- 3 Mayor es el número y dimensión de los países del tratado.
- 4 La competitividad comercial de los países del acuerdo es alta.
- 5 Más cercanía geográfica existe entre los países tratantes, lo que implica menos costos de transporte.

Por otro lado habrá menos probabilidades de desviación de comercio sí:

- 1 Las barreras comerciales con el resto del mundo son bajas.

2 La producción interna de un bien es alta, con respecto al volumen de importaciones. En el caso de la confección, la importación corresponde a las materias primas derivadas del algodón.

De acuerdo con los anteriores parámetros se puede afirmar que las condiciones del ALCA están dadas para que en Colombia se de un mayor flujo en el sector de la confección, debido a su mayor transabilidad. No obstante esta creación del comercio, se dará en el largo plazo, pues Colombia ha incluido al sector en su lista de productos sensibles, los cuales deberán ser desgravados totalmente en un plazo de diez o más años.

Por esto los resultados en creación de comercio se irán percibiendo a medida que vaya avanzando el proceso de desgravación arancelaria. Sin embargo, es preciso aclarar, que cuando se intente medir las magnitudes en la creación de comercio, será difícil saber exactamente que parte de esa creación de comercio se deba a la desgravación arancelaria, pues podrían influir aspectos micro y macroeconómicos que son difíciles de diferenciar.

En un escenario de protección arancelaria para el sector textil y de la confección, se esperaría que la demanda fuera suplida por los propios productores nacionales, en especial los de Bogotá, Medellín, Pereira y Bucaramanga, además de Barranquilla, Ibagué y Cali, quienes poseen una mayor respuesta competitiva. Por lo tanto, habría que ver el efecto adicional en el incremento de la demanda como consecuencia de un arancel cero en los productos textiles confeccionados; pero sin poder cuantificar qué parte del incremento en la demanda va a ser suplida por la producción nacional o por la extranjera.

Esto dependerá en gran parte del incremento en la productividad industrial, el hipotético autoabastecimiento de las materias primas (algodón, principalmente) a bajo costo y de alta calidad, además de los esfuerzos por mejorar las estructuras

gerenciales de la industria de la confección que propenda por alcanzar los estándares mundiales de productividad y ser así más competitivos.

Un elemento importante que hará poco probable la desviación de comercio es el relacionado con la competitividad de los países que están negociando en el ALCA, pues dentro de estos se encuentran Estados Unidos y Brasil, los cuales según los indicadores de competitividad analizados se encuentran entre los principales países competitivos en la producción de materia prima textil y productos terminados confeccionados; por lo tanto factores como la competitividad y el nivel de importaciones, hacen prever que no existirá desviación de comercio.

4.5 ANÁLISIS DINÁMICO DEL SECTOR DE LAS CONFECCIONES

El posible crecimiento de una economía, al darse una integración comercial se producirá como consecuencia del impacto en variables como la inversión, la tecnología, organización empresarial, economías de escala e innovación y aprendizaje entre otros. La inversión jalona al resto de las variables, determinando así un crecimiento económico sostenido.

La inversión que generará un área de libre comercio se puede dividir en dos: la nacional y la extranjera. El incremento en la inversión nacional será el resultado de la fuerte competencia que propiciará el ALCA, tanto a nivel nacional como a nivel regional. Esto deberá inducir a los empresarios locales a hacer fuertes inversiones para mantenerse en el mercado. Por su parte, la inversión extranjera permitirá a algunas firmas foráneas posicionarse en los mercados locales, esto principalmente a través de alianzas estratégicas, fusiones, adquisiciones de empresas locales. La inversión extranjera será de mayor importancia, ya que permitirá mayor absorción de tecnología, al proveer nuevas técnicas de producción, administración y comercialización, lo cual a su vez incrementará la

productividad y eficiencia de las empresas, haciéndose así el sector más competitivo.

El limitante natural, para la promoción y aplicación de la inversión extranjera es el problemas de seguridad y competitividad, y los inversionistas buscan ventajas competitivas y mejores condiciones; las cuales se han ido propiciando y socializando en América, con las políticas de Seguridad Democrática de la Administración Uribe Vélez y la inmensa inversión en logística y seguridad, que propendan por el atractivo industrial del inversionista foráneo.

Es evidente que las inversiones (nacional y extranjera) se convertirán en un factor determinante para mejorar la eficiencia y productividad de la industria de la confección. De esta manera, la inversión, en especial la nacional, deberá intensificarse en líneas tradicionales y crear nuevas, orientándose así a: aumentar la producción (lo cual debe ir acompañado de diversificación en los productos, desarrollo de nuevos productos, implementación de nuevos procesos tecnológicos, desarrollo y aplicación de biotecnología, cuidado del medio ambiente y sanidad agrícola, medidas y sistemas de control y calidad (ISO 9000), finalmente registro de sellos verdes (P + L) y el posicionamiento de marcas.

Esto permitirá al sector de la confección colombiana, incursionar con menor dificultad en los mercados internacionales, que es hacia donde debe apuntarse en el largo plazo. Sin embargo, el reto que desde un inicio deberá plantearse no es solo exportar a los países signatarios del ALCA, sino exportar también a terceros países, aunque esto se dará en el más largo plazo, si se aprovechan las nuevas condiciones de competitividad que pueda generar el ALCA.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El ALCA, busca acelerar la integración de las economías y la globalización de los mercados bajo los criterios originados en las negociaciones que tienen lugar en el seno de la OMC, por ser esta organización la que supervisa y administra cualquier acuerdo internacional.

Al observar toda la historia que rodea la participación de Colombia en los acuerdos de Libre Comercio podemos afirmar que su estudio no es solo importante por los efectos fundamentales en el largo plazo que están asociados al comercio y a la inversión sino también por su impacto sobre los sectores más importantes de la economía, en este caso el sector confecciones implica un gran desafío para el desarrollo en general.

Analizando la situación de Colombia en el ALCA se observa que el sector confecciones ha sido uno de los más dinámicos desde 1997 hasta la fecha, razón por la cual debe prepararse de manera apropiada para afrontar este nuevo reto de tal manera que pueda sostenerse dentro de un mercado globalizado tanto en calidad como en precios.

El sector de las confecciones es considerado como una alternativa de desarrollo estratégico muy importante para el país, ya que contribuye significativamente a la generación de riqueza, valor y empleo, sin embargo necesita superar factores que inciden en el fortalecimiento del sector, por medio de desarrollo tecnológico, logístico y el fortalecimiento de toda la cadena productiva a fin de contribuir a disminuir los costos.

Además de las ventajas propias de Colombia, este sector posee otras fortalezas, derivadas de la producción nacional de diferentes materias primas como: algodón,

lana, fibras manufacturadas, hilos, telas y prendas confeccionadas, entre otras. Como resultado de estos factores se ha adquirido una excelente competitividad en ropa para bebés y niños, ropa interior, ropa deportiva, artículos denim y pantalones de pana, entre otros.

El análisis de los indicadores expuestos en el trabajo muestran ventajas y desventajas que deben tener en cuenta sobretodo los microempresarios para no fracasar en el intento de la integración comercial.

Existe gran responsabilidad en el éxito o en la derrota de las negociaciones al gobierno, por ser el primer defensor de la liberalización de la economía colombiana sin tener aún planes ni estrategias para los nacientes empresarios, ni tampoco un plan de apoyo para los ya existentes. Este Acuerdo solo se base en la apertura de un gran mercado de 800 millones de personas sin asumir cuantas de ellas nos irán hacer competencia en lugar de venirmos a comprar.

A nivel macroeconómico Colombia se presenta como la cuarta economía en América Latina, puede ser un buen lugar si se estuviera compitiendo con potencias mundiales fuertes en tecnología y productos con alto valor agregado, pero no es así, por lo tanto Colombia debe mejorar en el aumento de la inversión, la disminución de la deuda externa, buscar nuevos mercados internacionales por medio de negociación de la CAN con otros acuerdos fuera y dentro del hemisferio y seguir mejorando las condiciones de educación y tecnología.

Se espera que la inversión nacional y extranjera se incrementen. El aumento de la inversión nacional, será el resultado de la fuerte competencia que propiciará el ALCA, tanto en el ámbito nacional como regional. Por otra parte, la inversión extranjera permitirá a algunas firmas foráneas posicionarse en los mercados locales, esto a través de fusiones, asociaciones o compra de empresas locales. Sin embargo, Colombia presenta dos factores que le restan posibilidades para

competir por la inversión foránea. Estos dos factores son los relacionados con los problemas de seguridad y el abastecimiento de materias primas.

La inversión deberá convertirse en un factor determinante para mejorar la productividad, el rendimiento y la eficiencia del sector textil, lo que permitirá incursionar con mayor facilidad en los mercados internacionales, tanto al nivel de los países del ALCA, como en terceros países.

Para lograr incrementos sustanciales en la competitividad del sector de la confección, prioritarios para entrar a competir en los mercados desregularizados del ALCA, es necesario generar un plan integrado de optimización de las empresas de confección, para atacar los problemas internos y externos: precio de la materia prima, falta de recursos económicos y costo del dinero, costos de producción, falta de personal calificado y dificultades de mercadeo y comercialización; debe mejorarse la organización productiva, aumentar la participación en el mercado y mejorar la gestión empresarial. Sin embargo, es difícil que puedan solucionar estos problemas y alcanzar esos objetivos por sí solos.

COLOMBIA NO DEBE PERMITIR:

El intervencionismo abierto, represión, y aplicación irrestricta de la doctrina de la "soberanía limitada" sobre los gobiernos de la región que se sometan a él.

El subdesarrollo latinoamericano y caribeño, y la condición de nuestros países como productores de materias primas y fuente de mano de obra barata.

La expulsión de los mercados latinoamericanos y caribeños a las exportaciones e inversiones europeas y de otras regiones, lo cual perjudicaría sensiblemente a los trabajadores de estas áreas.

La propensión al desempleo, mayor éxodo rural y urbanismo salvaje en las grandes ciudades, degradación de las capas medias, polarización extrema de las riquezas e incremento de problemas sociales.

Mayores implicaciones neoliberales y por tanto más abandono social.

Como ya se ha demostrado en la experiencia del TLC, poco beneficio a los trabajadores, incluidos los de la mayor potencia.

La penetración de la pseudocultura de masas norteamericanas, el dominio aún mayor de las transnacionales de la comunicación y la información y conduciría inexorablemente a la pérdida de nuestras identidades nacionales, al empobrecimiento general de nuestra cultura, y a la norteamericanización de todo el continente. Sería el camino de la re – colonización.

Es importante poner en marcha un plan integrado de optimización donde la microempresa de confecciones tenga un base sólida en tecnología y desarrollo humano, los pasos más importantes a poner en marcha para optimizar la microempresa de confección colombiana son:

- La elaboración de un plan integrado de optimización.
- La captación de técnicos cualificados.
- La puesta en marcha de los intangibles necesarios: formación, capacitación y puesta en marcha
- La obtención de resultados.

Por último, las acciones a largo plazo serían dos que hasta ahora han sido consideradas muy importantes en la industria colombiana: la inversión en maquinaria y tecnología y los programas de exportación.

Para tal fin, primero debe optimizarse la gestión de las personas y las máquinas actuales y luego sí adquirir nueva tecnología, para optimizar el producto y la gestión de mercadeo necesaria para alcanzar nuevos mercados.

BIBLIOGRAFIA

BAJO, Oscar. Teorías del Comercio Internacional. Barcelona: Antonio Boshj, 1991. pp. 12

CUESTAS RODRÍGUEZ Luis Francisco. Comercio Internacional, Bucaramanga: Ediciones UIS, 1999.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION. Ministerio de Desarrollo Económico. Estudio de competitividad de la microempresa del sector confección en Colombia. 1999.

HILLEBRAND, Ernest. Los problemas de fondo del ALCA. Santiago: FES. 2003

KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. Economía Internacional. 3 ed. Madrid: Mc Graw Hill, 1996 P. 222.

ORDUÑA DIEZ Luis. El proceso de la integración mundial: un modelo ético para la globalización. Madrid: Rever té, 1997

PORTER, Michael. (1999). Ventaja competitiva, Creación y sostenimiento de un desempeño superior ; México, DF; Compañía Editorial Continental, S.A. de C.V. Décima octava reimpresión.

SUAREZ, Eduardo; URQUIDI, Víctor; MARQUEZ, Javier. Ensayos sobre Teoría de Comercio Internacional. México: Fondo de Cultura Económica, 1983. pp. 235.

SUNKEL, Osvaldo. Integración política y económica. Santiago: Ediciones Universitaria, 1990. p. 29.

TACONNE, J. y GARAY, L. J. Impacto Sectorial de la Integración en el MERCOSUR. Buenos Aires: BID, 1999. p. 296.

Perspectivas Económicas. Periódico Electronico del UIS, Vol. 3 Número 1, Abril de 1998

CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL. La Organización Mundial del Comercio en pocas palabras. Organización Mundial del Comercio. Suiza. 2003

Ventajas y beneficios de invertir en Colombia, Revista el Exportador Latinoamericano. No °135-ABRIL 2003. Pág. 39-40.

Ventajas y beneficios de invertir en Colombia”, Pág. 39-40. Revista el Exportador Latinoamericano. No °135-ABRIL 2003

Sector Industrial. Última encuesta anual manufacturera. Año 2001

LLERAS, Carlos. Comercio Internacional. Instituto Colombiano de Administración. Medellín. 1965. p. 15-16.

LAHERA, Eugenio. La nueva actualidad de la integración. Banco Exterior de México. 1992. Vol. 42. p. 707

BANCO DE COMERIO EXTERIOR DE MÉXICO. La integración: una opción frente a la crisis. Sección Latinoamericana. México. Enero 1985. p. 48

GANNA, Eduardo. Coordinación de políticas en la integración latinoamericana: ¿necesidad o autopía?. Banco Exterior de Mexico. Vol. 42. Agosto 1992

PEÑA, Ricardo. Ventajas y desventajas del ingreso de México al GATT. Banco Exterior de México. Vol 36. Enero 1986. p. 33

INGRAM, James; DUNN, Robert. Economía Internacional. Editorial Limusa. México. 1999. p. 227-228

VAILLANT, Marcel. El GATT 94 y la Organización Mundial del Comercio. Una nueva agenda para Uruguay. Comisión Económica para América Latina. Chile. Mayo 1995.

CARBAUGH, Robert. Economía Internacional. Editorial Internacional Thomson. México. 1999. p. 178

INGRAM, James; DUNN, Robert. Economía Internacional. Editorial Limusa. México. 1999. p. 227-228

ACOSTA, Jaime. Integración, desarrollo económico y competitividad. CRESET, 1994. p. 209.

BANCO DE COMERIO EXTERIOR DE MÉXICO. La integración: una opción frente a la crisis. Sección Latinoamericana. México. Enero 1985. p. 48

BAUMANN, Renato; BUSTILLO, Inés; HEIRMAN, Johannes; MACARIO, Carla; MÁTTAR, Jorge; PÉREZ, Esteban. Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes. CEPAL. Santiago de Chile No 25 (Septiembre 2002). P. 19-72

TENEWICKI, Mauricio. Integración. Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. Argentina 2001. p. 1-20

Perspectivas económicas. El Área de Libre comercio de las Américas: La expansión del comercio hemisférico. Periódico Electrónico del Departamento de Estados Unidos. Volumen 7. Numero 3. Octubre 2002.

CRANE, Philip. El ALCA: la promesa de prosperidad económica y relaciones regionales más estrechas. Periódico electrónico del Departamento de Estados Unidos. Volumen 7. Número 3. Octubre 2002

Perspectivas Económicas Periódico Electrónico del USIS Vol. 3 Número 1, Abril de 1998.

CUESTA RODRIGUEZ, Luis Francisco. Comercio Internacional. Bucaramanga: Ediciones UIS, 1999, p. 1001

IZQUIERDO, Alvaro. Aproximación a los posibles efectos del ALCA en el sector avícola colombiano. Tesis de la Universidad Industrial de Santander. Bucaramanga. 2004 p. 11-12.

SARDI. Emilio. Incidencia del ALCA en Colombia. Foro "ALCA y TLC en Colombia". Bogota. Junio 2003

COINVERTIR. Colombia: panorama y potencia de inversión. Bogota. Junio 2004
Textiles y Confecciones perspectivas favorables. Bancoldex. Comunicado de prensa No. 246. Agosto 20 2004.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION. Ministerio de Desarrollo Económico. Estudio de competitividad de la microempresa del sector confecciones en Colombia. Bogota. 1999

OFICINA DE ESTUDIOS ECONÓMICOS. Sector de las confecciones. Departamento Nacional de Planeación. Bogotá. 2001.

MARTINEZ, Héctor; BARRIOS, Camilo. Características y Estructura de la Cadena de Algodón en Colombia. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Observatorio Agrocadenas Colombia. Bogotá. Abril 2004.

VAN DER BRUGGEN, Montserrat. El Sector Textil en Colombia. Becaria Generalitat de Catalunya. Bogotá, 1999

CORZO, Luz Angela; ESCALANTE, Mercy; PEREZ; José de Jesús. Hacia la competitividad de la Industria confecciones en Santander. Universidad Autónoma de Bucaramanga. 2003

Ventajas y Beneficios de invertir en Colombia”. Revista el Exportador Latinoamericano No. 135 Abril 2003. p.p. 39-40.

RAMIREZ, Juan Mauricio; NUÑEZ, Liliana. Reformas. Crecimiento, progreso técnico y empleo en Colombia. CEPAL. Mayo. 2000.

KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. Economía Internacional. Mc Graw Hill. 1996. p.p. 222-292

ANEXOS

ANEXO A. PRODUCTIVIDAD LABORAL INDUSTRIAL AÑO 2001

Costo laboral y productividad por persona ocupada, según grupos industriales CIIU Rev. 3 A.C.										
Total nacional										
2001										
Valores en miles de pesos										
Grupos industriales (CIIU REV.3)	Personal remunerado		Personal remunerado total	Sueldos y salarios	Prestaciones sociales	Remuneración Total	Costo laboral promedio*	Personal ocupado	Valor agregado	Productividad por persona ocupada**
	Permanente	Temporal								
Total nacional	345 564	90 713	436 277	4 064 839 847	3 123 105 147	7.187.944.994	16.476	528 022	29 507 297 033	55.883
181	29 793	30 727	60 520	310 719 368	201 384 072	512.103.440	8.462	71 601	1 361 545 298	19.016
182	145		145	1 459 753	1 473 011	2.932.764	20.226	426	11 004 863	25.833

FUENTE: DANE - Encuesta Anual Manufacturera 2001

* Remuneración total / personal remunerado

** Valor agregado / personal ocupado total

CIIU Rev.3 A.C.

181 FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL

182 PREPARADO Y TEBIDO DE PIELES; FABRICACION DE ARTICULOS DE PIEL

ANEXO B. PRODUCTIVIDAD LABORAL INDUSTRIAL AÑOS 1993-2000

PRODUCTIVIDAD LABORAL UNITARIA (CON EMPLEO PERMANENTE). En Miles de Pesos

CIU	DESCRIPCION	1995	1996	1997	1998	1999	2000
322	FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO CALZADO.	7.051	7.651	8.314	10.360	12.078	12.689
998	TOTAL INDUSTRIA	23.072	23.631	24.837	26.011	25.536	29.694

ANEXO C. TABLA DE CORRESPONDENCIA ENTRE LA CIIU REV 3 Y LA CIIU REV 2

DIVISION	GRUPO	CLASE	DESCRIPCION	AGRUPACION
18			Fabricación de prendas de vestir; preparado y teñido de pieles	322 Fabricación de prendas de vestir excepto calzado
	181	1810	Fabricación de prendas de vestir, excepto las de piel	
	182	1820	Preparado y teñido de pieles; fabricación de artículos de piel	

1. Esta tabla permite relacionar de manera general clases CIIU Rev3 con agrupaciones CIIU Rev2; no obstante, esta homologación no es uno a uno.
2. Incluye los grupos 231 "Fabricación de productos de hornos de coque" y 232 "Fabricación de productos de la refinación del petróleo". En el grupo 231 no hay fuentes incluidas en la encuesta
3. No hay fuentes incluidas en la encuesta
4. No hay fuentes incluidas en la encuesta. La CIIU2 no incluía la actividad de reciclaje.

ANEXO D. COSTO LABORAL UNITARIO (CON EMPLEO PERMANENTE)

CIU	DESCRIPCION	1995	1996	1997	1998	1999	2000
322	FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR,	0,145	0,137	0,124	0,101	0,094	0,089
998	TOTAL INDUSTRIA	0,090	0,086	0,082	0,081	0,085	0,075

ANEXO E. INDICES DE PRODUCTIVIDAD TOTAL FACTORIAL

CIU	DESCRIPCION	1993	1994	1995	1996	1997	1998
311	FABRICACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS,EXCEPTO BEBIDAS.	147,5	148,5	161,2	162,5	165,1	170,5
312	ALIMENTOS	150,4	112,0	120,0	126,8	129,1	132,9
313	INDUSTRIAS DE BEBIDAS	611,1	580,1	740,8	939,7	947,1	963,5
314	INDUSTRIA DEL TABACO	(263,0)	(979,8)	(1.109,9)	(1.090,7)	(1.051,1)	(1.045,6)
321	FABRICACION DE TEXTILES	191,4	341,4	330,4	328,5	292,4	313,2
322	FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR,EXCEPTO CALZADO.	(6.044,5)	20.774,4	25.546,6	26.076,1	27.152,5	30.534,7
323	INDUSTRIAS DEL CUERO Y PRODUCTOS DEL CUERO Y SUCEDANEOS DEL CUERO Y PIELS,	16,4	36,1	41,6	44,3	47,2	47,7
324	FABRICACION DE CALZADO Y SUS PARTES,EXCEPTO EL DE CAUCHO O DE PLASTICO.	892,7	(444,0)	(545,1)	(578,1)	(565,4)	(615,5)
331	INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE LA MADERA Y EL CORCHO,EXCEPTO MUEBLES.	947,7	1.482,5	2.202,1	2.587,7	2.572,1	2.526,1
332	FABRICACION DE MUEBLES Y ACCESORIOS,EXCEPTO LOS QUE SON PRINCIPALMENTE META-	589,2	(7,0)	(9,4)	(10,4)	(11,4)	(13,9)
341	FABRICACION DE PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL.	(18,3)	(35,6)	(37,3)	(35,9)	(25,2)	(26,9)
342	IMPRENTAS,EDITORIALES E INDUSTRIAS CONEXAS.	1.419,3	(3.023,7)	(2.616,5)	(2.796,1)	(2.970,2)	(3.406,3)
351	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS INDUSTRIALES.	137,8	115,6	120,9	129,5	137,5	139,6
352	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	90,3	107,6	119,7	129,7	139,9	147,1
353	REFINERIAS DE PETROLEO.	243,7	(202,4)	(195,3)	(218,0)	(238,0)	(246,1)
354	FABRICACION DE PRODUCTOS DIVERSOS DERIVADOS DEL PETROLEO Y DEL CARBON.	14,2	26,3	26,3	29,3	32,0	31,6
355	FABRICACION DE PRODUCTOS DE CAUCHO.	(248,9)	(1.016,3)	(1.698,9)	(1.755,7)	(1.816,1)	(1.641,7)
356	FABRICACION DE PRODUCTOS PLASTICOS.	432,2	(169,7)	(182,5)	(176,5)	(161,8)	(174,5)
361	FABRICACION DE OBJETOS DE BARRO,LOZA Y PORCELANA.	142,0	147,5	171,3	208,3	177,3	181,5
362	FABRICACION DE VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO.	49,6	70,9	96,1	158,4	159,8	175,4
369	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS.	686,9	827,2	916,0	1.006,0	1.042,9	1.199,3
371	INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO	10.910,5	(7.510,3)	(7.610,4)	(7.878,0)	(7.622,5)	(7.948,6)
372	INDUSTRIAS BASICAS DE METALES NO FERROSOS.	40,0	72,5	78,1	82,2	88,1	97,6
381	FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS EXCEPTUANDO MAQUINARIA Y EQUIPO.	247,8	197,0	208,7	210,1	230,3	258,7
382	CONSTRUCCION DE MAQUINARIA,EXCEPTUANDO LA ELECTRICA.	280,9	398,0	400,2	451,5	451,6	498,0
383	FABRICACION DE MAQUINARIA,APARATOS,ACCESORIOS Y SUMINISTROS ELECTRICOS.	139,8	91,2	100,6	105,3	114,6	123,8
384	CONSTRUCCION DE EQUIPO Y MATERIAL DE TRANSPORTE.	137,5	163,9	171,2	184,7	187,6	191,7
385	FABRICACION DE MATERIAL PROFESIONAL Y CIENTIFICO,INSTRUMENTOS DE MEDIDA Y	3.744,3	(6.012,0)	(4.845,7)	(5.105,0)	(5.021,7)	(5.022,6)
390	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	681,6	593,3	607,5	609,2	610,4	673,8
998	TOTAL INDUSTRIA	226,1	230,1	249,5	266,0	267,6	284,9

Anexo F Tasa de crecimiento de la producción industrial 1974-2002

Tasa de crecimiento anual para la serie deflactada con el índice de precios al productor

(IPP 1999=100)

	IPP-Junio 1999=100	Producción Industrial bruta (miles de pesos)	Producción Industrial bruta (miles de pesos de 1999)	Crecimiento (%)
1995	60,57	30.386.236.194	50.170.681.188	2,60
1996	68,47	35.284.575.462	51.534.513.406	2,72
1997	80,20	42.078.995.754	52.469.578.019	1,81
1998	94,28	47.597.018.132	50.483.271.568	-3,79
1999	100,00	48.570.480.217	48.570.480.217	-3,79
2000	115,63	61.036.605.397	52.784.506.326	8,68
2001	127,31	68.196.509.877	53.567.284.484	1,48
2002 a/	131,06	73.959.061.662	56.431.452.512	5,35

a/ cifras preliminares

Fuente: DANE-EAM. Cálculos DNP -DDE.

Aexo G Tasa de crecimiento del empleo industrial 1995 - 2002
Desagregado por empleo total y empleo permanente.

	Personal Permanente Ocupado (Número de empleados)	Crecimiento (%)	Personal Ocupado Total (Número de empleados)	Crecimiento (%)
1995	539184	-1,98	649163	-0,77
1996	519123	-3,72	628878	-3,12
1997	512133	-1,35	630646	0,28
1998	477333	-6,80	593022	-5,97
1999	422203	-11,55	533414	-10,05
2000	369224	-12,55	534573	0,22
2001	345564	-6,41	528022	-1,23
2002 a/	331399	-4,10	522667	-1,01

a/ cifras preliminares

Fuente: DANE-EAM. Cálculos DNP -DDE.

ANEXO H. VALOR AGREGADO EN MÉXICO

				Valor agregado censal bruto				
				Total	Remuneraciones	Intereses sobre créditos y préstamos	Depreciación de activos fijos	Otros conceptos
Total nacional	2 814 267	3 748 584 257	2 090 682 493	1 657 901 763	521 789 805	421 585 026	171 277 834	543 249 098
Sector 1 actividades agropecuarias (exclusivamente pesca)	20 012	9 892 688	4 053 551	5 839 137	1 564 953	113 051	1 119 119	3 042 014
Sector 2 minería	2 767	163 710 468	30 995 823	132 714 645	9 994 194	4 934 624	10 954 172	106 831 655
Sector 3 industrias manufactureras	344 118	1 829 118 682	1 248 005 677	581 113 005	199 043 828	38 712 015	68 126 613	275 230 549
Sector 4 electricidad y agua	2 393	111 549 533	59 229 759	52 319 774	15 192 189	2 367 385	17 202 079	17 558 121
Sector 5 industria de la construcción	10 300	119 548 673	87 655 660	31 893 013	12 514 668	4 331 153	3 839 747	11 207 445
Sector 6 comercio	1 443 676	503 728 082	152 470 339	351 257 743	75 454 890	11 177 795	14 917 146	249 707 912
Sector 7 transportes y comunicaciones	48 819	260 592 915	141 915 357	118 677 557	44 443 538	10 373 115	25 953 622	37 907 282
Sector 8 servicios financieros, inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles	42 069	218 660 600	95 270 181	123 390 419	42 811 893	308 477 643	10 029 752	-237 928 869
Sector 9 servicios técnicos, profesionales, personales y sociales	900 113	531 782 616	271 086 146	260 696 470	120 769 652	41 098 245	19 135 584	79 692 989

NOTA: Datos referentes a 1998.

Las cifras de las unidades económicas, no están en miles.

FUENTE: INEGI. Censos Económicos 1999.

Fecha de actualización: Jueves, 24 de Julio de 2003

Sector	842 069	351 707	211 104	140 603	740 094	0	180 135	0	132 047	39 525	63 639
servicios financieros, inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles											
Sector	9900 113	3 799 157	2 295 606	1 503 551	8 782 192	0	418 373	0	2 256 811	1 123 973	323 621
servicios técnicos, profesionales, personales y sociales											
<p>NOTA: Datos referentes a 1998. Cifras en miles. FUENTE: INEGI. Censos Económicos 1999.</p>											

Fecha de actualización: Jueves, 24 de Julio de 2003

ANEXO J. REMUNERACIÓN SALARIAL MÉXICO

	Remuneraciones								
				Prestaciones sociales					
				Total	Contribuciones patronales a regímenes de seguridad	Aportaciones patronales para fondos de retiro	Otras prestaciones sociales		
Total nacional	2 814 267	521 789 805	376 391 246	119 591 134	46 443 105	15 423 716	57 724 313	16 105 361	9 702 064
Sector 1 actividades agropecuarias (exclusivamente pesca)	20 012	1 564 953	1 423 444	99 168	68 519	11 321	19 328	35 773	6 568
Sector 2 minería	2 767	9 994 194	5 840 034	3 775 461	391 180	146 201	3 238 080	255 393	123 306
Sector 3 industrias manufactureras	344 118	199 043 828	139 346 562	48 474 248	20 583 320	6 068 773	21 822 155	8 608 300	2 614 718
Sector 4 electricidad y agua	2 393	15 192 189	8 067 429	7 052 806	1 639 734	318 464	5 094 608	0	71 954
Sector 5 industria de la construcción	10 300	12 514 668	10 146 466	2 017 219	1 314 060	369 691	333 468	246 247	104 736
Sector 6 comercio	1 443 676	75 454 890	60 067 553	12 450 193	6 428 979	1 840 800	4 180 414	2 081 675	855 469
Sector 7 transportes y comunicaciones	48 819	44 443 538	30 865 680	9 921 035	3 388 231	1 064 261	5 468 543	2 339 530	1 317 293
Sector 8 servicios financieros, inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles	42 069	42 811 893	27 156 304	12 560 603	2 652 644	3 335 571	6 572 388	957 365	2 137 621
Sector 9 servicios técnicos, profesionales, personales y	900 113	120 769 652	93 477 774	23 240 401	9 976 438	2 268 634	10 995 329	1 581 078	2 470 399

sociales									
<p>NOTA: Datos referentes a 1998.</p> <p>Las cifras de las unidades económicas, no están en miles</p> <p>FUENTE: INEGI. Censos Económicos 1999</p>									

Fecha de actualización: Jueves, 24 de Julio de 2003

ANEXO K. INVERSIÓN TOTAL MÉXICO

	Inversión total								Activos fijos netos	
	Formación bruta de capital fijo				Existencias					
					El 31 de diciembre					
					1998	1997				
Total nacional	2 814 267	307 794 959	202 866 701	226 662 817	23 796 116	104 928 258	464 096 202	359 167 944	2 540 610 795	171 277 834
Sector 1 actividades agropecuarias (exclusivamente pesca)	20 012	698 478	638 642	681 541	42 899	59 836	183 996	124 160	8 021 070	1 119 119
Sector 2 minería	2 767	21 845 186	22 329 123	22 680 511	351 388	-483 937	8 273 480	8 757 417	184 148 279	10 954 172
Sector 3 industrias manufactureras	344 118	127 122 757	89 363 432	98 402 085	9 038 653	37 759 325	178 771 100	141 011 775	887 555 618	68 126 613
Sector 4 electricidad y agua	2 393	19 186 927	16 788 115	18 224 218	1 436 103	2 398 812	15 635 432	13 236 620	461 272 257	17 202 079
Sector 5 industria de la construcción	10 300	4 135 720	3 395 101	4 323 124	928 023	740 619	3 737 885	2 997 266	29 552 227	3 839 747
Sector 6 comercio	1 443 676	66 147 581	14 992 380	17 118 254	2 125 874	51 155 201	218 061 348	166 906 147	195 133 986	14 917 146
Sector 7 transportes y comunicaciones	48 819	27 136 399	26 012 108	31 667 720	5 655 612	1 124 291	7 791 462	6 667 171	278 064 279	25 953 622
Sector 8 servicios financieros, inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles	42 069	11 519 664	9 195 546	11 672 738	2 477 192	2 324 118	9 556 027	7 231 909	143 833 849	10 029 752
Sector 9 servicios técnicos,	900 113	30 002 247	20 152 254	21 892 626	1 740 372	9 849 993	22 085 472	12 235 479	353 029 230	19 135 584

profesionales, personales y sociales										
<p>NOTA: Datos referentes a 1998. Las cifras de las unidades económicas, no están en miles.</p> <p style="text-align: center;">FUENTE: INEGI. Censos Económicos 1999. Fecha de actualización: Jueves, 24 de Julio de 2003</p>										