

**ANÁLISIS DEL COMERCIO BILATERAL COLOMBIA – ESTADOS UNIDOS  
CASO SECTOR TEXTIL 1995-2002**

**HERNAN LOPEZ**

**VLADIMIR SANTIAGO**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLIVAR**

**MINOR EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**CARTAGENA DE INDIAS D.T. Y C.**

**2004**

**ANÁLISIS DEL COMERCIO BILATERAL COLOMBIA – ESTADOS UNIDOS  
CASO SECTOR TEXTIL 1995-2002**

HERNAN LOPEZ.

VLADIMIR SANTIAGO

TRABAJO DE GRADO PRESENTADO COMO REQUISITO PARA OPTAR AL  
TITULO DE ADMINISTRADOR DE EMPRESAS E INGENIERO INDUSTRIAL,  
RESPECTIVAMENTE

**JUAN CARLOS ROBLEDO**

Director del Minor en Negocios Internacionales

**UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE BOLIVAR**

**MINOR EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**CARTAGENA DE INDIAS D.T. Y C.**

**2004**

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

**Presidente del Jurado**

---

**Jurado**

---

**Jurado**

Cartagena, 28 de mayo de 2004.

Cartagena, 28 de mayo de 2004

SEÑORES:

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR**

COMITÉ EVALUADOR MONOGRAFÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES  
CIUDAD

Apreciados Señores:

Por medio de la presente pongo a su consideración el proyecto de grado titulado **ANÁLISIS DEL COMERCIO BILATERAL COLOMBIA – ESTADOS UNIDOS CASO SECTOR TEXTIL 1995-2002** desarrollado por **HERNAN LOPEZ Y VLADIMIR SANTIAGO** el cual he asegurado para su análisis, estudio, y aprobación

Atentamente;

**DANIEL TORO**

Asesor de Trabajo de Grado

Cartagena, 28 de mayo de 2004.

SEÑORES:

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR**

COMITÉ EVALUADOR MONOGRAFÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

CIUDAD

Apreciados Señores:

Por medio de la presente nos permitimos someter a su consideración la propuesta formal del trabajo de grado titulado “**ANÁLISIS DEL COMERCIO BILATERAL COLOMBIA – ESTADOS UNIDOS CASO SECTOR TEXTIL 1995-2002**” para optar por el título de administrador de empresas e ingeniero industrial respectivamente

Atentamente;

---

Hernán López Hernández

Vladimir Santiago Gómez

## RESUMEN

1. **TITULO:** “ANALISIS DEL COMERCIO BILATERAL COLOMBIA – ESTADOS UNIDOS CASO SECTOR TEXTIL 1995-2002”
2. **AUTORES:** HERNAN LOPEZ - VLADIMIR SANTIAGO
3. **OBJETIVO GENERAL:** analizar el comercio bilateral de Colombia con Estados Unidos, indicando las ventajas y limitaciones de la industria textil colombiana, con el propósito de identificar y comprender oportunidades y amenazas a la industria relacionadas con el acuerdo bilateral de Colombia con Estados Unidos.
4. **SINTESIS METODOLOGIA:** se desarrollo un análisis descriptivo – analítico.
5. **SINTESIS DE RESULTADOS:** Entre 1995 y 2002, Colombia y Estados Unidos no tenían un acuerdo bilateral de comercio vigente. Estados Unidos favoreció a Colombia con Leyes de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA 1991-2001). Posteriormente prorrogó y extendió estos beneficios hasta el año 2006 con la Ley ATPDEA. (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas), este acuerdo incluyó a textiles y confecciones entre el universo de productos beneficiados. En la actualidad se negocia un Acuerdo Bilateral de Libre Comercio entre estas dos naciones, al firmarse los beneficios en la disminución de aranceles serán permanentes.

En el periodo la economía colombiana se reactivó, la balanza comercial colombiana aumento en US \$ 2.76 Billones, en gran parte debido al aumento en un 34% de las exportaciones totales hacia los Estados Unidos, nuestro principal socio comercial.

Las exportaciones de textiles para todo el mundo disminuyeron del total de las exportaciones generales en un 21%; Por el contrario aumentaron las importaciones en un 33%.

Las exportaciones de textiles hacia los Estados Unidos disminuyeron en un 24% del total de las exportaciones de textiles y las importaciones de textiles desde los Estados Unidos también disminuyeron en un 39%. La participación del comercio textil con Estados Unidos disminuyó en Importaciones de 1.1% a 0.9% y en exportaciones de 1.3% a 0.7% con respecto al total de las operaciones colombianas para con todo el mundo.

- 6. SINTESIS DE CONCLUSIONES:** Con el ATPA vigente, Colombia reactivó su economía basándose en el comercio bilateral con Estados Unidos. No sucediendo así con los textiles los cuales estaban por fuera del universo de productos beneficiados por la ley. Para este periodo EEUU había firmado acuerdos con México. Por esta razón nuestras exportaciones textiles a EEUU disminuyeron. A su vez las importaciones desde EEUU también disminuyeron debido a que los textiles que Colombia importa son para insumos de confecciones para exportación a EEUU y estas también cayeron por estar por fuera de los beneficios ATPA. (La industria nacional no satisface la demanda interna por ser una industria muy pequeña).

El sector textil se tiene que preparar para una competencia más fuerte cada día. Las cuotas impuestas a China van a desaparecer. Este sector se tiene que modernizar, buscar socios comerciales y/o inversionistas extranjeros que quieran hacer empresa en Colombia. Si se construye una cadena fibra –textil – confecciones moderna, fuerte y bien manejada esta saldrá adelante.

- 7. DIRECTOR: DANIEL TORO.**

## CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN	06
INTRODUCCIÓN	11
1. PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN	14
1.1. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	14
1.2. OBJETIVOS	15
1.2.1. OBJETIVO GENERAL	15
1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	16
1.3. JUSTIFICACIÓN	17
1.4. ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN	18
1.5. METODOLOGÍA DE TRABAJO	18
1.6. LOGROS ESPERADOS	19
2. RELACIONES COMERCIALES COLOMBIA - ESTADOS UNIDOS	20
2.1. LEY ATPA.	23
2.2. LEY ATPDEA	26
3. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC)	35
3.1. TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) COLOMBIA – EUA	36
3.1.1. NEGOCIACIÓN	38
3.2. EXPERIENCIA EN OTRAS NACIONES.	39

	Pag
3.3. SITUACION ACTUAL DE COLOMBIA	40
4. COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS	44
5. TEXTILES COLOMBIANOS Y SU IMPORTACIA PARA LA ECONOMIA NACIONAL	50
5.1. EXPORTACION E IMPORTACIONES DE TEXTILES COLOMBIANOS	52
5.2. CHINA EL VERDUGO DEL SECTOR	65
6. ESTRATEGIAS DEL SECTOR CON MIRAS A UN TLC CON ESTADOS UNIDOS, UN TLC CON LA UNION EUROPEA Y LA POSIBLE REALIZACION DEL ALCA	66
CONCLUSIONES	71
BIBLIOGRAFIA	74

## TABLAS Y GRAFICOS.

	Pág.
Tabla 1. Productos beneficiados por el ATPA	26
Tabla 2. Balanza comercial colombiana.	44
Gráfico 1. Importaciones y exportaciones colombianas 1995-2002	45
Gráfico 2. Balanza comercial colombiana.	45
Tabla 3. Balanza comercial bilateral con Estados Unidos.	46
Gráfico 3. Comercio bilateral Colombia – Estados Unidos 1995-2002	47
Gráfico 4. Balanza comercial Colombia – Estados Unidos 1995-2002	47
Gráfico 5. Participación porcentual de las importaciones desde EUA con respecto al total de las importaciones colombianas.	48
Gráfico 6. Participación porcentual de las exportaciones hacia EUA con respecto a las exportaciones totales de Colombia.	48
Gráfico 7. Exportaciones de confecciones hacia EUA,	50
Gráfico 8. Exportaciones de confecciones hacia EUA.	52
Tabla 4. Importaciones y exportaciones sector textil con el mundo.	54
Gráfico 9. Participación porcentual de las importaciones de textiles con respecto a las importaciones totales de Colombia.	56
Gráfico 10. Participación porcentual de las exportaciones de textiles con respecto a las exportaciones totales de Colombia.	56
Tabla 5. Indicadores de competitividad textiles COL- EUA 1995-2002	57

	Pág.
Gráfico 11. Comercio textil Colombia – Estados Unidos.	58
Gráfico 12. Balanza sector textil Colombia – Estados Unidos.	58
Gráfico 13. Variación anual importaciones de textiles desde EUA.	59
Gráfico 14. Variación anual exportación de textiles a EUA.	59
Gráfico 15. Participación porcentual de las importaciones de textiles desde EUA con respecto a las importaciones totales del sector.	60
Gráfico 16. Participación porcentual de las exportaciones de textiles a Estados Unidos con respecto a exportaciones totales del sector.	60
Tabla 6. Participación del comercio textil Colombia – Estados Unidos con respecto al total de las importaciones y exportaciones colombianas.	61
Gráfico 17. Participación porcentual de las importaciones de textiles desde EUA con respecto a las importaciones totales de Colombia.	63
Gráfico 18. Participación porcentual de las exportaciones de textiles hacia EUA. Con respecto a las exportaciones totales de Colombia.	63

## INTRODUCCIÓN

Colombia busca la manera de mejorar las condiciones de acceso al mercado norteamericano incluyendo la consolidación de las Preferencias ATPDEA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas), como estrategia para lograr crecimiento económico y la generación de empleo que conduzca a aumentar el bienestar de los ciudadanos.

Durante los años de vigencia del ATPA (Andean Trade Preferente Act o Ley de Preferencias Arancelarias Andinas) y el ATPDEA, Colombia logró posicionar productos en el comercio de los EEUU (Estados Unidos de América), con el ATPDEA próximo a vencerse, Colombia negocia con EEUU un acuerdo permanente llamado TLC (Tratado de Libre comercio),

Al analizar el comercio de los Estados Unidos con los demás países del continente Americano vemos que ha firmado acuerdos bilaterales con Canadá, México, Chile y CAFTA (Tratado de libre comercio de América Central).

Colombia quedaría en amplia desventaja al vencerse las preferencias ATPDEA y no firmar el TLC (Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos), especialmente en el sector textil. México y los países centroamericanos son grandes productores de textiles y confecciones.

Para que Colombia aproveche al máximo la ventaja de ser el primer país productor de confecciones en Latinoamérica, conjuntamente los miembros de la cadena fibra - textil – confecciones deben desarrollar estrategias de integración vertical<sup>1</sup> que les permitan fortalecerse y hacerse mucho más competitivos, mejorando sus niveles de calidad y volúmenes de producción mediante una actualización de tecnología en el sector.

De esta manera se exportarán más fibras y textiles, formando parte en un producto de alto valor agregado, “Las confecciones colombianas” el cual beneficiará en mayor grado la balanza comercial.

Las confecciones para poder ingresar a los EEUU bajo la ley de preferencias arancelarias ATPDEA, tienen que ceñirse a ciertas reglas de origen, las materias primas tienen que ser originarias de algún país miembro del acuerdo (Estados Unidos, Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia).

---

<sup>1</sup> Integración vertical: Proceso mediante el cual se logra la coordinación de la cadena productiva, desde la producción primaria hasta el consumidor final.

Los insumos fabricados en el país para la producción de confecciones son insuficiente ante una demanda cada vez mayor. Por esta razón Colombia recurre a importaciones de insumos textiles desde Ecuador y Estados Unidos ciñéndose a la reglas de origen ATPDEA, para su posterior exportación como partes de las confecciones colombianas.

En la actualidad no se ha podido invertir en el crecimiento del sector textil por la falta de apoyo local. Los empresarios colombianos deberían plantear estrategias para convencer a inversionistas extranjeros, que invertir en Colombia y hacer empresa en este país, vale la pena.

## **1. PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN**

### **1.1. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA**

Históricamente Estados Unidos ha sido el mayor socio comercial de Colombia. El comercio bilateral con ese país ha cobrado mayor importancia en los últimos años, alcanzando en el 2002 los USD \$ 9 billones, representando para Colombia USD \$ 5.2 billones en exportaciones y USD \$ 3.8 billones en importaciones.<sup>2</sup>

Con la firma del TLC Colombia – Estados Unidos, Colombia busca mejorar las condiciones de acceso al mercado norteamericano, incluyendo la consolidación de las preferencias ATPDEA, regulando al tiempo temas no arancelarios que afectan el comercio bilateral (reducción de barreras no arancelarias como medidas sanitarias, fitosanitarias y normas técnicas entre otras), defendiendo al tiempo los intereses de sectores sensibles y generadores de empleo; igualar la competitividad frente a otros países latinoamericanos (Chile y países

---

<sup>2</sup> <http://www.mincomercio.gov.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=1445&IDCompany=1>

Centroamericanos); y reforzar el posicionamiento comercial de los productos colombianos antes de la entrada en vigencia del ALCA.

Los objetivos de fondo que se persiguen son crecimiento económico y generación de empleo, que conduzca a aumentar el bienestar de los ciudadanos colombianos.

Es de gran interés para los colombianos conocer la evolución del comercio bilateral y más importante aun es hacerlo en el caso sector textil, ya que en Colombia se tiene la industria textil más fuerte de la región andina.

## **1.2. OBJETIVOS**

### **1.2.1. OBJETIVO GENERAL**

Analizar el comercio bilateral de Colombia con Estados Unidos caso sector textil, indicando las ventajas y limitaciones de la industria textil colombiana, con el propósito de identificar y comprender oportunidades y amenazas a la industria relacionadas con el acuerdo bilateral de Colombia con Estados Unidos.

### **1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Analizar el comportamiento de la balanza comercial de Colombia vs. Estados Unidos en los últimos ocho años, con base en datos estadísticos e indicadores de comercio exterior.
- Identificar los acuerdos comerciales que ha firmado Colombia con Estados Unidos en los últimos ocho años y su incidencia en la industria textil
- Establecer el volumen de participación de los productos textiles en el total de las exportaciones e importaciones colombianas.
- Establecer la proporción de exportaciones e importaciones del sector textil con destino a Estados Unidos.
- Identificar debilidades y fortalezas de la industria textil que puedan incidir en la evolución del comercio entre los países.

### **1.3. JUSTIFICACIÓN**

En la última década, la política de comercio exterior de Colombia se fundamentó en la profundización de las relaciones comerciales con la comunidad andina y la búsqueda de obtención de acceso unilateral a ciertos mercados, en especial Estados Unidos (ATPA / ATPDEA) y la Unión Europea (SGP).

La ampliación del mercado andino tuvo un impacto positivo en nuestras exportaciones; sin embargo, la disminución en las exportaciones colombianas hacia Venezuela, Ecuador y en general hacia el mercado andino en el 2003, nos indica que el esquema se está agotando. Hoy por hoy la CAN (Comunidad Andina de Naciones), continua siendo un mercado importante para Colombia, no obstante, a futuro se considera, en su dimensión comercial, como un mecanismo de transición hacia formas más amplias de integración de mercados (ALCA y TLC con Estados Unidos).

Por eso es de vital importancia para la industria textil colombiana, aprovechar al máximo este acuerdo bilateral con Estados Unidos.

#### **1.4. ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN**

Fundamentamos la investigación en estudios anteriores realizados por el DANE, PROEXPORT, DNP y el BANCO DE LA REPUBLICA:

- Exportaciones (1995-2002)
- Importaciones (1995-2002)

Monografía:

- Comportamiento de las exportaciones no tradicionales y su incidencia en el comercio exterior colombiano durante 1995-2000.

CURSO INTERNACIONAL INTEGRACIÓN COMERCIAL EN LAS AMERICAS.

#### **1.5. METODOLOGÍA DE TRABAJO**

La investigación a realizar es descriptiva – analítica pues se detallará el comportamiento de las exportaciones e importaciones en el período (1995-2002) y se describirá la situación actual de la industria textil colombiana.

Se analizará la información recopilada, y se identificarán ventajas y desventajas relacionándolas con el acuerdo bilateral de Colombia y Estados Unidos.

#### **1.6. LOGROS ESPERADOS**

La monografía recopilará todos los acuerdos que han tenido vigencia en el período en estudio y en ella se analizará cuál ha sido el comportamiento del comercio bilateral de textiles entre Colombia y Estados Unidos.

Como producto final de esta investigación, se espera redactar una monografía que sirva como fuente para todos aquellos interesados en el comercio andino y sus limitantes y potenciales futuros.

## **2. RELACIONES COMERCIALES COLOMBIA - ESTADOS UNIDOS**

Históricamente Estados Unidos ha sido el mayor socio comercial de Colombia, el Comercio Bilateral con este país ha cobrado mayor importancia en los últimos años, pasando de US \$ 6.1 billones en 1992 a US \$ 9 billones en 2002, que representaron para Colombia exportaciones por US \$ 5.2 billones e importaciones por US \$ 3.8 billones.<sup>3</sup>

Durante esos años, Colombia ha buscado posicionar productos y consolidar su relación comercial con Estados Unidos, con miras a suscribir un Tratado de Libre Comercio como los negociados por ese país con México y Canadá (NAFTA), Israel, Jordania y más recientemente con Chile, Singapur y Centro América, considerando los beneficios que de ello podrán derivar.

---

<sup>3</sup> <http://www.mincomercio.gov.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=1445&IDCompany=1>

Superando el ámbito comercial, la relación bilateral de Colombia y Estados Unidos ha tenido también un fundamento político, sustentado en la búsqueda de la consolidación de la democracia. Para ello, bajo la agenda diplomática bilateral se desarrollan actividades en temas críticos como respeto a los derechos humanos, guerra contra los cultivos ilícitos, seguridad y defensa nacional contra el terrorismo a través de programas como el Plan Colombia.

El momento actual se presenta para Colombia como el mejor para avanzar en el objetivo de suscribir un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos. El Congreso de ese país aprobó en agosto de 2001 la llamada Autoridad de Promoción Comercial, otorgando al Presidente de esa nación, hasta el año 2005, la autoridad necesaria para negociar acuerdos comerciales de manera más ágil que el procedimiento ordinario.

Si se observa la dinámica de relacionamiento comercial que se presenta en América, especialmente en lo que se refiere a Estados Unidos, país que, además de los Tratados de Libre Comercio mencionados más arriba (Canadá, México, Chile y CAFTA (Países Centro Americanos)) y próximamente con Panamá, lo cual implica que Colombia estaría quedando en amplia desventaja en lo relativo al

acceso al mercado del mercado más importante de América, de no avanzar en la negociación bilateral.<sup>4</sup>

De otro lado, las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Americas – ALCA-, en las cuales Colombia se encuentra ampliamente comprometida, permiten la coexistencia de acuerdos bilaterales (entre dos naciones) o plurilaterales (entre más de dos naciones), siempre que los derechos y obligaciones adquiridos bajo tales acuerdos no excedan los derechos y obligaciones del ALCA.

Justamente, con la negociación bilateral Colombia quiere que los compromisos pactados con Estados Unidos sean más profundos que aquellos que serán asumidos por las 34 naciones que harán parte del ALCA, de manera que pueda lograr mayor acceso que otros países al mercado norteamericano y, por lo tanto, mayor competitividad en este.

---

<sup>4</sup> <http://www.mincomercio.gov.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=1445&IDCompany=1>

## **2.1. LEY ATPA.**

El Andean Trade Preferente Act o Ley de Preferencias Arancelarias Andinas fue un programa de comercio unilateral, diseñado para promover el desarrollo económico a través de la iniciativa del sector privado en los cuatro países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú), afectados por el problema de la droga, ofreciendo alternativas al cultivo y procesamiento de la coca (componente comercial de la "Guerra contra las Drogas" del Presidente George Bush).

Mediante esta ley el Gobierno de los Estados Unidos liberó unilateralmente de impuestos de importación los productos provenientes de los países beneficiarios por un plazo de diez (10) años, del 4 de diciembre de 1991 hasta el 4 de diciembre del 2001.<sup>5</sup>

La Ley se hizo efectiva a partir de julio de 1992, cuando el Presidente Bush designó a Colombia y Bolivia como beneficiarios del ATPA, extendiendo posteriormente éste privilegio a Ecuador (abril de 1993) y Perú (agosto de 1993) por el Presidente Bill Clinton.

---

<sup>5</sup> Economía Mundial. Escuela de negocios y ciencias empresariales. Chris Lyseth Castañeda Mejía

El objetivo principal del ATPA fue la estimulación y creación de alternativas de empleo para sustituir la producción y tráfico ilícito de drogas, a través de la diversificación y aumento del comercio entre los países andinos y los Estados Unidos. Lo anterior se basa en el principio de la responsabilidad compartida: el problema mundial de las drogas requiere cooperación de los países consumidores, proporcional a los esfuerzos realizados por los países andinos en la lucha contra el tráfico y producción de drogas ilícitas.

El ATPA ofreció un mayor acceso al mercado estadounidense a través de la eliminación de barreras arancelarias para aproximadamente 5600 productos (alrededor del 65% del universo arancelario colombiano) y a través de normas de origen menos restrictivas que las que se aplican al Sistema General de Preferencias Arancelarias (GSP) y varios acuerdos comerciales suscritos por Estados Unidos.<sup>6</sup>

Entre los principales productos cobijados por estas preferencias desde 1991 se encuentran las flores, los pigmentos, las cerámicas, algunos confites, etc.

---

<sup>6</sup> [www.camarabaq.org.co](http://www.camarabaq.org.co)

La Ley, en su versión original, no otorgaba dichas preferencias a ciertos productos como: textiles y confecciones sujetos a acuerdos textiles; calzado, excepto de caucho o plástico con tiras y calzado desechable; atún preparado o conservado en envases herméticamente cerrados; petróleo o cualquiera de sus derivados; relojes y sus partes; ron y ciertos azúcares.

De otra parte, para algunos productos como bolsos de mano, artículos de viaje, artículos planos y guantes de trabajo, de cuero, la Ley disponía una rebaja parcial del derecho arancelario. Cabe anotar que la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas por sí misma no incluía limitaciones cuantitativas a las exportaciones de productos originarios de los países beneficiarios.<sup>7</sup>

En el año 2000, ante el inminente vencimiento de esta ley y teniendo en cuenta la importancia que la misma revistió para la industria nacional en materia de producción, exportaciones y generación de empleo, se solicitó tanto la renovación, con miras a extender su cubrimiento en el tiempo, como su ampliación en número de productos.

En la siguiente tabla se enuncian los productos beneficiados por el ATPA:

**Tabla 1. Productos beneficiados por el ATPA**

Productos incluidos en el programa	Productos excluidos en el programa
<ul style="list-style-type: none"><li>• Flores</li><li>• Cátodos de cobre</li><li>• Pigmentos para la fabricación de pinturas</li><li>• Metales preciosos</li><li>• Placas de zinc</li><li>• Productos agrícolas no tradicionales</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Textiles y confecciones sujetos a acuerdos textiles</li><li>• Calzado (partes, desechables)<ul style="list-style-type: none"><li>• Atún enlatado</li></ul></li><li>• Petróleo y sus derivados</li><li>• Relojes y sus partes<ul style="list-style-type: none"><li>• Ron y tafia</li></ul></li><li>• Ciertos azúcares</li></ul>

## 2.2. LEY ATPDEA

La región andina experimentó una considerable desventaja frente a los países de otras regiones, en sectores clave como el calzado, los textiles y las confecciones debido a la entrada en vigencia, a partir del año 2000, de preferencias otorgadas por el Congreso de los Estados Unidos a otros países de la región de Centroamérica y el Caribe (CBTPA), en contraprestación por los efectos causados

---

<sup>7</sup> [www.camarabaq.org.co](http://www.camarabaq.org.co)

allí por el ingreso de México al NAFTA, lo cual hacía necesaria esta prórroga y ampliación.

De esta manera, se solicitó un tratamiento similar (aunque preferiblemente mayor), al otorgado a los países centroamericanos y caribeños para textiles y confecciones.

El 1 de agosto del 2002 se aprobó en el Congreso de los Estados Unidos un texto que prorrogaba y ampliaba las preferencias del ATPA, denominado Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, ATPDEA.

Mediante esta ley no sólo se otorgan preferencias, hasta el año 2006, a los artículos anteriormente cobijados por el ATPA, sino que se extienden dichas preferencias a productos como confecciones, petróleo y sus derivados, calzado y manufacturas de cuero, y atún, entre otros. Así, el presidente George Bush firmó el 6 de agosto, la Ley Comercial de 2002, la cual incluyó en su Título XXXI la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas, ATPDEA, prorrogando y ampliando los beneficios del ATPA. Para los nuevos productos, los beneficios se hicieron efectivos a partir del 31 de octubre de 2002.

Sin embargo, para que las preferencias fueran efectivas, el Presidente Bush debió determinar que Colombia cumplía con los criterios de elegibilidad establecidos, en este sentido, el Gobierno colombiano entregó el 19 de septiembre un documento que comprobaba nuestro cumplimiento con todos estos requisitos, con miras a que esta ley se hiciera efectiva lo antes posible para las exportaciones colombianas.

El 25 de septiembre, en el marco de la visita del Presidente Uribe a Washington, el Presidente Bush anunció que Colombia sería declarada elegible, lo cual se hizo formalmente el 31 de octubre de 2002. Paralelamente a la proclamación de elegibilidad, la Aduana de los Estados Unidos debía emitir la lista taxativa de los nuevos productos cobijados por estas preferencias determinar los procedimientos aduaneros para ello, lo cual fue publicado pocos días después.

Adicionalmente, la ley establecía que era necesario que la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (ITC - International Trade Comisión) determinara que algunos de los nuevos productos incluidos en el ATPDEA (calzado, manufacturas de cuero, petróleos y sus derivados y relojes y sus partes) no eran sensibles a las importaciones de los países beneficiarios. Este informe se presentó, dejando excluidas de las preferencias 19 subpartidas de calzado.

En materia de prendas de vestir, la ley establece que se dará un tratamiento de libre arancel para ciertos productos, los cuales deben cumplir alguna de las siguientes condiciones:

- Confecciones elaboradas con telas o componentes de tela (knit to shape) totalmente formados en los Estados Unidos, de hilazas formadas en los Estados Unidos o en 1 ó más países ATPDEA. Estas confecciones pueden ser cortadas en los Estados Unidos o en cualquier país beneficiario o en ambos. Adicionalmente, se establece que los procesos de tinturado, estampado y terminado deben ser efectuados en los Estados Unidos. No requiere que las confecciones sean cosidas con hilo de los Estados Unidos.
- Confecciones elaboradas con telas o componentes de tela (knit to shape) formados en 1 ó más países ATPDEA, de hilazas totalmente formadas en 1 ó más países ATPDEA si su mayor contenido en peso (chief value) es de llama, alpaca y vicuña.
- Confecciones elaboradas con telas o hilazas no producidas en los Estados Unidos o los países ATPDEA, si están identificadas bajo NAFTA con la categoría de short supply, de conformidad con el Anexo 401 (provisión de oferta insuficiente).

Esta es la lista:

- a) fine count cotton knitted fabrics for certain apparel (see general note 12[t], Chapter 61, chapter rules 61.27[A], 61.30[A] and 61.32[A]),
- b) linen fabrics,
- c) silk fabrics,
- d) cotton velveteen, (see general note 12[t], chapter 62, chapter rule 2 [A]),
- e) fine wale corduroy, (see general note 12[t], chapter 62, chapter rule 2 [B]),
- f) Harris Tweed, (see general note 12[t], chapter 62, chapter rule 2 [C]),
- g) certain woven fabrics made with animal hairs (see general note 12[t], chapter 62, chapter rule 2 [D]),
- h) certain lightweight, high thread cotton poly-cotton woven fabrics (see general note 12[t], chapter 62, chapter rule [E]), and
- i) certain lightweight, high thread count broadwoven fabrics used in production of men's and boys' shirts (see general note 12[t], chapter 62.SR30, subheading rule a-i). See TBT-01-004-01 for more information on short supply fabrics and yarns.

- Confecciones elaboradas con telas o hilazas no producidas en los Estados Unidos o los países ATPDEA, si ha sido determinado por el Presidente que no es posible que sean abastecidas de manera oportuna por la industria doméstica en cantidades comerciales. A tal efecto, se establece el procedimiento a seguir.
- Confecciones elaboradas de telas o componentes de tela o knit to shape formados en 1 ó más países ATPDEA, de hilazas totalmente formadas en los Estados Unidos o en 1 ó más países ATPDEA, distintas de las clasificadas en el numeral 1. Para esta categoría se establece una cuota anual de 2% del total de importaciones de los Estados Unidos en metros cuadrados equivalentes (SME), iniciando el 1 de octubre de 2002. Dicha

cuota se incrementará cada año hasta llegar a 5% en el cuarto año, es decir 0.75% anual.

- Artículos de telares, elaborados a mano y folclóricos que sean certificados como tal por la autoridad competente de cada país beneficiario.
- Confecciones clasificadas por la subpartida 6212.10, que no correspondan a las categorías 1, 2, 3 y 4. Los brassieres serán elegibles para tratamiento preferencial sólo si el costo de las telas, sin incluir adornos y accesorios, formado en los Estados Unidos es de al menos el 75%, en promedio, del valor agregado de la tela declarado en la aduana. Se flexibiliza el tratamiento de manera tal que pueden ingresar, bien sea dentro de la cuota regional, o por “single transformation” de manera tal que cumplan el 75% del costo del valor declarado en la aduana. A tal efecto, se establece un procedimiento para asegurar el cumplimiento de esta condición.
- Se establecen unas reglas especiales referidas al uso de adornos y accesorios de terceros países, ciertas entretelas y una cláusula de minimis. Esta última cláusula establece la posibilidad de usar hilazas de terceros países, las cuales no podrán exceder el 7% del peso de la prenda. La entretela y los adornos y accesorios extranjeros (es decir que no sean de Estados Unidos ni de países ATPDEA) no podrán superar el 25% del valor o peso de la prenda.

- Confecciones elaboradas con filamentos de nylon de países con los cuales los Estados Unidos tenga un Acuerdo de Libre Comercio desde enero de 1995 (Canadá, México, Israel). Regla de origen especial.
- Las maletas y equipo de viaje de materias textiles elaboradas de telas de los Estados Unidos, de hilazas de los Estados Unidos.
- Las medias también tienen entrada libre de arancel.

Se estipulan normas para sancionar la triangulación. Si el Presidente de los Estados Unidos determina que un exportador ha incurrido en triangulación, con respecto a una confección, podrá denegarles a dicho exportador y cualquier sucesor los beneficios bajo ATPDEA por un periodo de 2 años. De igual manera, el Presidente solicitará al país por donde ha sucedido la triangulación que adopte las acciones para prevenir dicha situación. En el caso que se determine que no está siendo atendida dicha solicitud, el Presidente reducirá las cuotas de confecciones que pueden ser importadas de conformidad con las obligaciones de la OMC. Igualmente se adopta una cláusula de salvaguardia bilateral, la cual se fundamenta en la Sección 4 del Anexo 300 B de NAFTA, referente a Bienes Textiles y del Vestido.

Dentro del ATPDEA se prevé unos procedimientos aduaneros relacionados con el origen similares a los establecidos en el Artículo 502 (1) de NAFTA para los productos que son objeto de trato preferencial. De igual manera, se establece que el Servicio de Aduanas de los Estados Unidos deberá presentar al Congreso, antes de octubre 1 de 2003, un estudio de los países ATPDEA que muestre el grado de cooperación con los Estados Unidos para evitar y castigar la triangulación.

En de los criterios de elegibilidad del ATPDEA se encuentran que el país no sea comunista, que no haya nacionalizado o expropiado propiedades de ciudadanos estadounidenses, que no hubiera anulado derechos de propiedad intelectual, que no hubiera desconocido decisiones de arbitraje a favor de ciudadanos estadounidenses, que al menos fuera parte de un acuerdo que considerara la extradición de ciudadanos estadounidenses, que estuviese tomando pasos para reconocer internacionalmente los derechos de los trabajadores, que cumpla con las obligaciones en el marco de la OMC, que estuviera cooperando en el desarrollo del ALCA, que estuviera certificado un plan antinarcóticos, que hiciera parte de convenios anticorrupción y apoyara a los Estados Unidos en la lucha contra el terrorismo.

Adicionalmente se establece un proceso de revisión de la elegibilidad de los productos y de los países. A tal efecto, el Presidente cuenta con 180 días después de sancionada la ley para adoptar su reglamentación, la cual debe ser similar a la prevista para el SGP en cuanto a tiempos, contenido e implementación de los resultados. Así mismo, dicha reglamentación establecerá procedimientos para solicitar retiros, suspensión o limitaciones del tratamiento preferencial bajo el ATPDEA.<sup>8</sup>

A la fecha, la aplicación del ATPDEA ha mostrado excelentes resultados, haciendo que para Colombia la extensión ilimitada en el tiempo de las preferencias ATPDEA resulte fundamental y, para lograrlo, la firma de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos se convierte en la herramienta más adecuada.

---

<sup>8</sup> [www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co)

### **3. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO (TLC)**

Un tratado de libre comercio es un acuerdo mediante el cual dos o más países acuerdan las reglas o normas para realizar un intercambio de productos, servicios e inversiones, sin restricciones y bajo condiciones de transparencias.

Los TLC son importantes, pues constituyen un medio eficaz para garantizar el acceso de nuestros productos a los mercados externos, de una manera más fácil y sin barreras. Además, permiten que aumenten la comercialización de productos nacionales, se genera mas empleo, se moderniza el aparato productivo, mejore el bienestar de la población, y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros.

Cada país se encarga de definir si quiere hacer parte o no de los acuerdos comerciales que existen en el mundo. Sin embargo, en 1947, se firmo el Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT, sigla en ingles), entre 23 países, número que fue creciendo hasta llegar a 96 en 1988, (Colombia ingreso en 1988).

Sus principales objetivos fueron reducir las tarifas arancelarias y eliminar las prácticas que impedían la compra y la venta de productos entre países. Igualmente, se permitió a los países llegar a acuerdos entre ellos e impulsar la cooperación y el comercio.

El GATT, desapareció para darle paso a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1993, (nuestro país es miembro desde 1995).

La OMC, tiene como objetivo administrar y controlar los acuerdos de libre cambio, supervisar las prácticas comerciales mundiales y juzgar los problemas comerciales que los estados miembros le presentan.<sup>9</sup>

### **3.1. TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) COLOMBIA – ESTADOS UNIDOS**

Firmar un TLC con EEUU, es ventajoso para nuestro país, dado que permite a los empresarios colombianos entrar a uno de los mercados más grande del mundo.

---

<sup>9</sup> PORTAFOLIO. Todo listo para la negociación.17 de mayo de 2004.

Países similares al nuestro ya han firmado o están firmando tratados con *EEUU*, lo que supone que nuestros productos no podrán competir con los de ellos y nos estaríamos marginando.

*Estados Unidos* es el país que compra más productos colombianos, lo cual genera empleo e ingresos para nuestro país, en el pasado nos otorgó preferencias derivadas de las luchas contra el narcotráfico a través de la llamada ley andina de preferencias arancelarias y erradicación de las drogas (ATPADEA), que permite que más de 6.000 productos entren libremente a su país, pero solo hasta el 31 de Diciembre del 2006. De allí en adelante, estos tendrán que pagar nuevamente gravámenes arancelarios.

Con un tratado de libre comercio la entrada sin el pago de gravámenes arancelarios podría ser permanente.

Colombia necesita reemplazar la caída de las exportaciones, hacia los países vecinos con ventas a mercados grandes, dinámicos, con alta capacidad de compra y de acceso a nuestros bienes.

Debemos buscar que otros productos, distintos al café y al petróleo, los cuáles Colombia ha vendido tradicionalmente al exterior, tengan un mercado permanente y sin barreras para generar más empleo y bienestar a la población.

El TLC beneficia a la nación, empresarios y habitantes de Colombia, porque permite abrir nuestras fronteras comerciales, obtener una nueva fuente de recursos y abaratar los costos de los productos y servicios.

### **3.1.1. NEGOCIACIÓN**

El Plan Nacional de Desarrollo señala que el Gobierno Nacional trabajará en una inserción positiva de Colombia en el entorno internacional, siendo la promoción y el incremento de las exportaciones, principal objetivo de la política exterior colombiana. En esa medida, es un objetivo claro de dicha política no sólo el aprovechamiento de las preferencias comerciales unilaterales, *ATPDEA*, concedidas por los Estados Unidos a Colombia y otros países andinos desde 1.991 y renovadas a finales de 2002, sino la realización de esfuerzos para consolidar nuestro acceso a ese importante mercado mediante la negociación de un acuerdo bilateral de libre comercio con ese país. Los efectos positivos de la inserción internacional de una economía son bastantes y notables. Por un lado, se

debe destacar el aumento del bienestar de los consumidores por razón de la diversificación de los productos ofrecidos y la rebaja de precios; esto ocurre en paralelo con la *generación de oportunidades para el sector productivo doméstico*, el que enfrentado a una demanda ampliada, debe necesariamente potenciar su productividad y hacerse a tecnologías que acrecienten su competitividad. Un efecto benéfico adicional es el concurrente estímulo a la inversión tanto extranjera como doméstica, que se privilegia de la estabilidad de las reglas de juego y de las políticas públicas. Así mismo, el Estado mismo también cosechará beneficios venidos de la credibilidad de su gestión. Otro efecto a relevar en la inserción de una economía en el ámbito internacional, es el impulso que se da a las reformas institucionales que se requiere implementar para aprovechar de manera apropiada las opciones que se abren en los mercados internacionales.

### **3.2. EXPERIENCIA EN OTRAS NACIONES.**

La experiencia tenida por los dos países latinoamericanos con mayor exposición a la competencia internacional, México y Chile, nos permiten subrayar las ventajas que se derivan de una política de internacionalización de la economía. Chile en 1979 exportaba 5 millones<sup>10</sup> de dólares; en el 2001, después de una pronunciada apertura unilateral de dos décadas, complementada con acuerdos de libre comercio con sus principales socios comerciales, las exportaciones de ese país,

alcanzaron los 20 millardos de dólares. En lo que hace a México, la evidencia es igualmente contundente. En 1983, año en el cual México debió iniciar una drástica política de apertura comercial, las exportaciones mexicanas eran cercanas a los 20 millardos de dólares. En 1994, fecha de inicio del NAFTA, la cifra llegaba a 60 millardos de dólares y en 1999, se tenían exportaciones por 180 millardos de dólares. Otros indicadores también sugieren los beneficios de una mayor integración comercial. En 1994, México tuvo flujos de inversión extranjera de 4,6 millardos de dólares, que en 1999, ya alcanzaba los 13,49 millardos y en 2002 se situaron en 14,67 millardos. Finalmente, se observa que la tasa de desempleo mexicana en 1996 era de 6%, en buena parte debida al llamado “tequilazo”, cifra que en 1999, era de apenas 3%.<sup>11</sup>

### **3.3. SITUACION ACTUAL DE COLOMBIA**

Colombia tiene argumentos adicionales para internacionalizar su economía. El país ha afincado buena parte de su gestión exportadora en preferencias unilaterales concedidas por países desarrollados como el mencionado ATPA/ATPDEA, y el SGP Régimen Droga otorgado por la Unión Europea.

---

<sup>10</sup> Un millardo es equivalente a mil millones.

<sup>11</sup> [www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co)

Este tipo de ventajas arancelarias, no obstante su valor e importancia, tienen características que reducen en mucho su valía. Por ejemplo, son temporales, sometidas a condiciones que pueden a veces ser gravosas para quien las recibe y están sujetas a procesos de revisión más allá del control del país beneficiario. Además, pueden estar sujetas a litigios internacionales. Ello obliga a buscar otras alternativas como acuerdos bilaterales de libre comercio que otorguen continuidad y predecibilidad a la ventaja arancelaria, de suerte que se envíen las señales correctas al mercado y al inversionista.

Otra razón de peso para internacionalizar la economía, es el bajo dinamismo de las exportaciones colombianas a la subregión andina. Partiendo de 1991, cuando exportamos a la subregión US \$778 millones, llegamos en el 2001 a la mayor cifra alcanzada en la historia comercial andina, US \$2.770 millones. Infortunadamente, a partir de entonces nuestras exportaciones a la CAN han mostrado una tendencia decreciente.<sup>12</sup>

Esto obliga al Gobierno nacional a buscar otras alternativas que compensen lo que parece ser una tendencia irreversible en el mediano plazo. Finalmente, no deja de preocupar que varios de nuestros más destacados competidores en el mercado estadounidense han adquirido posiciones de ventaja, con serias consecuencias

---

<sup>12</sup> [www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co)

para los sectores exportadores más dinámicos de Colombia. México tiene presencia asegurada en ese mercado desde 1994 por razón del NAFTA; Chile concluyó y ratificó exitosamente sus acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y Canadá; y los cinco países centroamericanos (y más adelante República Dominicana) concluirán a buen seguro sus negociaciones comerciales con Estados Unidos en el próximo mes de diciembre.

Ello nos deja en lugar de desventaja frente a otros países con dotación de recursos similares a la nuestra y obliga a actuar en la dirección correcta para restaurar nuestra presencia exportadora en el mercado más dinámico del mundo.

Si a lo anterior se añade el deslucido comportamiento de las exportaciones tradicionales, comenzando por el petróleo cuyas ventas al mundo se han venido reduciendo en razón del proceso de agotamiento de nuestros pozos actuales y la ausencia de nuevos, es forzoso concluir que nuestro país requiere conseguir para sus exportaciones un acceso preferencial, estable y de largo plazo a mercados grandes, dinámicos y con alto poder adquisitivo, para aumentar y diversificar en forma significativa sus exportaciones, particularmente las no tradicionales.<sup>13</sup>

Como ya se indicó, Colombia disfruta actualmente de preferencias arancelarias unilaterales a los Estados Unidos, en virtud de la ley ATPDEA. La renovación y

ampliación de este esquema, con la inclusión de nuevos productos, ha significado un importante impulso a nuestras exportaciones a ese mercado. Las ventas realizadas por Colombia a los Estados Unidos durante el período enero - agosto de 2003 mostraron una tendencia positiva, pasando de US \$ 3.723 millones en el mismo periodo de 2002 a US \$ 4.608 millones en 2003, con un incremento del 24%. Para ese mismo periodo, el nivel de aprovechamiento del ATPDEA fue del 42%, frente a un promedio de sólo 15% en el decenio anterior. Si se miran las exportaciones colombianas bajo ATPDEA, para el periodo enero – julio 2003, las flores, con ventas por US \$ 295 millones y un nivel de aprovechamiento de 99%, y las prendas de vestir con ventas de US \$ 158 millones y un aprovechamiento del 47%, muestran las claras posibilidades de incrementar nuestras exportaciones no tradicionales con reducción arancelaria al mercado estadounidense.

---

<sup>13</sup> [www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co)

#### 4.COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS

El comercio bilateral entre estas dos naciones ha sido dinámico durante el periodo en estudio y haciendo un comparativo entre la tabla de comercio mundial colombiana y la de comercio bilateral observamos:

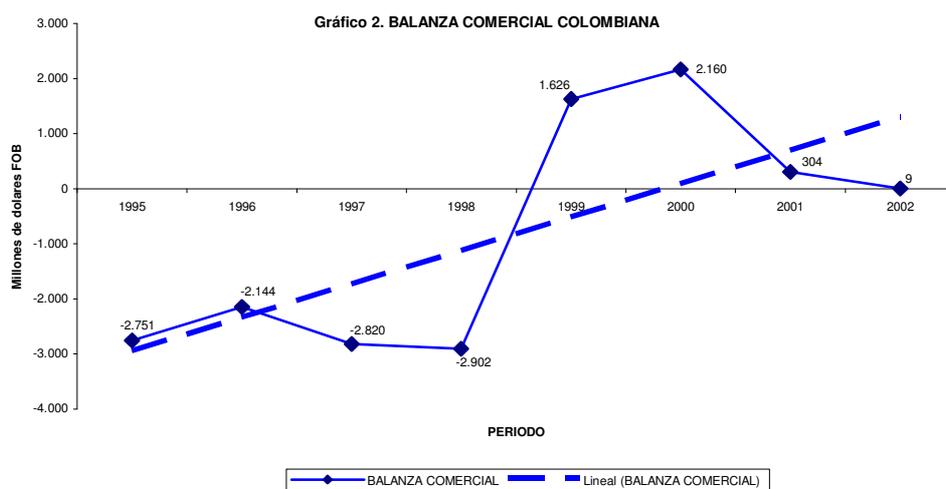
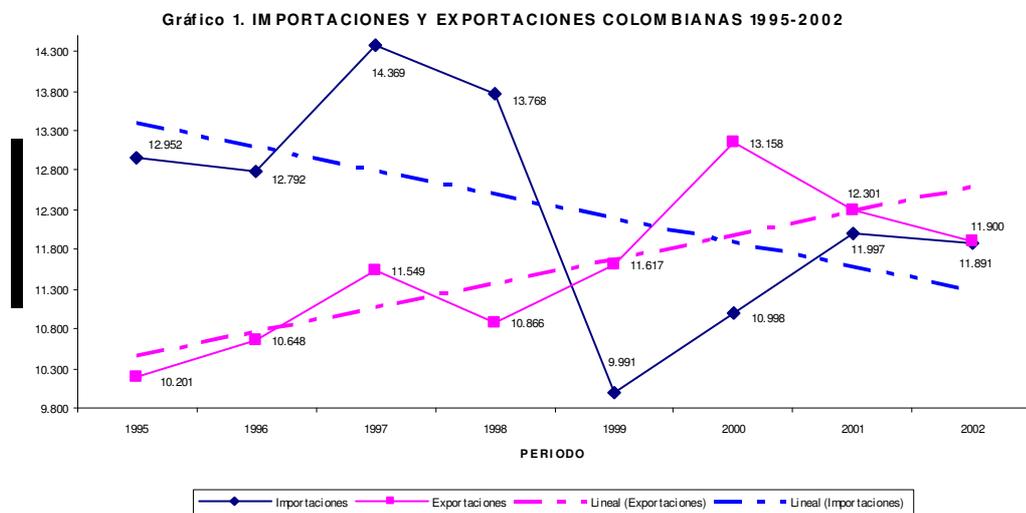
Colombia en el año 1995 manejaba operaciones comerciales internacionales por US \$ 23.2 billones. Para el 2002 manejó operaciones comerciales internacionales por US \$ 23.8 billones, en ocho años estas operaciones se incrementaron en un 2.5%. (Ver tabla 2)

**Tabla 2. BALANZA COMERCIAL COLOMBIANA**

Millones de dólares  
FOB

Años	Importaciones	Exportaciones	Balanza
1995	12.952	10.201	-2.751
1996	12.792	10.648	-2.144
1997	14.369	11.549	-2.820
1998	13.768	10.866	-2.902
1999	9.991	11.617	1.626
2000	10.998	13.158	2.160
2001	11.997	12.301	304
2002	11.891	11.900	9
Fuente : DANE-DIAN			

Pero esta cifra no agrega valor al análisis. La realidad es que las importaciones disminuyeron en un 8% y las exportaciones aumentaron en un 17%. Lo cual reactivó nuestra economía, nuestra balanza comercial aumento US \$ 2.76 billones en ocho años.



**Tabla 3. BALANZA COMERCIAL BILATERAL CON ESTADOS UNIDOS**Millones de  
dólares FOB

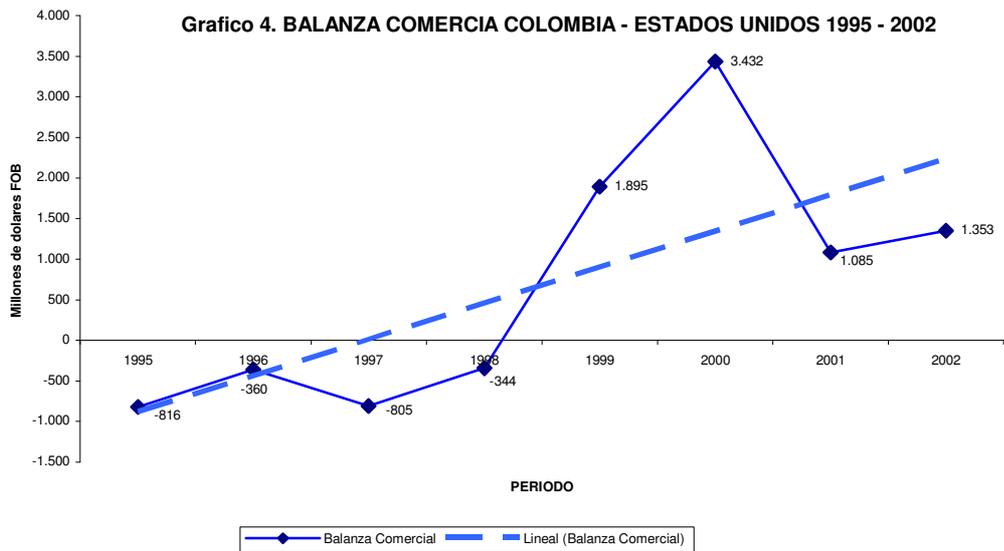
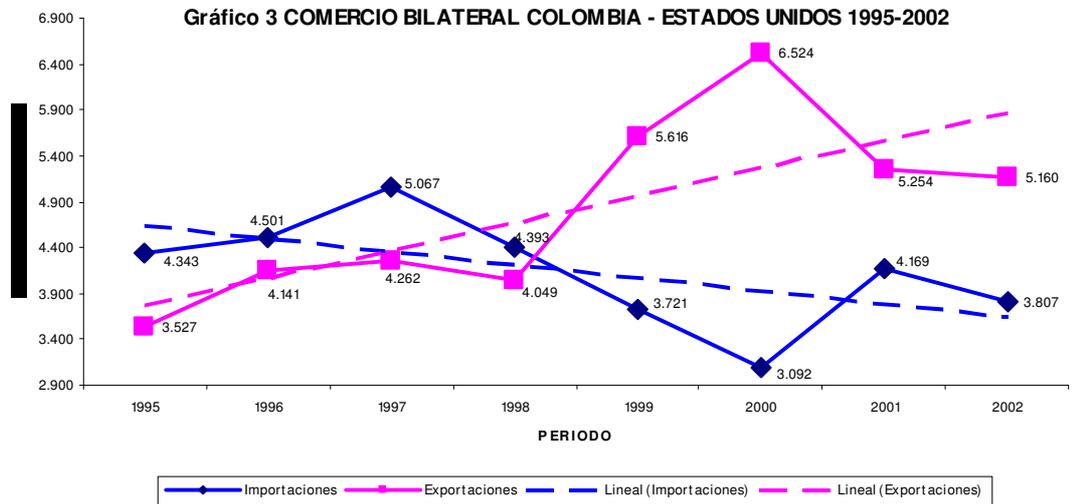
Años	Importaciones	Exportaciones	Balanza	Variación. Imp (%)	Variación. Exp (%)	Imp, Part (%)	Exp.Part (%)
1995	4.343	3.527	-816			33	32
1996	4.501	4.141	-360	4	17	35	39
1997	5.067	4.262	-805	13	3	36	37
1998	4.393	4.049	-344	-13	-5	32	37
1999	3.721	5.616	1.895	-15	39	37	48
2000	3.092	6.524	3.432	-17	16	28	49
2001	4.169	5.254	1.085	35	-19	35	43
2002	3.807	5.160	1.353	-9	-2	32	43

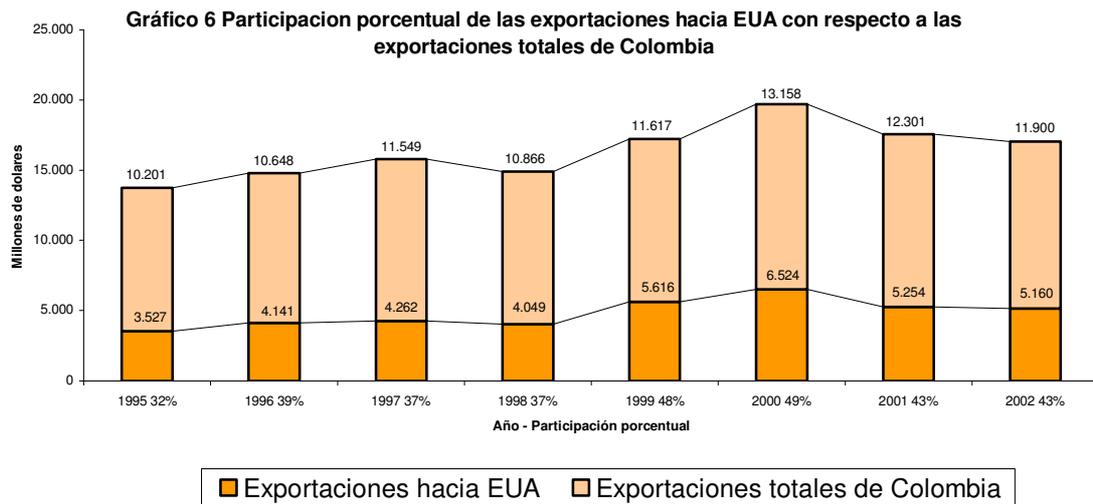
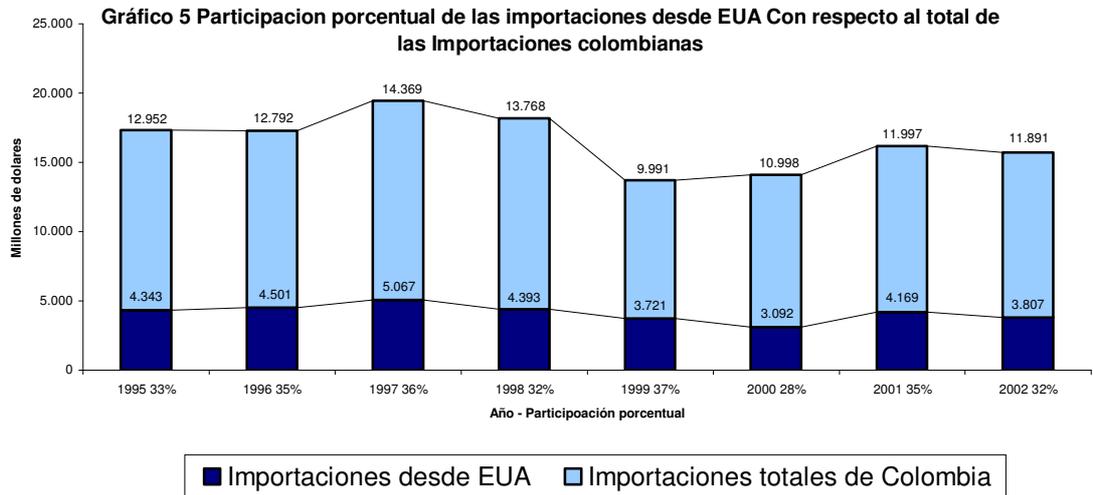
Fuente : DANE-DIAN

Al analizar el comercio bilateral con Estados Unidos (tabla 3), observamos que la balanza aumentó a favor de Colombia en US\$ 2.2 Billones, para un mismo período de años en estudio. De los US\$ 2.76 billones que aumentó la balanza general, el 80 % de la reactivación fue gracias a la balanza con Estados Unidos.

En conclusión Colombia se benefició por el ATPA vigente hasta dic de 2001 y luego continuó beneficiándose por el ATPDEA, aún vigente.

Gracias a estos beneficios arancelarios obtenidos de un acuerdo con concesiones unilaterales fue que se reactivó la economía.





La máxima participación de importaciones de Estados Unidos se registró el año 1999 con un 37% y la mínima fue un 28% en el año 2000.

En el Gráfico 5, observamos que aun cuando las importaciones totales de Colombia en el año 1999 fueron las menores del periodo en estudio, en ese año fue que más se importó desde los Estados Unidos. A excepción de este año el comportamiento de las importaciones desde EUA fue similar al de las importaciones totales de Colombia.

En el gráfico 6, observamos que el comportamiento de las exportaciones hacia los Estados Unidos es el mismo que tuvieron las exportaciones totales de Colombia, es decir, el comercio con nuestro principal socio es el que marca la pauta tanto en importaciones, como en exportaciones.

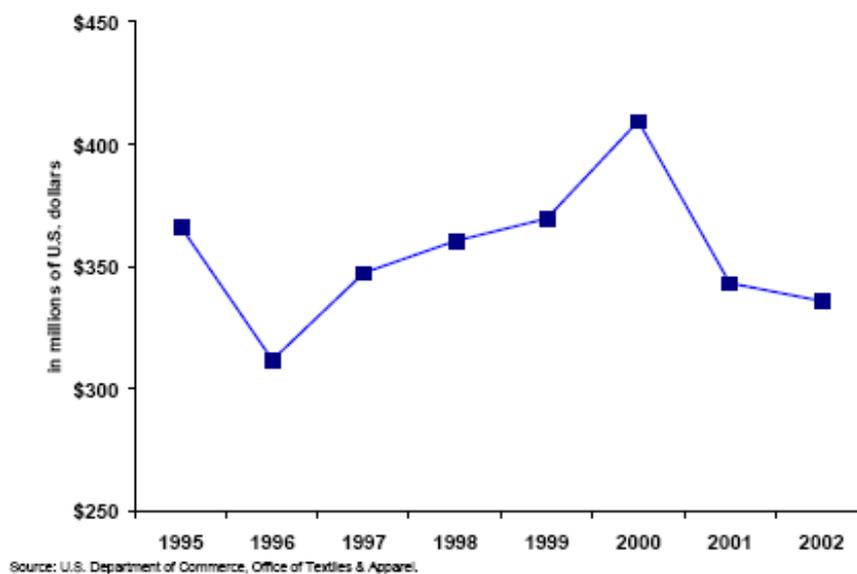
En exportaciones el año que registró la participación más alta fue el 2000 con 49% y el que menos participación registró fue 1995 con un 32%.

Definitivamente nuestra economía depende de nuestro principal socio comercial *ESTADOS UNIDOS*.

## 5. TEXTILES COLOMBIANOS Y SU IMPORTACION PARA LA ECONOMIA NACIONAL.

Hace unos pocos años los especialistas ponían en duda la supervivencia de la industrial textil colombiana, acosada por la caída en las ventas y el contrabando de confecciones.

**Gráfico 7. Exportaciones de confecciones hacia EUA.**



Pero hoy el problema es otro: no existe suficiente producción nacional para atender una demanda en plena expansión, gracias al crecimiento de las exportaciones del sector Confecciones. (Gráfico 7)<sup>14</sup>

Los textiles hacen parte de una cadena completa “fibra-textil-confección”, esta cadena es de los sectores productivos mas ampliamente globalizados. Este sector creció en los primeros 11 meses del año 2003 un 13%, llegando a exportar 757 millones de dólares, gracias en buena parte a la dinámica del mercado de *ESTADOS UNIDOS* que consume algo más de la mitad de esa cifra. En efecto debido a la ley ATPDEA, Colombia atrajo la atención de varios de los compradores más grandes de la primera economía del mundo.<sup>15</sup>

Según estimaciones del director de PROEXPORT, Luis Guillermo Plata, las exportaciones del sector textil y de confecciones podrían llegar a aumentar en 100 millones de dólares para el año 2004. Pero el crecimiento del sector queda limitado debido a la falta de materia prima “textiles”.

De acuerdo con cifras oficiales del DANE, en el período enero – julio de 2003 las exportaciones del sector alcanzaron US \$ 464 MILLONES, un 11.46 % mas que

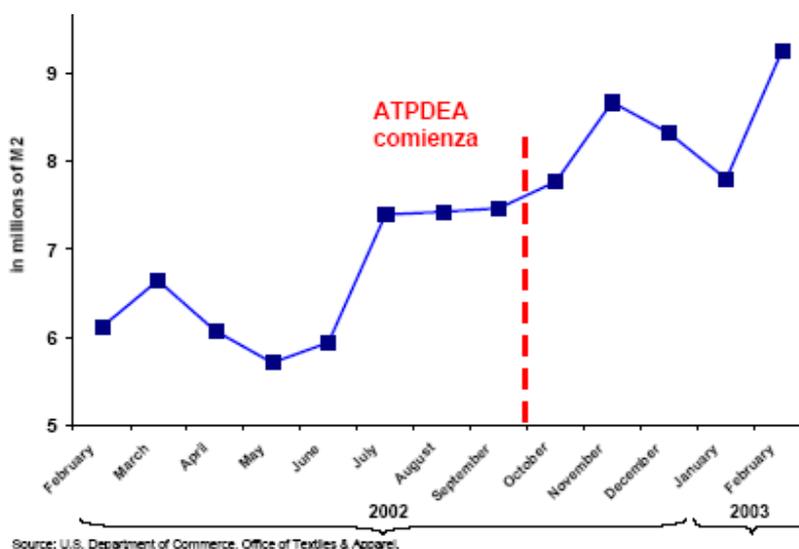
---

<sup>14</sup> Que marcas de moda de los Estados Unidos quieren los que manufacturan las confecciones A. Mark Nauman.

<sup>15</sup> Revista Cambio. A toda marcha. Marzo 18 de 2004

en el mismo período de 2002, presentando un aumento de US \$ 47.7 millones en las exportaciones del país. <sup>16</sup>(Ver Gráfico 8)<sup>17</sup>

**Gráfico 8. Exportaciones de confecciones hacia los EUA**



## 5.1. EXPORTACION E IMPORTACIONES DE TEXTILES COLOMBIANOS

Esta monografía tiene como marco en el tiempo el período 1995 – 2002, en estos años el tratado comercial vigente con *ESTADOS UNIDOS*, ATPA no incluía a los textiles y confecciones en la rebaja de aranceles.

<sup>16</sup> Revista Cambio. A toda marcha. Marzo 18 de 2004

<sup>17</sup> Que marcas de moda de los Estados Unidos quieren los que manufacturan las confecciones A. Mark Nauman.

Por esta razón vemos en la tabla no.4, como el sector entró durante estos años en una grave crisis. Adicionalmente, la disminución en las ventas nacionales, resentidas por el ingreso de contrabando y el desmoronamiento de la balanza del sector debido al traslado de los compradores a fabricantes de confecciones de países donde ya se habían firmado acuerdos comerciales que beneficiaban al sector y casi dejan en la quiebra a nuestras empresas textiles.

El sector textil viene siendo estudiado en esta monografía, de manera independiente a las confecciones. Por esta razón aun cuando la balanza muestra negatividad siempre, esto no significa que el sector no funcione satisfactoriamente.

La producción del sector es reducida y no alcanza a satisfacer la demanda interna del sector confección el cual para exportar a ESTADOS UNIDOS debe cumplir con las normas de origen.

**Tabla 4. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES SECTOR TEXTIL CON EL MUNDO**

Años	Impo	Expo	Bza Com	Imp	Exp	TAE	TPI	Impo	Expo
	Millones de dólares			Variación anual (%)		(%)		Participación del sector (%)	
1995	484,63	491,43	6,80			25,06	23,66	3,74%	3,79%
1996	444,56	451,77	7,21	-8,27	-8,07	22,27	20,97	3,43%	3,49%
1997	551,46	454,89	-96,56	24,04	0,69	23,39	25,8	4,26%	3,51%
1998	560,30	422,30	-138,00	1,60	-7,16	25,13	29,47	4,33%	3,26%
1999	483,11	387,25	-95,86	-13,78	-8,30	29,53	33,09	3,73%	2,99%
2000	643,05	454,63	-188,42	33,11	17,40	26,74	33,98	4,96%	3,51%
2001	622,43	476,95	-145,48	-3,21	4,91	29,16	35,25	4,81%	3,68%
2002	590,77	386,24	-204,52	-5,09	-19,02	20,44	28,21	4,56%	2,98%

Fuente: DANE-DIAN

De la tabla 4 observamos en las ultimas dos columnas los porcentajes de participación del sector textil en importaciones y exportaciones.

Los porcentajes de participación de textiles del total de todas las importaciones de Colombia oscilaron entre 3.73% y 4.96%, gran parte de este porcentaje es para consumo interno. (Ver gráfico 9).

Los porcentajes de participación de textiles del total de exportaciones generales de Colombia disminuyeron de 3.79% en el año 1995 a 2.98% en el año 2002. (Ver Gráfico 10).

El comercio a Venezuela y otros países vecinos decayó en ese periodo y aun no estaba en vigencia el tratado ATPDEA.<sup>18</sup>

<sup>18</sup> Revista Cambio. A toda marcha. Marzo 18 de 2004.

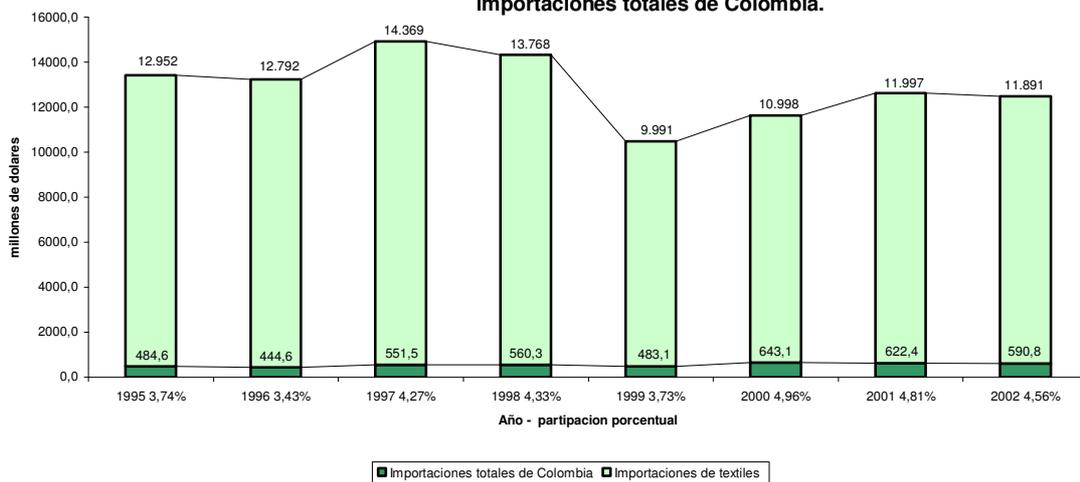
En la columna TAE (Tasa de Apertura Exportadora) en la tabla 4, observamos que entre el 20.44% y el 26.74% del total producido por la industria se exportó sin transformarse.

En la columna TPI (Tasa de Penetración de Importación) en la tabla 4, observamos que porcentaje del consumo interno nacional en el sector confecciones fue importado y este varió entre un 20.97% en el año 1996 y un 35.25% en el año 2001.

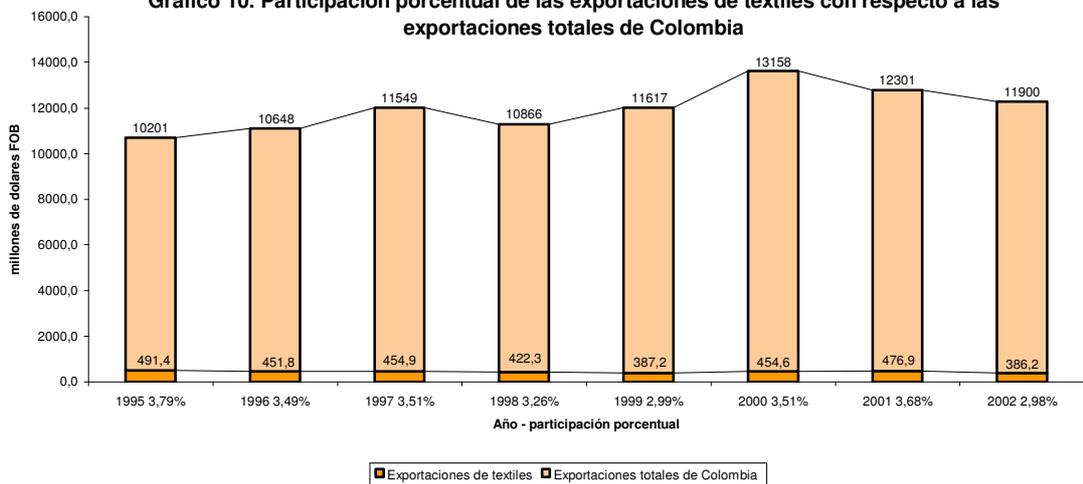
De la tabla 5 podemos extraer que la balanza comercial fue negativa durante el ATPA, siempre importamos más textiles de Estados Unidos, que lo que exportábamos.

Si queremos aprovechar las ventajas ATPDEA y las posibles exenciones en un tratado de libre comercio próximo a firmar, para cumplir con las cuotas de origen en las exportaciones de confecciones es necesario comprarle los insumos a Estados Unidos o sea que mientras no crezca la industria textil en Colombia, será necesario comprar en Estados Unidos para luego exportar confecciones.

**Gráfico 9. Participación porcentual de las importaciones de textiles con respecto a las importaciones totales de Colombia.**



**Gráfico 10. Participación porcentual de las exportaciones de textiles con respecto a las exportaciones totales de Colombia**



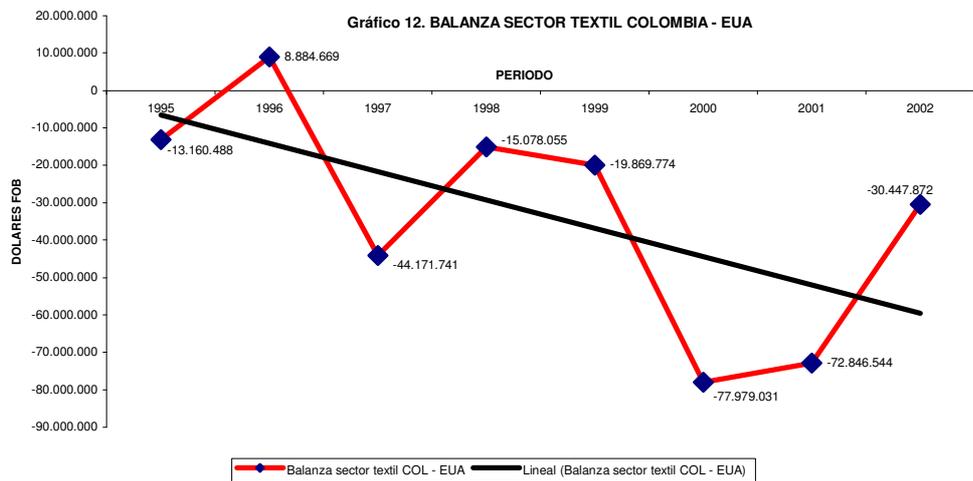
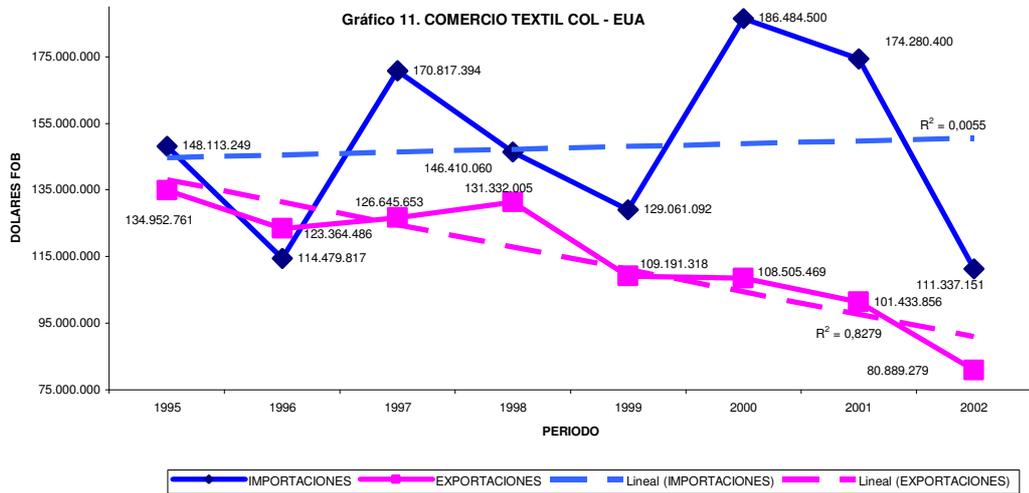
**Tabla 5. INDICADORES DE COMPETITIVIDAD TEXTILES  
COL – EUA 1995 -2002**

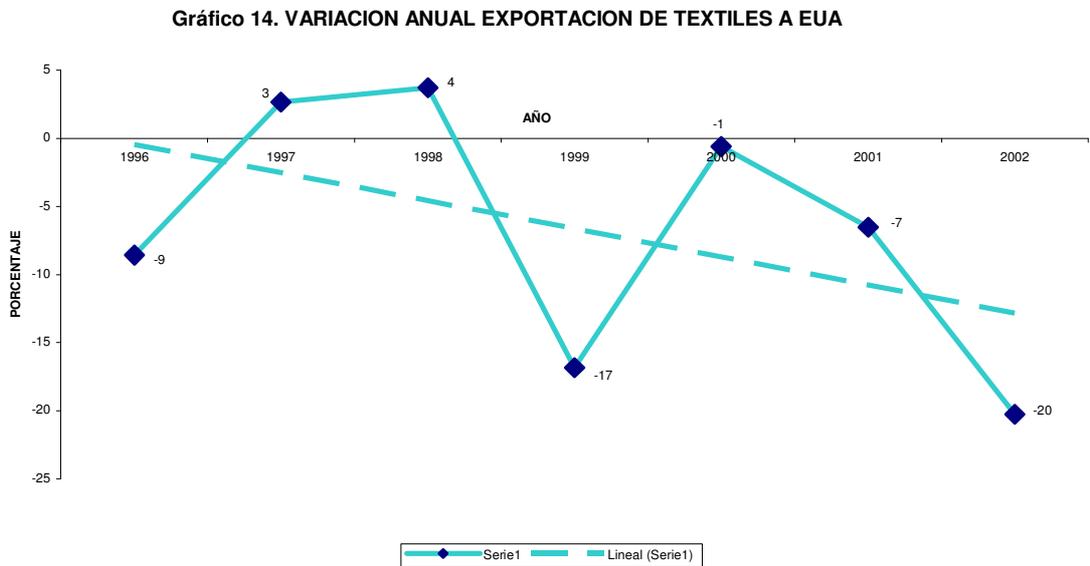
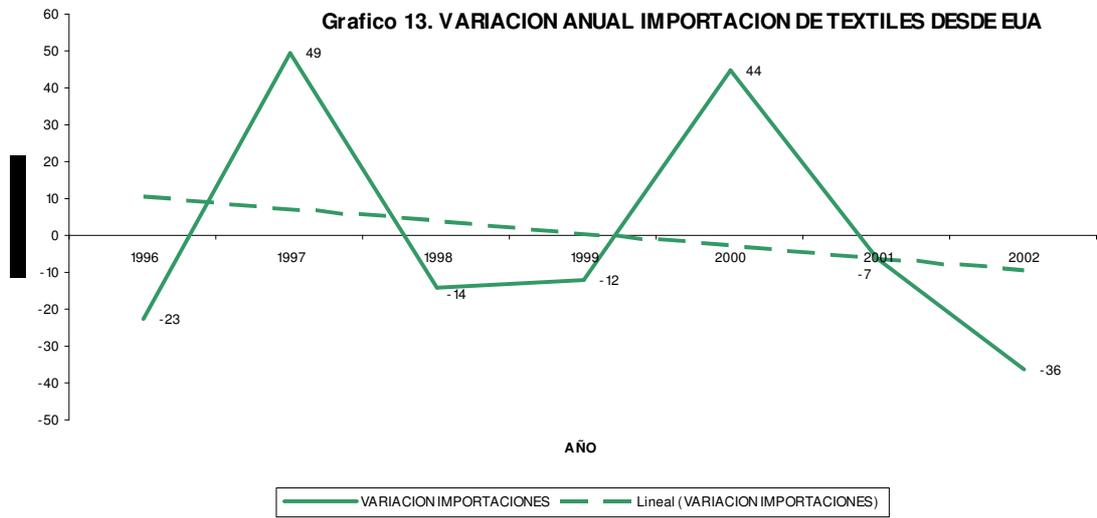
Años	Importaciones	Exportaciones	Bza Com	Imp	Exp	Impo	Expo
	dólares			Variación anual (%)		Participación del sector (%)	
1995	148.113.249	134.952.761	-13.160.488			30,6%	27,5%
1996	114.479.817	123.364.486	8.884.669	-22,71	-8,59	25,8%	27,3%
1997	170.817.394	126.645.653	-44.171.741	49,21	2,66	31,0%	27,8%
1998	146.410.060	131.332.005	-15.078.055	-14,29	3,70	26,1%	31,1%
1999	129.061.092	109.191.318	-19.869.774	-11,85	-16,86	26,7%	28,2%
2000	186.484.500	108.505.469	-77.979.031	44,49	-0,63	29,0%	23,9%
2001	174.280.400	101.433.856	-72.846.544	-6,54	-6,52	28,0%	21,3%
2002	111.337.151	80.889.279	-30.447.872	-36,12	-20,25	18,8%	20,9%

Fuente: DANE-DIAN

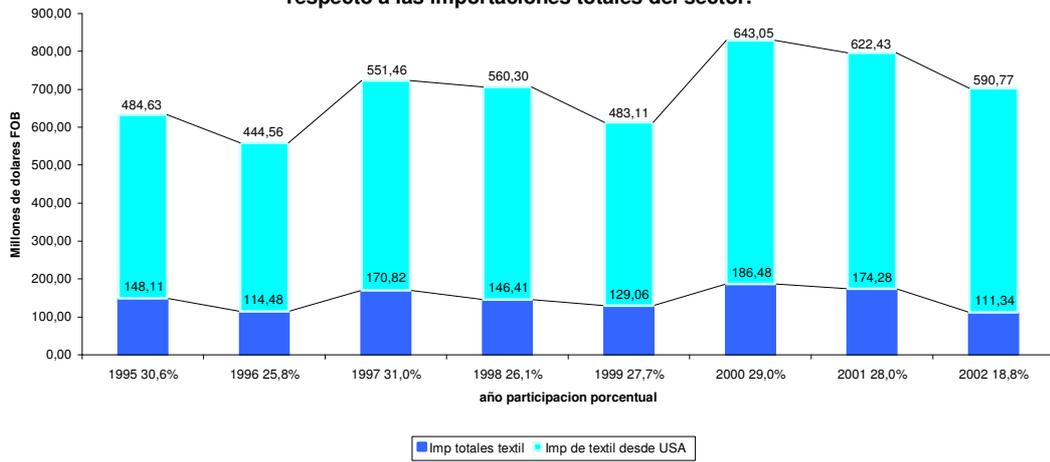
De esta misma tabla observamos que las importaciones de textiles desde Estados Unidos disminuyeron de 30.6% al 18.8% y a su vez las exportaciones también disminuyeron del 27.5% al 20.9% Este comportamiento en la participación se entiende desde el punto de vista que en este período Colombia no tenía preferencias arancelarias en textiles y en cambio ya otras naciones habían realizado acuerdos de rebajas y por su puesto que Estados Unidos tenía que dejar de comprarle a Colombia para comprarle a sus nuevos aliados comerciales.(ver gráficos 11,12,13 y 14)

Durante el periodo 1995 - 2002 el promedio en proporción de textiles exportados a Estados Unidos fue el 26% y el de importados el 24%.(ver grafico 15 y 16).

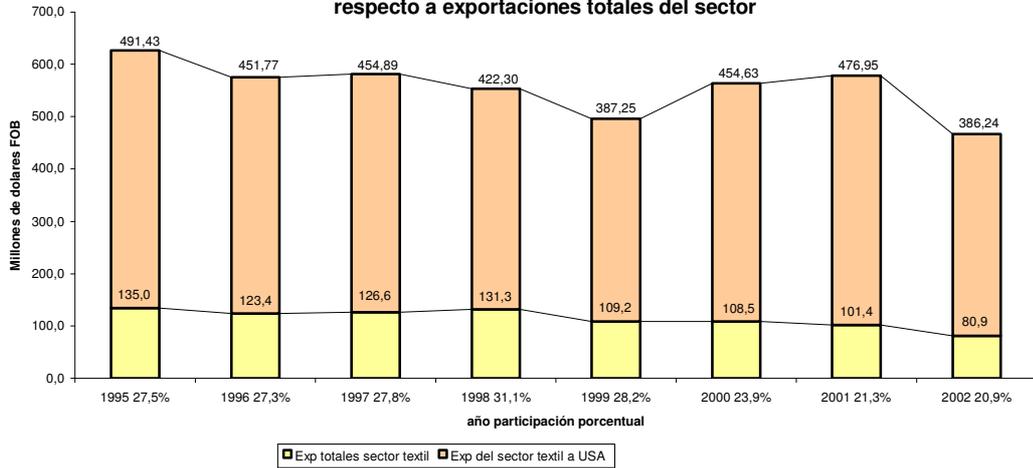




**Gráfico 15. Participación porcentual de las importaciones de textiles desde USA con respecto a las importaciones totales del sector.**



**Gráfico 16. Participación porcentual de las exportaciones de textiles a Estados Unidos con respecto a exportaciones totales del sector**



Las importaciones de textiles desde Estados Unidos se comportaron de una manera similar a las importaciones totales. Al país que más le importábamos textiles era a Estados Unidos por eso ellos marcaban la tendencia en la importación.

Las exportaciones de textiles hacia Estados Unidos tuvieron un comportamiento diferente al de las exportaciones totales. Hacia EUA se exportaron en 1995 US \$ 135 millones de dólares y disminuyeron durante todo el periodo en estudio hasta llegar a US \$ 80.9 millones de dólares en el 2002. Las exportaciones totales del sector también disminuyeron hasta llegar en el 2002 a US \$ 386.24 Millones de dólares.

**Tabla.6 PARTICIPACION DEL COMERCIO TEXTIL COL – EUA CON RESPECTO AL TOTAL DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES COLOMBIANAS**

Años	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones
	<i>Millones de dólares</i>		<i>participacion (%)</i>	
1995	148.113.249	134.952.761	1,1%	1,3%
1996	114.479.817	123.364.486	0,9%	1,2%
1997	170.817.394	126.645.653	1,2%	1,1%
1998	146.410.060	131.332.005	1,1%	1,2%
1999	129.061.092	109.191.318	1,3%	0,9%
2000	186.484.500	108.505.469	1,7%	0,8%
2001	174.280.400	101.433.856	1,5%	0,8%
2002	111.337.151	80.889.279	0,9%	0,7%

Fuente: DANE-DIAN

Finalmente observamos en la tabla 6, como la importación y exportación de textiles son un porcentaje muy pequeño en la participación de las importaciones y

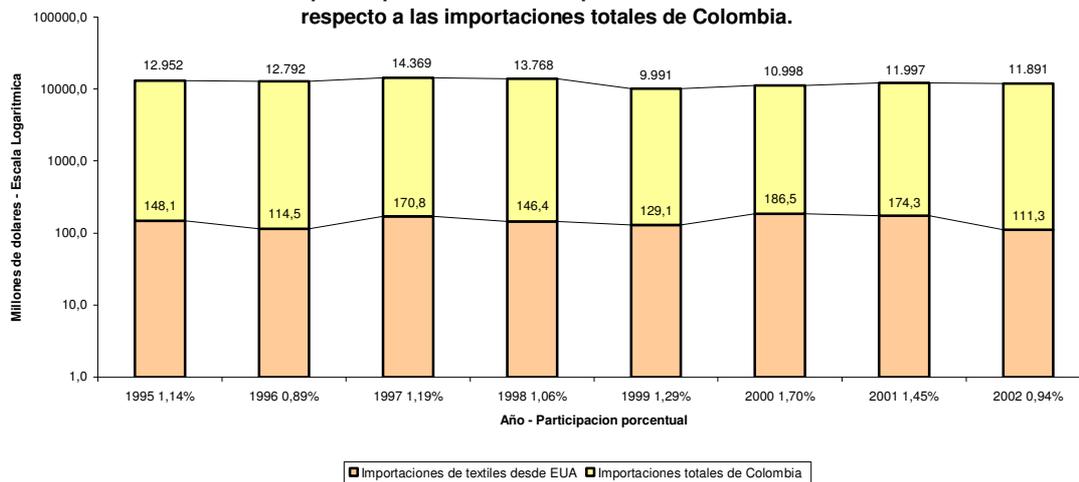
exportaciones totales de Colombia. Tanto que para Analizar su comportamiento en un grafico tuvimos que utilizar escalas logarítmicas. (Ver gráficos 17 y 18).

De la gráfica 17, destacamos que en el año 2002 fue que más se importó textiles desde los Estados Unidos, US \$ 186 millones, 1.7% de las importaciones totales de Colombia.

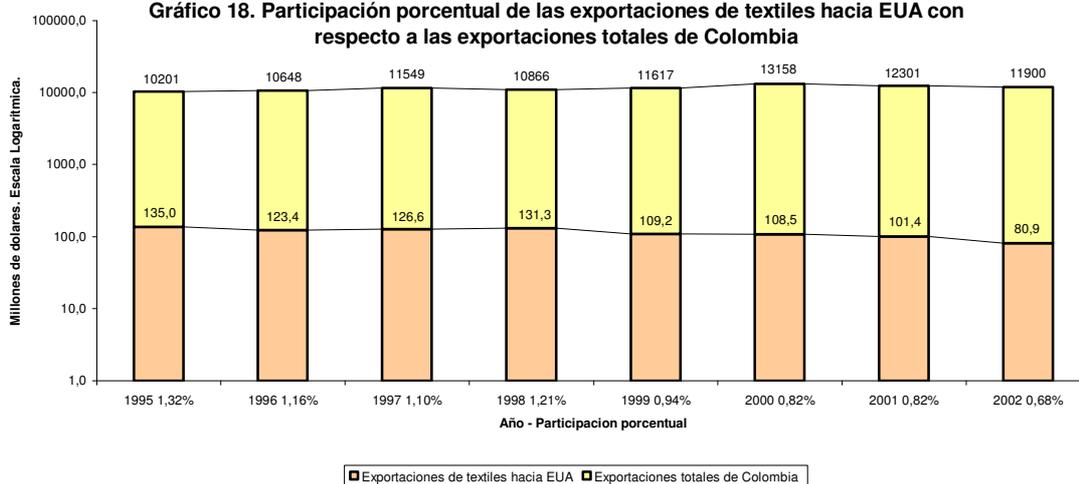
Del gráfico 18, observamos que aun cuando las exportaciones totales de Colombia aumentaron en el periodo en estudio, no fue así con las exportaciones de textiles hacia los Estados Unidos. Estas disminuyeron de US \$ 135 Millones en 1995 (1.32% de total exportado en ese año) a US \$ 80.9 Millones en el 2002 (0.68% del total exportado ese año).

Hay que tener en cuenta que para pensar en aumentar las exportaciones de textil sin transformación y aumentar la producción, para suplir esta necesidad interna de materia prima se requiere aumentar la capacidad productiva, disminuir los costos de mano de obra y mejorar la calidad. Un gran reto para los empresarios de este sector.

**Gráfico 17. Participación porcentual de las importaciones de textiles desde EUA con respecto a las importaciones totales de Colombia.**



**Gráfico 18. Participación porcentual de las exportaciones de textiles hacia EUA con respecto a las exportaciones totales de Colombia.**



## 5.2. CHINA EL VERDUGO DEL SECTOR

A este nivel de la *CADENA FIBRA TEXTIL CONFECCION* China es el productor # 1 en el mundo aun bajo cuotas, los chinos producen con tecnología de punta, de una manera rápida y barata.

El promedio de pago a sus trabajadores es de US \$75 - 140 por mes, los cuales trabaja motivados y calificados. Todos los años ingresan entre 12 y 13 millones nuevos empleados a su fuerza laboral. Producen las mejores telas, hilazas e infraestructuras para insumos.<sup>19</sup>

China exporta en un solo mes 3 a 6 veces más textiles a los Estados Unidos que lo que Colombia exporta en un año.

Un envío de textiles demora en llegar a los ESTADOS UNIDOS desde Cartagena. Aproximadamente 16 días y los envíos chinos desde Shangai solo demoran 4 días más, posee una mejor logística que nosotros, lo que afecta la competitividad de la manufactura colombiana.<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup> Que marcas de moda de los Estados Unidos quieren los que manufacturan las confecciones A. Mark Nauman.

<sup>20</sup> Que marcas de moda de los Estados Unidos quieren los que manufacturan las confecciones A. Mark Nauman.

## **6. ESTRATEGIAS DEL SECTOR CON MIRAS A UN TLC CON ESTADOS UNIDOS, UN TLC CON LA UNION EUROPEA Y LA POSIBLE REALIZACION DEL ALCA**

La mejor industria de la confección en Latinoamérica la tiene Colombia, por esta razón la estrategia a la que juega el sector textil es integrarse hacia adelante<sup>21</sup> y lograr mayores beneficios de la cadena textil confección.

La expansión del sector está en proceso pero tomará algún tiempo. Es el caso de Coltejer, la compañía inició una ampliación de una hilandería pero el valor del proyecto se aproxima a los US \$ 28 millones de dólares y no han encontrado el apoyo en la Banca nacional.

Otra solución es la consecución de capital extranjero interesado en hacer alianzas estratégicas con compañías textiles, es el caso del joint-venture que cerró Vestimundo con la Estadounidense Parkdeal.

---

<sup>21</sup> Participar de una manera activa en el sector confección.

Colombia sólo le suministra al mayor consumidor de confecciones Estados Unidos un 0.3% de su consumo y que se ve principalmente representado en operaciones de maquila y paquete completo.<sup>22</sup>

La competencia es cada vez más exigente. Antes se podía competir solo con precios ahora además de calidad, se debe tener diseño, tiempo de respuesta y solución integral.

El recurso clave para la competitividad es el conocimiento y el modelo que se impone es el del servicio. Solo de esta manera es posible competir en la gran zona de confecciones que apareció en la última década y que cubre todo el caribe Centroamérica y México.

Las grandes empresas textiles de Colombia han tenido que acudir a concordatos, como HILACOL o la ley 550 en FABRICATO-TEJICONDOR, COLTEJER, FIBRATOLIMA, ENKA, en el negocio de la fibra para poder reestructurar su deuda y poder afrontar la difícil situación económica del país.<sup>23</sup>

Las empresas textiles para poder renovar su tecnología y poder competir en los negocios internacionales y aprovechar las nuevas oportunidades deben obtener

---

<sup>22</sup> Revista Cambio. A toda marcha. Marzo 18 de 2004

recursos para financiar sus nuevas estrategias. La estrategia mas utilizada para obtener estos recursos ha sido trabajar con recursos autónomos, manejados por fiducias, a las empresas se les presta el dinero y con los ingresos se paga la intermediación financiera, los insumos, y la mano de obra; lo que queda son ingresos para la empresa.

Para fortalecer la industria textil es necesario incrementar el valor agregado que los productores pueden entregar a sus clientes en el exterior; para lograr una mayor presencia en las tiendas especializadas alrededor del mundo. Las empresas nacionales del sector textil deben aprovechar el poco tiempo y las oportunidades del ATPDEA, para buscar estrategias que permitan ingresar a los mercados internacionales antes que china ingrese en el 2006 a la OMC.

Se debe enfatizar la inteligencia de mercados en coordinación con las oficinas comerciales como PROEXPORT, para identificar oportunidades y trabajar en la selección de mercados

Para mejorar la competitividad del sector se debe canalizar los recursos de cooperación internacional, se deben apoyar las iniciativas de las empresas para conformar grupos que consoliden la cadena textil confecciones.

---

<sup>23</sup> Revista Dinero. Las nuevas tendencias. Edición 169

La única fuente de ventaja sostenible en los mercados modernos es el incremento permanente de la productividad y la innovación, la única manera de lograrlo es trabajar a lo largo de la cadena productiva; el gobierno debe trabajar en el fortalecimiento de la industria de algodón, firmando acuerdos para garantizar precios mínimos en la cosecha de algodón, fortalecer los cultivos tecnológicamente y el sector privado debe comprometerse a incrementar las áreas sembradas de algodón.

Es necesario desarrollar confecciones en Colombia con marca propia para ingresar en el mercado de los EEUU.

Es muy importante y vital atraer la inversión de los EEUU, para abrir nuevas plantas en Colombia. Entre las fortalezas que se destacan del sector textil está su excelente y reconocida calidad en los productos de hilandería; otra fortaleza que puede aprovechar el sector textil es que en Colombia se dan dos cosechas de algodón al año, esta fortaleza bien manejada sería suficiente para no recurrir a importaciones de algodón; el gobierno debe proteger al sector con programas para el contrabando, y debe calificar la mano de obra de los operarios.

La principal debilidad del sector textil está en su baja tecnología, el 80% de las maquinarias tiene entre 15 y 30 años de operaciones lo cual hace menos

competitiva la producción.<sup>24</sup> Esta situación se debe corregir modernizando la industria.

El endeudamiento del sector textil se ha mantenido en un promedio de 50.9%, en los últimos años por la caída de las ventas y los bajos niveles operacionales, estas empresas tienen niveles de endeudamiento mas altos comparados con otros sectores de la economía. El gobierno debe diseñar un plan de contingencia para ayudar a despegar esta industria que promete ser uno de los sectores con mayor crecimiento cuando se firmen los tratados de vigencia permanente.<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> [www.bancoldex.gov.co](http://www.bancoldex.gov.co)

<sup>25</sup> Revista Dinero. Nuevas tendencias. Edición 169.

## CONCLUSIONES

Colombia es el país que mejor ha aprovechado las preferencias de los acuerdos ATPA y ATPDEA, desde que entró en vigencia el ATPA la balanza comercial de Colombia se reactivó.

El comercio bilateral con nuestro principal socio ESTADOS UNIDOS prendió nuestra maquinaria exportadora, en el año 1995 Colombia manejaba exportaciones por US \$ 23.2 Billones y para el año 2002 estas llegaron a US \$ 23.8 Billones, en ocho años las operaciones se incrementaron en un 2.5% Pero este valor no reflejaba la verdadera situación.

La realidad es que las importaciones disminuyeron en un 8% y las exportaciones aumentaron en 17%, esta variación de manera paralela reactivó nuestra economía y nuestra balanza aumentó US \$ 2.76 billones en ocho años.

Como caso curioso anotamos un gran pico sucedido en el año 1998. En ese año la balanza aumentó respecto al año 1995 US \$ 5.65 billones cifra récord en el pasado próximo.

El empuje lo dio el comercio bilateral con Estados Unidos, en los ocho años la balanza aumentó a favor de Colombia en US \$ 2.2 billones, el 80% de la balanza general. Cabe anotar que este beneficio se aprecia por que la situación se daba bajo un acuerdo unilateral.

Los porcentajes de participación de textiles del total de importaciones oscilaron entre 3.73% 4.96% durante estos ocho años (1995-2002), anotemos también que gran parte de este porcentaje es para consumo interno. Los porcentajes de participación en textiles del total de las exportaciones disminuyeron de 3.79% a 2.98% en año 2002.

Se observó que entre el 20.44% y el 26.74% del total producido por la industria textil se exportó sin transformarse.

Al respecto de la tasa de penetración anotamos que un porcentaje del consumo nacional fue exportado este varió entre 20.97% en 1996 y 35.25 % en el año 2002. Durante el ATPA siempre la balanza comercial de los textiles fue negativa.

En el período de tiempo que Colombia no tuvo preferencias arancelarias en textiles tanto las exportaciones como las importaciones disminuyeron, de esto deducimos que Estados Unidos se había asociado en este tiempo con otro productor textil.

El sector textil se tiene que preparar para una competencia más fuerte, las cuotas impuestas al sector van a desaparecer. Tiene que modernizarse, buscar socios comerciales y/o inversionistas extranjeros que quieran hacer empresa en Colombia. Una cadena textil fibra-textil-confecciones, moderna, fuerte y bien manejada se puede convertir en el David que nos saque adelante en el futuro económico.

## BIBLIOGRAFÍA

\_\_\_\_\_, “El Área De Libre Comercio De Las Americas” En Revista CEPAL, Número Extraordinario, Oct. 1998 44p.

\_\_\_\_\_, Evaluación Del Comercio Intra Comunidad Andina, 1996 – 1998. Internet 57p.

CIDETEXCO, “Desafíos del ALCA para la cadena textil de Colombia, 183 Pág.

DEULIN, ROBER Y FRENCH – DAVIS, RICARDO, “Hacia Una Evaluación De La Integración Regional En América Latina”, En Revista De Comercio Exterior, México, Nov. 1999 15p.

Diario Portafolio

Eduardo Sarmiento Palacio. “Incidencia del ALCA en Colombia”, 10 p

FAZIO VENGOA, HUGO, “El Sur En El Nuevo Sistema Mundial”. Siglo Del Hombre Editores. Iepri, Universidad Nacional, Bogotá 1999 11p.

PHILIPPE DE LOMBAERDE. Editor. “Integración Asimétrica Y Convergencia Económica En Las América”. Universidad Nacional De Colombia. Santa Fe De Bogotá. Enero 2002.

[www.banrepublica.gov.co](http://www.banrepublica.gov.co)

[www.cambio.com.co](http://www.cambio.com.co)

[www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)

[www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)

[www.dinero.com.co](http://www.dinero.com.co)

[www.dnp.gov.co](http://www.dnp.gov.co)

[www.eltiempo.com.co](http://www.eltiempo.com.co)

[www.gerente.com.co](http://www.gerente.com.co)

[www.mincomex.gov.co](http://www.mincomex.gov.co)

[www.proexport.gov.co](http://www.proexport.gov.co)

[www.semana.com.co](http://www.semana.com.co)