

**CONSECUENCIAS QUE PARA MABE COLOMBIA S.A. Y EL DEPARTAMENTO
DE CALDAS TRAERA EL RETIRO DE VENEZUELA DE LA COMUNIDAD
ANDINA DE NACIONES.**

SHERYL DAYANA HOWELL GARCIA

DARIO MADRID MILANES

UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE BOLIVAR

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES Y
ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

CARTAGENA DE INDIAS

2009

**CONSECUENCIAS QUE PARA MABE COLOMBIA S.A. Y EL DEPARTAMENTO
DE CALDAS TRAERA EL RETIRO DE VENEZUELA DE LA COMUNIDAD
ANDINA DE NACIONES.**

HOWELL G, SHERYL DAYANA

MADRID M, DARIO

**Trabajo de grado presentado para optar al título de Finanzas y negocios
internacionales y administración de empresas**

Director

RICARDO ARTURO ZULUAGA B.

Profesional en Mercadeo

UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE BOLIVAR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**PROGRAMA DE FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES Y
ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

CARTAGENA DE INDIAS

2009

Nota de Aceptación

Firma del Jurado Presidente

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Ciudad y Fecha

AGRADECIMIENTOS

Este proyecto es el resultado del apoyo de la empresa Mabe Colombia S.A., motivo por el cual hacemos llegar un especial agradecimiento a todo el departamento de comercio exterior, especialmente al gerente del departamento: José Nevio Gálvez quien fue la persona que dedico su tiempo y conocimientos para dirigir este proyecto.

Especial agradecimiento a nuestro asesor, el señor Ricardo Arturo Zuluaga quien le tocó el arduo trabajo de guiar este tema, pero quien con mucho interés y trabajo logro que hoy fuera una realidad.

A la universidad, profesores y demás, quienes durante toda la carrera estuvieron aportando conocimientos y animo para que hoy logremos el sueño de ser profesionales.

DEDICATORIA

El presente trabajo esta especialmente dedicado a Dios y a nuestros padres quienes con todo su apoyo, esfuerzo y amor, nos han acompañado y animado durante este proceso de aprendizaje a lo largo de nuestras vidas.

A nuestros hermanos y hermanas quienes con su amor y apoyo en los momentos de arduo trabajo nos ayudaron a salir adelante y nos dieron animo para seguir.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	
0 ANTE PROYECTO DE INVESTIGACION	5
0.1 RESUMEN	5
0.2 DISEÑO DEL PROYECTO	6
0.2.1 Elección del tema de investigación	7
0.2.2 Tipo de problema	8
0.2.3 Descripción del problema	8
0.2.4 Formulación del problema	10
0.3 OBJETIVOS	10
0.3.1 Objetivo general	10
0.3.2 Objetivos específicos	10
0.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	11
0.5 MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	12
0.5.1 Hipótesis principal	16
0.5.2 Hipótesis auxiliares	16
0.6 METODOLOGÍA PROPUESTA	17
0.6.1 Tipo de investigación	18
0.6.2 Etapas del proceso	18
0.6.3 Variables de estudio	19
0.7 EVALUACIÓN DE LA CALIDAD DEL DISEÑO	20
0.7.1 Construcción de validez	20
0.7.2 Validez externa	20
0.8 POBLACIÓN Y MUESTRA	20
0.8.1 Fuentes y técnicas de recolección de información	23
0.8.2 Fuente de la información	23
0.8.3 Técnica de recolección de información	24
0.8.4 Técnica de procesamiento de la información	24
0.9 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	24
0.9.1 Delimitación espacial	24
1 POSICIÓN COMPETITIVA DE MABE COLOMBIA S.A. FRENTE A EMPRESAS VENEZOLANAS PRODUCTORAS DE REFRIGERADORES	25
1.2 LOGISTICA DE EXPORTACION DE COLOMBIA HACIA VENEZUELA	29
1.2.1 Panorama general de Venezuela	29
1.2.2 Acceso marítimo	30

1.2.3	Acceso aéreo	31
1.2.4	Acceso terrestre.	31
1.3	OTROS ASPECTOS PARA MANEJO LOGISTICO EN VENEZUELA.	32
1.4	NORMATIVIDAD FITOSANITARIA.	33
2	TEORIAS Y FUNDAMENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y CONSECUENCIAS ECONOMICAS DE LA TERMINACION DEL TLC DE LA CAN PARA LA EMPRESA EN ESTUDIO Y EL DEPARTAMENTO DE CALDAS.	34
2.1	EL COMERCIO BASADO EN LA VENTAJA ABSOLUTA DE ADAM SMITH.	37
2.2	TEORIA DE LA VENTAJA COMPARATIVA POR DAVID RICARDO.	38
2.3	LAS VENTAJAS COMEPTITIVAS DE LAS NACIONES SEGÚN MICHAEL PORTER.	39
2.4	FUNDAMENTO ECONOMICO.	41
2.5	EFFECTOS DEL ARANCEL.	41
3	ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA Y EL CONSECUENTE INCREMENTO EN EL ARANCEL PARA EL AÑO 2011.	45
4	VARIABLES ECONOMICAS, AMENAZAS Y OPOTUNIDADES POR EL INCREMENTO DEL ARANCEL EN LO REFERENTE A LA TERMINACION DEL TLC DE LA CAN	50
4.1	AMENAZAS RESULTANTES DEL INCREMENTO DEL ARANCEL	50
4.1.1	Personas afectadas directa e indirectamente	51
4.1.2	Trasportadores y vehículos de carga	51
4.1.3	Disminución de ingreso de divisas al país por concepto de exportaciones.	52
4.1.4	Empresas afectadas indirectamente	52
4.2	SITUACION COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO	53
5	CONCLUSIONES	56
	BIBLIOGRAFIA	60
	ANEXOS	62

LISTA DE GRAFICAS

	Pág.
Grafica 1. Principales países destino de las exportaciones de línea blanca	26
Grafica 3. Elasticidad precio de la demanda	48

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. 15 principales países destino de las exportaciones de productos de línea blanca	27
Tabla 2. Principales empresas colombianas exportadoras de productos de línea blanca	28
Tabla 3. Exportaciones de Colombia y sus principales destinos	43

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Generalidades de la cadena productiva de aparatos Electrodomésticos	62
Anexo B. Mabe invierte siete millones de dólares en ampliación de planta	67
Anexo C. Con o sin Venezuela hay que diversificar	71

INTRODUCCIÓN

Presentamos este trabajo como una investigación orientada a realizar un estudio sobre el impacto en la economía caldense por las exportaciones de refrigeradores realizadas por Mabe Colombia S.A. hacia el mercado venezolano con el retiro definitivo de Venezuela como miembro activo de la CAN, donde analizaremos las implicaciones sobre la producción de refrigeradores de la empresa en estudio como resultado de la terminación del tratado de libre comercio –CAN- con Venezuela el 11 de abril del año 2011, analizando las implicaciones que esta terminación tendrá sobre la economía de la empresa como tal y sobre el departamento de Caldas; teniendo en cuenta la profundización en el proceso de desregulación económica y financiera. Este no sería el primer acuerdo de libre comercio para Colombia. De hecho, Colombia firmó con Venezuela y México (el llamado G-3) en junio de 1994; con la Comunidad Andina de Naciones (CAN – que incluye Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela) en marzo de 1996; con Chile el Acuerdo de Complementación Económica –ACE 24- suscrito en diciembre de 1993; y más recientemente con MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) el Acuerdo de Complementación Económica No. 59 que entró en vigor el 1 de febrero de 2005 con Argentina, Brasil y Uruguay y el 19 de abril de 2005 con Paraguay.

Puede ser que la terminación del TLC afecte las empresas colombianas exportadoras de la línea blanca hacia el país vecino, en especial las empresas caldenses, aumentando el desempleo porque se cerrarán organizaciones que operan en el marco andino y seguidamente la descapitalización será una consecuencia inmediata, desplazando totalmente del mercado aquellas empresas que no logren alcanzar los niveles de competitividad de su industria.

Mabe nace en la Ciudad de México en la década de los cuarenta. El nombre de la empresa, hace alusión a las primeras dos letras de cada uno de los apellidos de las familias que la fundaron: (*Ma* de Mabardi y *Be* de Berrendo). Rápidamente, la compañía iría consolidándose hasta convertirse en pionera en la fabricación de muebles de cocina en México. A partir de entonces, el crecimiento de Mabe será constante. Hoy en día, es líder indiscutible del mercado mexicano.

Gracias a su visión continental, Mabe no sólo ha evolucionado en México, sino que ha expandido sus fronteras a lo largo y ancho del continente americano. Actualmente, cuenta con plantas y oficinas de operaciones comerciales en Canadá, Venezuela, Colombia, Ecuador, Argentina y Brasil. Pero además, como producto de una sólida alianza firmada en 1987 con General Electric, Mabe ha logrado tener presencia en muchos otros mercados del mundo.

Un solo Mabe, integrado por varias culturas; un solo Mabe, el que comenzó como taller y ahora tiene presencia continental, es una realidad que exporta sus productos a más de 70 países y vende más de 12 millones de electrodomésticos al año entre cocinas, refrigeradores y lavadoras, en 13 plantas de producción, de las cuales 8 están en México. En el 2004 sus ventas ascendieron a 1.9 millardos de dólares americanos, genera empleo directo a más de 18 mil personas. Su asociación con General Electric lo convierte a su vez en el principal exportador de línea blanca (la línea blanca incluye cocinas, refrigeradores, aires acondicionados, calentadores y lavadoras, entre otros).

“Uno de los países a donde mas exporta **Mabe Colombia es a Venezuela** en donde el *mercado de línea blanca ha repuntado de la mano de la economía, impulsado por la oferta de créditos al consumo. Con una facturación cercana a los 500 millones de dólares, tres marcas concentran 60%: Mabe, Regina y General Electric, en primer lugar Mabe (46.8%), seguida de LG (8%), Regina –marca manejada por Mabe (7%)*. El mercado de línea blanca en Venezuela muestra un crecimiento sostenido desde 2004. En 2005, las ventas superaron las 1,4 millones

de unidades, con una facturación cercana a 500 millones de dólares en el año 2005. Entre 2002 y 2005, el crecimiento de este segmento fue de 400 por ciento, y se espera que la tendencia se mantenga”¹.

Mabe Venezuela es la empresa encargada de importar y comercializar a escala nacional las marcas Mabe, General Electric y Regina. En 2005 su crecimiento fue de 75% respecto del año anterior. Con estas tres marcas, su cuota del mercado es del 60%, en cocinas, lavadoras y secadoras”².

Entonces, he aquí la importancia de **Venezuela para esta empresa**: ocasionó impacto cuando se dio el anuncio oficial del retiro de Venezuela a la **CAN** anunciado por el presidente Hugo Chávez el 19 de abril del 2006 en Asunción Paraguay lo que trae consigo implicaciones negativas y consecuencias inmediatas en las exportaciones realizadas por Mabe Colombia hacia el mercado Venezolano. El retiro de Venezuela no sólo tuvo implicaciones políticas. También hubo impacto económico pues era uno de los socios que más aportaba al funcionamiento del sistema andino de instituciones.

A partir del 11 de abril del año 2011, o en cualquier momento entre el presente y dicha fecha, una vez cumplido el tiempo técnico establecido dentro del tratado de libre comercio de la Comunidad Andina de Naciones –CAN- las exportaciones tendrán una variación que podría representar un gran cambio a nivel de producción, aumento del desempleo nacional, recorte de personal, menor generación de divisas ya que hay un desánimo que pone en peligro el empleo y crecimiento de la producción en la empresa. Esto debido a que el comercio

¹Informe especial, Revista Dinero – Tendencias de consumo IV trimestre 2006 (Internet), edición 214, Venezuela, septiembre 3 de 2006, citado el 9 de Agosto de 2008. Disponible en: www.dinero.com.ve/214/portada/Informe-lineablanca3.HTML

²Informe especial, Revista Dinero – Tendencias de consumo IV trimestre 2006 (Internet), edición 214, Venezuela, septiembre 3 de 2006, citado el 9 de Agosto de 2008. Disponible en: www.dinero.com.ve/214/portada/Informe-lineablanca3.HTML

Colombo-Venezolano representa casi el 70% del intercambio con un arancel del 0% y para el 2011 cambiara al 20%.

Un arancel tiende a elevar el precio, reducir las cantidades consumidas e importadas y aumentar la producción interior, crean deficiencia económica y más aun cuando se imponen; por que la perdida económica que experimentan los consumidores es superior a los ingresos que recauda el estado más los beneficios adicionales que obtienen los productores.

El objetivo principal del pago del 0% del arancel era darle una ventaja al producto final en costo, complementado con el ahorro en costo de Mabe Colombia; lo cual permitiría lograr un 20% menos del precio del producto en el mercado. Es tema de preocupación para MABE Colombia dado que Venezuela es uno de sus principales clientes por tal motivo realizaremos un análisis de las consecuencias que traerá para la economía de la empresa.

Hay que tener en cuenta que las exportaciones colombianas a Venezuela se incrementaron 69,1% en el primer semestre de 2007 pasando de 1.126,2 millones de dólares a 1.904,6 millones de dólares en el lapso señalado.

0. ANTE PROYECTO DE INVESTIGACION

En este trabajo se presentan las amenazas directas e indirectas así como las posibles oportunidades económicas y comerciales que traerá consigo el retiro definitivo de Venezuela como miembro activo de la comunidad andina de naciones –CAN- a partir del 11 de abril del año 2011, o en cualquier momento entre el presente y dicho tiempo, donde se ha tomado como referencia principal la variación sobre el nivel de las exportaciones de línea blanca, mas exactamente de los refrigeradores.

En este trabajo se tienen en cuenta los fundamentos teóricos de los tratados de libre comercio y su origen respectivo en las teorías del comercio internacional.

0.1 RESUMEN

En este trabajo se presentan las incidencias directas que traerá la terminación del Tratado de Libre Comercio (TLC) de la Comunidad Andina de Naciones –CAN- a partir del 11 de abril del año 2011 sobre las exportaciones de línea blanca hacia Venezuela , mas exactamente en refrigeradores tomando como referencia la mayor empresa exportadora que es Mabe Colombia S.A.

En el documento se conciben los tratados de libre comercio basándose en los fundamentos teóricos del comercio internacional y la liberalización comercial, en la que se encuentran teorías como la del mercantilismo, la economía clásica y las ventajas competitivas de las naciones según Michael Porter, y algunos aspectos conceptuales como son el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías, las partidas y sub partidas del sistema armonizado, los aranceles y

las instancias del comercio internacional en la que se hace un recuento desde los inicios del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y de Comercio -GATT- hasta la conformación de la Organización Mundial del Comercio –OMC-, para entender así el estado actual de las negociaciones de bienes entre Colombia y Venezuela bajo el tratado de la CAN y las repercusiones que traerá esta finalización del tratado sobre la empresa en estudio y el departamento de Caldas, tomando siempre como referencia la variación en el nivel de exportaciones.

Palabras clave: productos de línea blanca, cadena productiva de aparatos electrodomésticos, sistema armonizado de designación y aranceles, Comunidad Andina de Naciones, Tratado de Libre Comercio.

0.2 DISEÑO DEL PROYECTO

Desde esta sección del documento se pretende explicar en detalle las consecuencias que traerá la terminación del tratado de libre comercio de la Comunidad Andina de Naciones –CAN-, considerando primero los efectos sobre la empresa en estudio y luego en el departamento de Caldas para poder establecer las relaciones directas entre la empresa y el departamento.

Es preciso señalar que el resultado final del trabajo, así como la información recabada para su ejecución, son de estricta confidencialidad, por lo que no podrá revestir el carácter público.

0.2.1 Elección del tema de Investigación. Hoy por hoy, nadie puede discutir la importancia del mercado Venezolano para muchos productos colombianos, en especial para los productos manufacturados o con valor agregado ya que este

país vecino se ha convertido en el segundo destino de exportaciones, superado por los Estados Unidos; esto debido a que en Venezuela existe una gran liquidez en donde hay mucho dinero en el mercado, intereses bajos y crédito disponible pero no disponen de productos para satisfacer la demanda que genera tanta liquidez, por lo que la política interna Venezolana quiere sustituir las importaciones y sentirse autosuficiente para poder cubrir la demanda.

Este tema lo consideramos de nuestra preferencia, debido a que gran parte de la familia esta relacionada directamente con exportación de línea blanca hacia el país vecino, por lo que consideramos pertinente realizar este estudio para identificar posibles consecuencias; de la misma forma es una problemática que habíamos venido estudiando y tratando durante un periodo de pasantía profesional en la empresa Mabe Colombia S.A. donde se tuvo acceso a información de la empresa en estudio y a información de otras empresas que hacen parte de la industria y que al tiempo son grandes exportadores, contando con el apoyo del gerente de comercio internacional, quien nos amplio el panorama y la importancia del desarrollo de esta investigación; donde estudiaremos un fenómeno económico a partir de sus características, midiendo las variables económicas y sociales que este nuevo gravamen arancelario traerá al país, lo que se traduce en una predicción midiendo el grado de este efecto arancelario a la variación en las exportaciones.

Consideramos la realización de este trabajo como mi primer paso para en un futuro poder brindar asesoría a empresas exportadoras de línea blanca.

0.2.2 Tipo de problema. El tipo de problema que se esta tratando es de gerencia, por que se necesita tomar una decisión con respecto a la variación en la producción de la empresa en estudio y en las cantidades a exportar de refrigeradores a Venezuela desde el momento en que el pago del 20% por

concepto de arancel empiece a efectuarse a partir del año 2011; adicionalmente a esto dependiendo de la variación en las exportaciones variara también el personal que se encuentra laborando por consiguiente habrán cambios estructurales y organizacionales en la empresa y al tiempo es un problema de investigación por que desarrolla una reflexión sistemática sobre una realidad verdadera hacia el departamento de Caldas.

Esta investigación ampliara la comprensión del hecho económico y social resultante de la terminación del tratado de libre comercio de la comunidad andina de naciones CAN entre Colombia y Venezuela.

El método utilizado responde a una finalidad de descripción, interpretación y argumentación, que permitan avanzar hacia la comprensión de las temáticas estudiadas.

0.2.3 Descripción del problema. Actualmente, Mabe Colombia S.A. exporta hacia Venezuela el 67% de la producción anual de refrigeradores que equivale a 340.000 unidades con un arancel del 0%, gracias a los acuerdos de la Comunidad Andina de Naciones -CAN- dado que desde 1993 la zona de libre comercio entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela (países miembros) entra en funcionamiento.

El 19 de abril de 2006, el presidente de Venezuela, Hugo Chávez, anuncia el retiro de Venezuela de la Comunidad Andina, argumentando que los TLC firmados por Colombia y Perú con Estados Unidos le han causado un daño irreparable a la Normatividad y a las instituciones andinas volviéndola inservible con lo que denuncia el Acuerdo de Cartagena, formalizando con ello su retiro de la Comunidad Andina.

Según el Acuerdo de Cartagena (Artículo 153), el país que formaliza su retiro, deberá mantener las ventajas recibidas y otorgadas de conformidad con el

Programa de Liberación de la Sub región, por un plazo de 5 años. Plazo que puede ser disminuido en caso fundado por decisión de la Comisión Andina y a petición del país miembro interesado.

Para el 11 de abril del año 2011 se dará la finalización de las negociaciones bajo el acuerdo de la –CAN- con Venezuela; que tendrá grandes repercusiones sobre la empresa en estudio debido que el arancel pasara a ser del 20%.

Es factible mantener los mismos niveles de exportación cuando culmine el tratado, esto si, Mabe Colombia S.A. esta dispuesto a mantener la calidad de la línea blanca que se exporta y disminuir precio de venta con lo que disminuirían las utilidades.

Por ende, la investigación esta orientada a realizar un análisis crítico de la terminación de la comunidad andina de naciones CAN de Venezuela con Colombia, analizando las implicaciones que esta terminación del acuerdo tendrá sobre la economía del Departamento de Caldas y de Mabe Colombia S.A., teniendo en cuenta la profundización en el proceso de finalización del tratado y tomando como base la teoría del comercio internacional que sugiere que el libre comercio es deseable puesto que evita que los países incurran en las pérdidas de eficiencia asociadas a la protección.

Es un hecho que las consecuencias del nuevo arancel que regirá a partir del 2011, tendrá efectos directos sobre los volúmenes exportados por esta empresa hacia el país vecino.

Con esta investigación se pretende contribuir con el debate que se ha iniciado en el país, aportando posibles alternativas de solución a Mabe Colombia S.A. y a los diversos interrogantes que ha generado la finalización de este tratado.

0.2.4 Formulación del problema. ¿Cuáles serán las implicaciones para la economía caldense y para Mabe Colombia S.A. el pago del 20% por concepto de arancel a las exportaciones a partir del 11 de abril del año 2011 como consecuencia de la salida de Venezuela de la comunidad Andina de Naciones - CAN-?

0.3 OBJETIVOS

0.3.1 Objetivo general. Analizar las consecuencias potenciales que surgirán como resultado del retiro definitivo de Venezuela como miembro activo de la CAN a partir del 11 de Abril del año 2011, mediante un análisis de variables económicas para poder medir el impacto monetario y organizacional en el nivel de producción y de exportación de línea blanca hacia el país vecino como consecuencia del pago del 20% por concepto de arancel.

0.3.2 Objetivos específicos. Conocer la posición competitiva de Mabe Colombia S.A. frente a empresas Venezolanas productoras de refrigeradores para identificar la importancia del bien que se exporta y la logística de comercio exterior hacia este país.

- Relacionar las teorías y fundamentos del comercio internacional con la terminación del tratado de libre comercio de la CAN para determinar como afecta económicamente el retiro de Venezuela sobre la empresa en estudio y el departamento de Caldas.
- Estudiar variables económicas que muestren numéricamente como afecta el nivel de producción para Mabe Colombia S.A. el retiro de Venezuela de la Comunidad Andina de Naciones a partir del nuevo arancel del 20% y por

ende los cambios organizacionales y estructurales que puedan presentarse si se disminuye el nivel de exportaciones.

- Identificar las amenazas resultantes y las oportunidades comerciales con el fin de mantener y aumentar el nivel de producción y de exportación de refrigeradores por el retiro definitivo de Venezuela como miembro activo de la CAN.
- Evaluar la elasticidad precio de la demanda y determinar como puede afectar el nivel de compra de los consumidores Venezolanos como consecuencia en el alza del en precio en los refrigeradores para el año 2011.

0.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El retiro definitivo de Venezuela como miembro activo de la CAN traerá implicaciones sobre Mabe Colombia S.A. afectando el nivel de las exportaciones y por ende para el departamento de Caldas, ya que esta es la mayor empresa empleadora de este departamento; con lo que se pretende identificar consecuencias para construir una propuesta frente a las negociaciones que se desarrollan sobre comercio internacional.

Para realizar una propuesta o dar a conocer a los directivos de esta empresa las amenazas u oportunidades del retiro Venezuela de la CAN, se hace necesario contar con metodologías y afianzamiento de los conocimientos sobre estos bienes, con el objeto de establecer las bases para la toma de decisiones en un tema de tan alta trascendencia.

Por lo anterior, debido a que Colombia cuenta con un gran potencial en empresas exportadoras de línea blanca; las oportunidades que pueden derivarse de una

negociación acertada sobre la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias a estos bienes pueden generar alternativas para la consolidación de cadenas productivas de bienes sostenibles en beneficio del desarrollo del país o de lo contrario poder prever las amenazas para no tomar luego decisiones apresuradas; por lo que se considera esta investigación un aporte al análisis económico que permite a los directivos de la empresa en estudio y a los empresarios del Departamento de Caldas buscar estrategias que sean aplicables para aprovechar las ventajas y disminuir efectos negativos como resultado de la terminación de este tratado entre Colombia y Venezuela.

0.5 MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

Las teorías que se presentaran en este trabajo tales como un conocimiento del comercio internacional y la liberalización comercial es con el fin de un mayor entendimiento de la dinámica del comercio para poder entender las situaciones que se presentan entre los países como por ejemplo lo que sucederá con la terminación del tratado de libre comercio de la Comunidad Andina de Naciones – CAN -.

La comunidad andina de naciones es un mecanismo de integración que nació a partir del acuerdo de Cartagena para impulsar la integración de los países andinos, tanto económica, como social, educativa y cultural.

Uno de los objetivos fundamentales inicialmente, fue la promoción de la construcción de un espacio de integración en lo económico, a partir de un área de libre comercio y la unión aduanera con un arancel externo común para garantizar la consolidación del mercado intra andino.

Paralelamente, avanzar también en lo educativo y social. Sin embargo, por la influencia del modelo neoliberal, especialmente en la década de los 90, este acuerdo se centró casi exclusivamente en la integración comercial basado en el libre comercio.

La situación en la que se encontraba la CAN al momento del retiro de Venezuela era por que venía teniendo una serie de problemas esencialmente por la actitud que asumieron algunos Gobiernos de los países miembros, como Colombia, Perú y Ecuador que se orientaron hacia la firma de Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos. Con esto se liquidó la posibilidad de establecer una unión aduanera con un arancel externo común y por lo tanto en la CAN se produjo una reversión del proceso que se había adelantado. La decisión de estos tres países condujo a Venezuela a denunciar este tratado para proteger a la industria nacional frente a la posibilidad de una triangulación de bienes y servicios (Es cuando un intercambio bilateral se distorsiona debido a la participación de un tercer país proveedor de productos de insumos que al colocarlos en otro país, lo reexporta hacia otro como si fueran originarios), a menor costo, que afectarían la industria nacional.

Este retiro tiene consecuencias jurídicas en el ordenamiento comercial. Primero, porque aunque el Acuerdo de Cartagena establece una vigencia en las ventajas otorgadas y recibidas por Venezuela por 5 años, esta vigencia solo cubre el segmento de bienes, no el de servicios. Y segundo, porque una vez fuera de la CAN, Venezuela inició la discusión, junto con los otros países andinos, para establecer las condiciones, normas jurídicas y regulación que van a permanecer vigentes en los próximos 5 años. Allí se incluyen normas relacionadas con salvaguardias, solución de controversias, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio y la revisión del régimen de las normas de origen.

Adicionalmente a la decisión de Venezuela de retirarse de la CAN, se han venido presentando otros problemas tales como la oposición ideológica extrema que salta a la vista fácilmente entre el presidente colombiano Álvaro Uribe y su homólogo Venezolano Hugo Chávez, sin embargo, ambos mandatarios habían optado por la neutralidad para lograr avanzar en acuerdos comerciales que beneficiaban a ambos.

Para Mabe Colombia S.A. la terminación del acuerdo podría poner en riesgo las cantidades exportadas por que esta empresa tiene una producción anual de refrigeradores de 820.000 unidades de las cuales 550.000 son para exportación a diferentes países tales como Ecuador, Perú, centro América, Chile y Venezuela; pero de esas 550.000 unidades, **340.000 van a Venezuela** lo que indica que el 67% de la producción anual es para el país vecino, con un arancel del 0%.

El precio promedio por unidad exportada es de USD 207.27, lo que se traduce en que anualmente por las exportaciones a Venezuela se reciben 70.471.800 millones de dólares lo que eleva los ingresos gracias a las mayores entradas de divisas, aumentando la masa monetaria del país.

La mayor preocupación de los empresarios y comerciantes exportadores hacia el país vecino es que Chávez aseguró que los avances que se habían logrado para acuerdos comerciales quedarían congelados, tanto para las empresas de Colombia en Venezuela como las de Venezuela en Colombia.

Por lo que cabe resaltar la importancia y las consecuencias que trae mirar un solo mercado objetivo o centrar las relaciones en un solo destino; aunque hoy por hoy, venezolanos, ecuatorianos, peruanos, chilenos y colombianos son algunos de los latinoamericanos que disfrutan de las neveras que fabrica Mabe en Manizales.

El vacío que se quiere llenar con esta investigación y la base conceptual que se desarrollara esta basada en los conflictos económicos Colombo Venezolanos que

han conllevado a la finalización de este tratado tomando como base las teorías del comercio internacional y aplicándola a la mayor empresa exportadora de refrigeradores hacia el país vecino, para así entender las repercusiones económicas, laborales y humanas que traerá la finalización del tratado por lo que se requiere prever de antemano las mayores consecuencias para poder buscar otros mercados de acceso o no estar desprevenidos ante la situación.

Se ha identificado que se basara el estudio en la mayor empresa exportadora, pero también se relacionaran las otras empresas tales como Challenger, Indusel S.A. , Industrias Haceb entre otras que son exportadoras de línea blanca en menor cantidad; pero el objetivo es medir el fuerte impacto del nuevo arancel en la economía nacional.

La fundamentación teórica además de abarcar teorías del comercio internacional y otros aspectos mencionados anteriormente incluye la cadena productiva de aparatos electrodomésticos que explicamos así: “La cadena productiva de aparatos electrodomésticos (artefactos domésticos) comprende dos grandes líneas de producción: línea blanca y enseres menores (pequeños electrodomésticos). La línea blanca incluye cocinas, refrigeradores, aires acondicionados, calentadores y lavadoras, entre otros; la enseres menores comprende licuadoras, ventiladores, planchas, tostadoras, secadores de pelo y en general productos de cocina y de limpieza personal.

La cadena de electrodomésticos involucra la fabricación y ensamblaje de productos de refrigeración comercial y doméstica, enseres menores de cocina, enseres menores y mayores de hogar, enseres menores personales, enseres menores y mayores de calefacción y cocinas y hornos.

En el 2001 existían en Colombia 109 establecimientos productores de aparatos electrodomésticos y 8.840 personas empleadas en esta cadena. Actualmente, las ocho empresas más importantes en el país son Haceb, Mabe, Challenger, Indusel,

Superior, Sudelec, Seb e Incelt. La producción de línea blanca está a cargo de marcas como, Haceb, Abba, Challenger y Centrales. Estas empresas atienden el mercado nacional, tienen importante presencia en la Región Andina y compiten con las producciones locales de los países vecinos y con las importaciones de las marcas originarias de Corea y México (Samsung, LG, Electrolux, Whirlpool). En el mercado de producción local tienen presencia dos empresas multinacionales, Mabe (refrigeradores) y Seb (enseres menores en general)”³.

0.5.1 Hipótesis principal. La terminación del tratado de libre comercio de la comunidad Andina de Naciones, tendrá un efecto negativo sobre las exportaciones realizadas por la empresa Mabe Colombia S.A. hacia Venezuela, por ende afectando el departamento de Caldas y el nivel de producción de esta empresa, que se medirá por medio de un análisis de variables económicas tomando como base la cantidad producida y exportada de refrigeradores en los dos últimos años y la proyección para el 2011.

0.5.2 Hipótesis auxiliares. 1. Es posible que la terminación del tratado de libre comercio de la comunidad Andina de naciones *CAN a partir del 11 de abril del año 2011* no beneficie las exportaciones de Mabe Colombia S.A. hacia Venezuela.

2. La terminación del tratado de libre comercio CAN no permitirá el desarrollo de sectores estratégicos de la economía caldense trayendo como consecuencia desempleo y personas afectadas directa e indirectamente.

3. Se producirá una reducción en la elección de la marca Mabe en el país Venezolano por aumento de precio.

³ DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION. COLOMBIA.

4. La terminación de la CAN afectara desde los niveles de producción hasta el número de personas trabajando tanto en la planta de Mabe Colombia S.A. en Manizales como las personas de cargos administrativos.

0.6 METODOLOGÍA PROPUESTA

Esta investigación tiene un carácter descriptivo y documental, por que se trabaja sobre realidades de hecho de la situación de la empresa Mabe Colombia. Incluye estudios causales, de desarrollo y de correlación, por lo tanto debe ser considerada como tal, entendido como un diseño investigativo, conformado por cuatro componentes que son:

- a) La pregunta objeto de estudio, planteada en la formulación del problema.

- b) La unidad de análisis, que en este caso es Mabe Colombia S.A.

- c) La unión lógica entre los datos correspondientes a las variables.

- d) El criterio para interpretar las variables que sean analizadas.

0.6.1 Tipo de investigación. La investigación es descriptiva; por que estudiare un fenómeno económico a partir de sus características, midiendo las variables económicas y sociales que este nuevo gravamen arancelario traerá al país, lo que se traduce en una predicción midiendo el grado de este efecto arancelario y la manera como se relaciona inversamente proporcional con los indicadores económicos Colombianos.

Esta investigación ampliara la comprensión del hecho económico y social resultante de la terminación del tratado de libre comercio de la comunidad andina

de naciones CAN entre Colombia y Venezuela. El método utilizado responde a una finalidad de descripción, interpretación, argumentación, que permitan avanzar hacia la comprensión de las temáticas estudiadas.

0.6.2 Etapas del Proceso. 1. Fase descriptiva: a partir del interrogante planteado en la formulación del problema, se identificaron las diferentes concepciones, tendencias y enfoques más relevantes e importantes que sirven para determinar el estado actual y el nivel de exportaciones que maneja Mabe Colombia S.A. hacia el país vecino.

2. Fase interpretativa: tomando como referencia las diferentes concepciones, tendencias y enfoques identificados en la fase descriptiva, se identificaron las variables para formular los argumentos interpretativos.

3. Fase de construcción teórica: a partir de los argumentos interpretativos se identificaron nexos o cadenas que hacen posible la redacción y formulación de los argumentos con sentido lógico.

Con base en la información recopilada sobre las cantidades exportadas mensualmente hacia Venezuela con un arancel del 0% y el cambio en el porcentaje de este para el 11 de abril del 2011 se hizo la evaluación sobre las siguientes variables.

0.6.3 Variables de estudio. Elasticidad precio de la demanda.

- Comportamiento proyectado de los niveles exportados a Venezuela con arancel del 20%.
- Disposición de la organización a sacrificar valor contribuido
- Variación en el precio

- Variación en las cantidades demandadas.
- Influencia de las exportaciones de Mabe Colombia S.A. en el departamento de Caldas.
- Posibles alternativas para mantener los niveles de producción y exportación.
- Consecuencias al departamento de Caldas, si las exportaciones de esta empresa disminuyen; tomando como referencia que Mabe Colombia S.A. que es uno de los principales empleadores de la ciudad de Manizales.

0.7 EVALUACIÓN DE LA CALIDAD DEL DISEÑO

Para evaluar la calidad del diseño investigativo se aplicaron las siguientes pruebas: Construcción de validez y validez externa.

0.7.1 Construcción de Validez. Para cumplir esta prueba, fueron tenidos en cuenta los cambios en las exportaciones realizadas por Mabe Colombia S.A. hacia Venezuela desde el año 2002 y su relación con la productividad total de la planta y las cantidades que de ese total son exportados al país vecino, para este análisis se tuvo en cuenta la información otorgada por la empresa en estudio, la información publicada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, Cámara de electrodomésticos, Mincomex y por el Banco de la República.

0.7.2 Validez Externa. La validez externa está relacionada con la construcción de sentido a partir de la comparación del comportamiento de las diferentes variables de estudio, realizando una construcción teórica sobre el tema para Mabe Colombia S.A. y para el departamento de Caldas.

0.8 POBLACIÓN Y MUESTRA

En este proyecto de investigación debido al que el tamaño de la población, es determinado y conocido el método de muestreo es por conveniencia, donde se empleó para su estudio la realización de un censo, la cual es conformada por las empresas exportadoras de línea blanca mas exactamente de refrigeradores hacia Venezuela, estas empresas son:

- Mabe Colombia S.A.
- Cellstar de Colombia Ltda.
- Challenger S.A.
- Comercializadora perviven – Toloza.
- Industria de electrodomésticos S.A.
- Industrias Haceb S.A.

Con el propósito de obtener el tipo de información concreta que se precisaba para la realización del estudio que se ha planteado, se procedió a comparar por medio de la base de datos de la Cámara de Electrodomésticos de Colombia la información de 3 años consecutivos (2005, 2006 y 2007) sobre las exportaciones de las empresas mencionadas anteriormente y escoger aquella que mas exportaciones ha realizado a Venezuela; por tal motivo se utiliza un tipo de muestreo no probabilístico de juicio o de criterio en donde se selecciono la empresa de la que se tiene mas información y la que es mas representativa a nivel de exportaciones de refrigeradores hacia el país vecino .

La muestra de esta investigación es la empresa líder de mayores exportaciones de refrigeradores, que es Mabe Colombia S.A.; por tal motivo basamos este estudio en esta empresa y al departamento en que se encuentra esta.

Aunque de forma inicial, se tuvieron en cuenta la totalidad de las empresas exportadoras de línea blanca a Venezuela, posteriormente se seleccionaron las que exportaban línea blanca pero solo la línea de refrigeración, esto; considerando que la línea blanca es bastante extensa y además de refrigeradores “no frost” (Libre de escarcha; el congelamiento se genera por extracción de frío.) y “convencionales o frost” (La que produce escarcha y el congelamiento se hace por placa) incluye estufas, la línea empotrable que esta compuesta por la sub línea de cubiertas, hornos, campanas extractoras entre otros; así como la exportación de partes de refrigeradores como son los compresores.

Por tal motivo se centro la investigación solo en exportaciones de refrigeradores que pueden tener como característica cualquiera de las siguientes:

- Convencional o frost
- No frost
- Combinación de refrigeradores y congeladores de volumen mayor o igual a 269 litros, pero inferior a 382 litros.
- Combinación de refrigeradores y congeladores de volumen mayor o igual a 184 litros, pero inferior a 269 litros.
- Combinación de refrigeradores y congeladores con puertas exteriores separadas de volumen igual a 184 litros, pero inferior a 269 litros.
- Combinación de refrigeradores y congeladores con puertas exteriores separadas de volumen igual a 269 litros, pero inferior a 382 litros.
- Refrigeradores domésticos de compresión de volumen inferior a 184 litros.
- Refrigeradores domésticos de compresión de volumen igual a 184 litros pero inferior a 269 litros.
- Refrigeradores domésticos de compresión de volumen igual a 269 litros pero inferior a 382 litros

La información que suministra la base de datos con la que se esta trabajando contiene aspectos relacionados con las características de la exportación:

- Año
- Mes
- Posición arancelaria del producto
- Nombre
- Línea del producto
- Sub línea del producto
- Cantidad exportada
- Kilo neto
- Kilo bruto
- Valor FOB
- Valor FOB en pesos
- Nit de la empresa exportadora
- Nombre de la empresa exportadora, dirección y teléfono.
- Vía por la que fueron exportadas
- Modalidad: Terrestre o Aérea
- Muestra si la exportación esta acogida al plan Vallejo.

0.8.1 Fuentes y Técnicas de Recolección de Información.

0.8.2 Fuente de la información. En el desarrollo de este proyecto de investigación se utilizara, la información que permita el desarrollo de ella; brindada por los documentos contables de estos entes, los reconocimientos e informaciones de los órganos competentes ente ellos el DANE, BANCO DE LA REPUBLICA, MINCOMEX, CAMARA DE ELECTRODOMESTICOS, entre otros y en los resultados arrojados por las entrevistas realizadas a estas empresas y aquellos

que le brindaron el reconocimiento de empresas exportadoras de refrigeradores mas importantes de Colombia.

0.8.3 Técnicas de Recolección de la Información. Para llevar a cabo el proceso de investigación, se empleara principalmente el método de observación directa por medio de la base de datos que es información de primera mano, obtenida principalmente de registros de inventarios y hojas de balance, adicionalmente se ha tomado como referencia publicaciones del gobierno centrada en los entes y en los órganos competentes que dieron el reconocimiento a estas empresas; adicionalmente, se utilizaran fuentes primarias tales como acontecimientos, personas y organizaciones propias de las empresas que se han tomado como población.

El uso de fuentes secundarias será utilizado, solo para corroborar que la información de la fuente primaria es totalmente valida, por lo que no se descarta el uso de libros, revistas de negocios, documentos escritos, documentales entre otros.

0.8.4 Técnicas del Procesamiento de la información. Para facilitar el estudio y análisis de este proyecto, se emplearan fichas de información, y análisis estadísticos de los datos que como su nombre lo indica, brindaran la información necesaria para realizar el estudio que permitirá dar solución a la pregunta principal que ha sido formulada al inicio del proyecto de investigación.

0.9 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

0.9.1 Delimitación Espacial. Este proyecto de investigación se concentrara solo en aquellas empresas que están en territorio Colombiano exportadoras de

refrigeradores hacia Venezuela que son consideradas y reconocidas por los Órganos Competentes mencionados anteriormente.

1. POSICION COMPETITIVA DE MABE COLOMBIA S.A. FRENTE A EMPRESAS VENEZOLANAS PRODUCTORAS DE REFRIGERADORES Y LOGISTICA DE COMERCIO EXTERIOR HACIA ESTE PAIS.

Para Mabe Colombia S.A. la terminación del acuerdo podría poner en riesgo las cantidades exportadas ya que esta empresa tiene una producción anual de refrigeradores de 820.000 unidades de las cuales 550.000 son para exportación a diferentes países tales como Ecuador, Perú, centro América, Chile y Venezuela; pero de esas 550.000 unidades, **340.000 van a Venezuela** lo que indica que el 67% de la producción anual es para el país vecino, con un arancel del 0%.

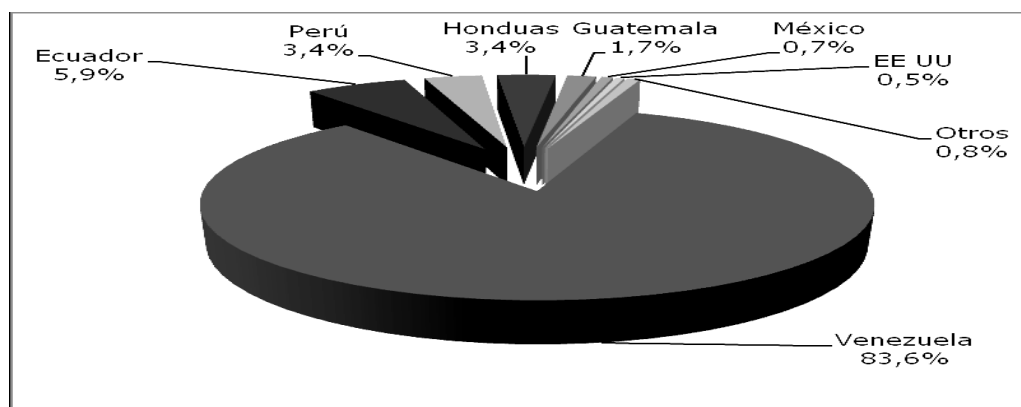
El precio promedio por unidad exportada es de USD 207.27, lo que se traduce en que anualmente por las exportaciones a Venezuela se reciben 70.471.800 millones de dólares lo que eleva los ingresos gracias a las mayores entradas de divisas, aumentando la masa monetaria del país.

Adicionalmente, cabe resaltar que Mabe Colombia S.A. ocupa el primer lugar en el mercado venezolano en la demanda de este bien; debido a que la presencia de empresas productoras de línea blanca, específicamente de refrigeradoras es mínima. Una muestra clave de esta afirmación es que estas empresas producen “10 refrigeradores semanales y 40 mensuales. Sin embargo, aspiran llegar a producir 300 mensuales en un lapso no mayor a un año de tiempo.”⁴.

⁴Cooperativa Venezolana Fabrica de refrigeradores (Internet) Agencia Bolivariana de Noticias ABN; publicado 10/04/05 Caracas, Venezuela. Disponible en: <http://www.aporrea.org/actualidad/n58649.html>

“Durante los primeros seis meses del 2008, Venezuela continuó siendo el principal destino de las exportaciones de electrodomésticos con USD25,9 millones. Le siguieron Ecuador, Perú, Honduras, Guatemala, México y EE UU. Este grupo de países concentró el 99,2% de las ventas internacionales realizadas por Colombia.

Gráfica 1: Principales países destino de las exportaciones de productos de línea blanca, 2008:



⁵Fuente: DANE – cálculos Legiscomex.com

Durante el 2007, Venezuela fue el principal destino de las exportaciones de productos de línea blanca al concentrar el 75,6% del mercado. Le siguieron Perú, Ecuador, Cuba, Honduras y Guatemala. Este grupo de países participó con el 98% de las ventas internacionales.

⁵Inteligencia de mercados - Productos de línea blanca en Colombia. Internet. Publicado 20/09/2008; citado el 28/09/2008; disponible en: http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/E/est_col_lineablanca_5/est_col_lineablanca_5.asp

Tabla 1: 15 principales países destino de las exportaciones colombianas de productos de línea blanca

Nº	País	2007 USD FOB	Participación
1	Venezuela	49.629.796	75,6%
2	Perú	4.423.087	6,7%
3	Ecuador	4.182.378	6,4%
4	Cuba	3.260.148	5,0%
5	Honduras	1.872.988	2,9%
6	Guatemala	998.028	1,5%
7	República Dominicana	442.194	0,7%
8	Costa Rica	169.577	0,3%
9	México	169.474	0,3%
10	EE UU	156.598	0,2%
11	Bolivia	80.621	0,1%
12	Panamá	69.759	0,1%
13	Zona Franca	68.150	0,1%
14	El Salvador	41.136	0,1%
15	Antillas Holandesas	27.640	0,0%
	Otros	40.811	0,1%
	Total	65.632.385	100,00%

Fuente: DANE

Las exportaciones a Perú se incrementaron en un 94%, al pasar de USD2,2 millones, en el 2006, a USD4,4 millones, en el 2007. También aumentaron las ventas internacionales a Ecuador, en un 59% y las que tenían como destino Venezuela, en un 47%.

Mabe Colombia S.A. fue la principal empresa exportadora al concentrar el 37,1% de las ventas internacionales de este tipo de productos. Le siguieron Mabe Colombia S.A. Altex Cod.034, Industrias Haceb S.A., Challenger S.A., Groupe SEB Colombia S.A., Industria de Electrodomésticos S.A. (Indusel S.A.) y Sociedad

Unida de Electrodomésticos Sudelec S.A. Este grupo de compañías representa el 96,5% del mercado.⁶

Tabla 2: Principales empresas colombianas exportadoras de productos de línea blanca

N o	NIT	Razón social	2007 USD FOB	Participación
1	8908017487	MABE COLOMBIA S.A.	24.371.315	37,1%
2	890801748	MABE COLOMBIA S.A. ALTEX COD.034	14.883.238	22,7%
3	890900281	INDUSTRIAS HACEB S.A. COD UAP 255	12.682.505	19,3%
4	860017005	CHALLENGER S.A	3.856.514	5,9%
5	830043602	GROUPE SEB COLOMBIA S.A. UAP 351	3.466.266	5,3%
6	800241810	INDUSTRIA DE ELECTRODOMESTICOS S.A. INDUSEL S.A.	2.740.867	4,2%
7	860529323	SOCIEDAD UNIDA DE ELCTRODOMESTICOS S.A. SUDELEC S.A.	1.352.216	2,1%
8	830041829	BOCCHERINI LTDA	520.536	0,8%
9	860040040	INDUSTRIA COLOMBIANA DE ELECTRONICOS Y ELECTRODOMESTICOS S.A.	500.692	0,8%
10	860031028	SIEMENS S.A COD UAP 248	307.475	0,5%
11	890304492	COIN LTDA CONSTRUCCIONES INDUSTRIALES LTDA.	131.570	0,2%
12	800227736	ALPHEX INDUSTRIAS PLASTICAS Y COMPAÑIA S. EN C.	123.975	0,2%
13	900095444	C.I. SOCIEDAD DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL ANDIEXPO LTDA.	74.300	0,1%
14	811025867	C.I. COCINEX S.A.	63.896	0,1%
16	890305636	AIRETECNICA S.A.	60.550	0,1%
17	17350678	N.D.	57.648	0,1%

⁶ Inteligencia de mercados - Productos de línea blanca en Colombia. Internet. Publicado 20/09/2008; citado el 28/09/2008; disponible en: http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/E/est_col_lineablanca_5/est_col_lineablanca_5.asp

18	860069804	CARBONES DEL CERREJON LLC.	45.998	0,1%
19	830065063	LG ELECTRONICS COLOMBIA LTDA.	32.254	0,0%
20	890208586	FAMAG LTDA	31.926	0,0%
Otros			266.160	0,4%
Total			65.632.384	100,0%

Fuente: DANE – cálculos Legiscomex.com

1.2 LOGISTICA DE EXPORTACION DE COLOMBIA HACIA VENEZUELA

1.2.1 Panorama general de Venezuela. La república de Venezuela, ubicada en la región nororiental de América del Sur; limita al norte con el Mar Caribe, al este con el Océano Atlántico y Guyana, al sur con Brasil y al suroeste y oeste con Colombia. La superficie total de su territorio es de 912.050 km².

Durante el 2006 se exportaron a Venezuela 1.407.415,22 toneladas, con un valor FOB de USD 2.701.734.132,48, ubicándolo como el segundo socio comercial de Colombia. El mayor volumen de carga se manejó por medio terrestre ocupando el 83.3% del total entre los dos países, especialmente por los pasos de frontera en Cúcuta y Paraguachón.

La red ferroviaria venezolana está compuesta por 682 Km., de los cuales, las más importantes son la línea de Puerto Cabello a Barquisimeto, el tramo Yaritagua-Acarigua, y Guarenas-Guatire-Caracas.

Venezuela es el país latinoamericano que cuenta con el mayor desarrollo de transporte fluvial, a través de la implementación de hidrovías navegables de gran envergadura. La del Orinoco se extiende por 1.191 Km. desde Boca de los Navíos

hasta Puerto Ayacucho, donde se une con el Río Apure que es navegable hasta por 660 Km. y el Río Portuguesa que se puede navegar hasta por 250 Km.

1.2.2 Acceso marítimo. Venezuela es uno de los centros portuarios más importantes de América, dada su condición geográfica y las características de sus costas. Cuenta con muchos puertos de diferentes especialidades y categorías, los principales son: La Guaira, Puerto Cabello, Maracaibo, Guanta, Porlamar y Ciudad Bolívar, a donde llegan altos volúmenes de carga y tráfico proveniente de los Cinco Continentes.

El principal puerto es Cabello, ubicado en el Estado de Carabobo al norte de Venezuela; El Puerto de la Guaira se encuentra ubicado a 35 Km. de Caracas y a 12 Km. del principal aeropuerto internacional del país, lo que facilita el movimiento de carga de modo multimodal. Este puerto abastece a los grandes centros de consumo y producción industrial; posee una superficie de 843.200 m², de los cuales 120.000 m² son patios y 120.000 m² son almacenes para depósito.

Desde la Costa Atlántica colombiana, se cuenta con una amplia oferta de transporte marítimo con por lo menos dos zarpes semanales directos. Actualmente más de 10 navieras ofrecen servicio, con tiempos de tránsito que oscilan entre 3 y 5 días. Las posibilidades de exportaciones marítimas desde Buenaventura, se circunscriben a tres (3) servicios, dos de ellos realizan trasbordo en Panamá y Bahamas con frecuencia de zarpe semanal y tiempos de viaje que fluctúan entre 9 y 10 días.

1.2.3 Acceso aéreo. Venezuela posee una infraestructura aeroportuaria compuesta por 375 aeropuertos y pistas de aterrizaje, entre los cuales se encuentran 12 aeropuertos internacionales: Maiquetía, Maracaibo, Porlamar,

Barcelona, Maturín, Barquisimeto, Valencia, Santo Domingo, San Antonio del Táchira, Las Piedras y Ciudad Guayana.

El aeropuerto más importante de Venezuela en cuanto a volumen de tráfico y rutas, es el Aeropuerto Internacional Simón Bolívar en Maiquetía, que constituye el punto de conexión para la mayoría de vuelos internacionales de este país. Colombia no es la excepción, ya que un gran porcentaje de los servicios aéreos hacia Europa hacen conexión en este aeropuerto.

Es considerado como uno de los aeropuertos más importantes de Suramérica ya que cuenta con dos terminales.

La oferta de servicios aéreos desde Colombia hacia Venezuela se concentra principalmente en vuelos desde Bogotá, Cali y Medellín, hacia las ciudades de Caracas, Maracaibo y Valencia directos y vuelos con conexiones en Miami y Lima.

1.2.4 Acceso terrestre. Venezuela posee una infraestructura desarrollada, compuesta por una red de carreteras de 96.155 Km., de las cuales el 34% están pavimentadas. El acceso terrestre a Venezuela desde Colombia se hace por la Carretera Panamericana, a través de las vías Cúcuta- Villa del Rosario y San Antonio de Táchira Ureña, siendo este un punto del Sistema Andino de Carreteras, articulándose en dos puentes internacionales: el Simón Bolívar y el Francisco de Paula Santander, con los que se consolida un anillo vial y un importante paso de carga entre los dos países.

Miles de vehículos atraviesan los dos puentes internacionales cotidianamente, principalmente en el sentido Colombia - Venezuela generando grandes congestiones (30,000 vehículos día).

Al amparo de lo establecido por la Decisión 399 de la Comunidad Andina de Naciones, los vehículos colombianos habilitados y con los respectivos permisos de operación por las autoridades competentes, están facultados para efectuar el traslado de carga de exportación, bien sea en forma directa, con trasbordo o cambio de cabezote.

El transporte terrestre de mercancías de exportación hacia Venezuela presenta diferentes modalidades de contratación de fletes, los cuales dependen de: origen y destino, tipo de mercancía, tarifas por tonelada, cupo camión completo. (Contenedor), tarifas por peso/volumen. (Dependiendo de la naturaleza de la mercancía) y tarifas por volúmenes grandes o especiales”⁷.

1.3 OTROS ASPECTOS PARA MANEJO LOGISTICO EN VENEZUELA.

“Envíos Comerciales

- Declaración aduanera.
- Factura comercial original y copia (las pro formas no son admitidas en la aduana).
- Original del AWB o B/L

Muestras Sin Valor Comercial “MSVC”

- Declaración aduanera.
- Factura comercial original y copia (las pro formas no son admitidas en la aduana).
- Original del AWB o B/L

Transporte de Muestras Sin Valor Comercial

⁷COLOMBIA. PROEXPORT. Disponible en:
<http://www.proexport.com.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=1238&IDCompany=16>

Se entiende por muestras sin valor comercial a aquellas mercancías que tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el país. Sin embargo esto varía de acuerdo a la legislación de muestras existente en cada uno de ellos.

Dentro del manejo de mercancías por vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las ALIANZAS que PROEXPORT Colombia ha suscrito con diversas transportadoras, para reducir el costo de los envíos en que incurren aquellas empresas que trabajan en los diferentes programas ofrecidos por nuestra entidad”⁸.

1.4 NOMATIVIDAD FITOSANITARIA

“Venezuela implementa la norma internacional para medidas fitosanitarias ISPM - NIMF 15 desde diciembre de 2005. Esta medida reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera; la medida recae en: Pallets, Estibas de madera, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera. En Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca y en todas nuestras exportaciones a Venezuela se incluye la certificación de la madera utilizada en un lugar visible”⁹.

⁸COLOMBIA. PROEXPORT. Disponible en:
<http://www.proexport.com.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=1238&IDCompany=16>

⁹COLOMBIA. PROEXPORT. Disponible en:
<http://www.proexport.com.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=1238&IDCompany=16>

2. TEORIAS Y FUNDAMENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y CONSECUENCIAS ECONOMICAS DE LA TERMINACION DEL TLC DE LA – CAN- PARA LA EMPRESA EN ESTUDIO Y EL DEPARTAMENTO DE CALDAS.

La economía internacional es una de las ciencias económicas más antiguas por que desde hace muchos años atrás, el hombre se ha interesado por las actividades que tienen que ver con la producción e intercambio de bienes para satisfacer sus necesidades.

Los estados naciones surgen en el siglo XV haciéndose fuertes a principios del siglo XVI que junto con otros cambios de la época dan origen al Feudalismo, Mercantilismo y Capitalismo sucesivamente provocando así la revolución industrial y como consecuencia de ello la teoría económica y el comercio entre las naciones originando el tema de los negocios internacionales; pero valga aclarar que la economía como ciencia se originó con la publicación de *La Riqueza de las Naciones*, de Adam Smith, en 1776 y adquirió gran importancia en el pensamiento económico de la sociedad renacentista, constituyéndose en el eje de la doctrina mercantilista.

Carlos Marx ¹ hace su aporte a la economía internacional con estas palabras: Los capitales invertidos en el comercio exterior pueden arrojar una cuota más alta de ganancia; en primer lugar, porque aquí se compite con mercancías que otros países producen con menos facilidades, lo que permite al país más adelantado vender sus mercancías por encima de su valor aunque más baratas que los países competidores.

¹ MARX, Carlos. El capital, crítica de la economía política. Tomo III Págs. 236-237- 238. Fondo de cultura económica. México, 1981. Décimo cuarta impresión.

“Cuando el trabajo del país más adelantado se valoriza aquí como un trabajo de peso específico superior, se eleva la cuota de ganancia, ya que el trabajo no pagado como un trabajo cualitativamente mayor se vende como tal.

La misma proporción puede establecerse con respecto al país al que se exportan unas mercancías y del que se importan otras: puede ocurrir, en efecto, que este país entregue más trabajo materializado en especie del que recibe y que, sin embargo, obtenga las mercancías más baratas de lo que el puede producirlas.”

Otros autores de la época señalan la economía internacional como la manera en que interactúan diferentes economías en el proceso de asignar los recursos escasos para satisfacer las necesidades humanas.

Las teorías del comercio internacional, presentadas en este trabajo es para poder entender y ligar la situación actual del retiro definitivo de Venezuela como miembro activo de la Comunidad Andina de Naciones y relacionar la lógica y los fundamentos de las teorías en estudio con la realidad actual de este tratado de libre comercio – TLC-.

La comunidad andina de naciones es el mecanismo utilizado por los países andinos para impulsarse mutuamente en aspectos básicos para el bienestar de los países integrantes como son el educativo, cultural, económico y social.

La fundamentación básica de la constitución de este tratado de libre comercio de la comunidad andina de naciones – CAN- era lograr la integración económica tomando como base un área de libre comercio y unión aduanera para formar un mercado andino consolidado así como el progreso educativo y social.

El retiro de Venezuela anunciado el 16 de Abril de 2006 en Asunción Paraguay, es por que Perú, Ecuador y Colombia iniciaron conversaciones para firmar un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, quedando así deshabilitada totalmente la idea de establecer entre los países miembros de la CAN una unión aduanera con un arancel externo común, esto debido al temor del mandatario venezolano de una posible triangulación de bienes y servicios, lo que afectaría la industria venezolana motivo por el cual denunció este tratado y su retiro definitivo.

Este retiro tiene consecuencias jurídicas en el ordenamiento comercial. Primero, porque aunque el Acuerdo de Cartagena establece una vigencia en las ventajas otorgadas y recibidas por Venezuela por 5 años, esta vigencia solo cubre el segmento de bienes, no el de servicios. Y segundo, porque una vez fuera de la CAN, Venezuela inició la discusión, junto con los otros países andinos, de un memorando de entendimiento para establecer las condiciones, normas jurídicas y regulación que van a permanecer vigentes en los próximos 5 años. Allí se incluyen normas relacionadas con salvaguardias, solución de controversias, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio y la revisión del régimen de las normas de origen.

2.1 EL COMERCIO BASADO EN LA VENTAJA ABSOLUTA DE ADAM SMITH

Adam Smith autor del libro «*La Riqueza de las Naciones*», plantea para la economía interna de los países el uso del capital para las actividades comerciales dentro de las fronteras de la nación aumentando así el empleo a la población.

Destacó la ventaja que puede obtenerse del comercio internacional, cuando, «de un país extranjero se nos puede surtir de una mercancía a precio más cómodo que al que nosotros podemos fabricarla, será mejor comprarla que hacerla, lo que permite a la industria de un país, un uso más ventajoso de su capital, es decir; cuando una nación es mas eficiente que otra en la producción de un bien, al producir una segunda mercancía ambas naciones pueden ganar si se especializan en ese bien en el que poseen ventaja absoluta e intercambian con el bien de la desventaja absoluta del otro país siempre y cuando ambas comercien voluntariamente y se beneficien entre si utilizando los recursos de una manera mas eficiente.

Smith planteó dos casos en los que se considera necesario imponer contribuciones al momento de entrar productos extranjeros al país:

- 1) Cuando cierta rama de la industria es necesaria para la defensa del país.
- 2) Cuando la producción interna se ha visto afectada con alguna contribución.

Valga la pena resaltar que para Smith, el comercio sólo era posible si un país tenía ventajas absolutas respecto a otro en la fabricación de un determinado bien. Como es el caso de Colombia, específicamente hablando de la empresa Mabe Colombia S.A. quien tiene grandes producciones diarias de refrigeradores, mientras que en Venezuela no existe una empresa productora de las mismas cantidades de este bien.

2.2 TEORIA DE LA VENTAJA COMPARATIVA POR DAVID RICARDO

David Ricardo formuló la Teoría de la Ventaja Comparativa que es una de las leyes mas importantes de las leyes económicas por la gran aplicación que esta ha tenido basándose en la teoría del valor del trabajo, donde el valor o precio de una mercancía depende de la cantidad de trabajo que incluye la producción del bien (en donde no necesariamente debe basarse en esta teoría pero si puede ser explicada con base en la teoría del costo de oportunidad, ya que la cantidad de trabajo no es el único factor de producción ni se utiliza en la misma proporción fija en la producción de todas las mercancías) y de la ley de la Ventaja Absoluta formulada por Adam Smith refiriéndose al libre comercio entre las naciones, a la libertad de cada país de invertir su capital y trabajo en lo que considere como una mejor oportunidad y a la especialización que es necesaria en casos en que la producción de todos los artículos requiera menos tiempo de trabajo en uno de los dos países que participan en el intercambio.

Explicó de la siguiente manera: cuando una nación es menos eficiente que otra, tiene la posibilidad de comercio en donde ambas se benefician. La primera nación debe especializarse en la producción y exportación del bien en la que resulte menor su desventaja absoluta (es decir, la de su ventaja comparativa) e importar el bien en la que su desventaja absoluta sea mayor (esta es la de su desventaja comparativa), salvo que la desventaja absoluta sea en la misma proporción en los dos bienes obteniendo así un mayor volumen de bienes gracias al intercambio entre países.

Según J. Viner ² La teoría esta sustentada sobre las siguientes hipótesis:

² J. Viner (1937): Studies in the theory of international trade. Ed. A.M. Kelley, New York 1975. Pág. 444

- a) No hay obstáculos al intercambio internacional de productos (no hay barreras aduaneras ni costes derivados de las mismas); no se toman en cuenta los costes de transporte.
- b) Competencia perfecta.
- c) Largo plazo para que puedan producirse los ajustes necesarios.
- d) Inmovilidad internacional del trabajo y del capital. Esta hipótesis determina varios rasgos característicos del comercio internacional: 1) el valor relativo de los bienes difiere según se determine en el interior de un país o entre países. 2) las tasas de beneficio intersectoriales se igualan dentro de un país pero pueden diferir entre países. 3) Dentro de un país la razón de cambio de dos bienes se establece según la cantidad de trabajo que incorporan; entre dos países la razón no se establece con este criterio.
- e) Costes constantes; cualificación laboral uniforme.
- f) Las técnicas, que evolucionan, y la productividad de los factores (en especial, del trabajo) pueden diferir entre países.
- g) Dos países, dos bienes. Ricardo supone, implícitamente, que los países que comercian tienen similar dimensión económica.

2.3 LAS VENTAJAS COMPETITIVAS DE LAS NACIONES SEGÚN MICHAEL PORTER

Michael Porter, dedicado a la investigación de la competitividad de las naciones se basa en que esta depende de los recursos naturales que posea la nación; pero, hoy por hoy este concepto no es muy válido, por que si se toma como

referencia naciones como Japón, Corea y Alemania que se han superado en muchos aspectos tales como el económico, tecnológico y en la calidad de vida (siendo esta última la principal meta económica de una nación) sin poseer grandes recursos naturales, por el contrario los poseen pero muy limitados y por eso los importan para poder procesar y crear sus bienes o servicios.

Las naciones dependen de la productividad con que utilicen los insumos, es decir, la manera como trabajan la mano de obra y el capital que es lo mismo que realizan las empresas para aumentar la competitividad.

Según Porter 3, la única forma de mantener una ventaja competitiva a nivel internacional es actualizando y revolucionando constantemente las condiciones técnicas de producción identificando el poder de negociación de los proveedores y los consumidores, potenciales competidores y los sustitutos (diamante de Porter) por lo que identifiqué cuatro factores claves para mantener la ventaja competitiva:

- Las empresas generan y conservan sus ventajas competitivas primordialmente a través de la innovación.
- El nivel de competencia y los factores que generan ventajas competitivas difieren ampliamente de industria a industria (inclusive entre los distintos segmentos industriales).
- Las empresas que crean ventajas competitivas en una industria en particular, son las que consistentemente mantienen un enfoque innovador, oportuno y agresivo y explotan los beneficios que esto genera.

3 PORTER Michael E. La Ventaja Competitiva de las Naciones. Ediciones B Argentina S.A. Argentina 1990. Pág. 108

- Es típico de las empresas globales internacionalmente competitivas, realizar parte de sus actividades de la cadena de valor fuera de sus países de origen, capitalizando así los beneficios que derivan del hecho de disponer de una red internacional.

2.4 FUNDAMENTO ECONÓMICO

La instauración de aranceles responde a la idea de que el comercio internacional, bien de manera genérica o sólo en algunos casos, produce efectos negativos a la economía de un país. Desde el punto de vista económico, la importación de bienes desplaza la producción del interior del país, con lo que pueden existir trabajadores que pierdan sus puestos de trabajo. Otro tipo de argumento es el déficit que puede provocar en la balanza de pagos debido a las importaciones.

2.5 EFECTOS DEL ARANCEL

Los efectos fundamentales que provoca un arancel a la importación, en la economía de un país son los siguientes: el efecto fiscal supone un incremento de la recaudación del Estado y en los productos con demandas inelásticas (demanda de productos indispensables), mayor será la recaudación fiscal, ejemplo de ello son los aranceles a la importación de la gasolina.

- Disminución de las importaciones y del consumo de los productos.
- Aumento del precio de los productos objeto de arancel en el mercado nacional, es por tanto negativo para el consumidor. Además de impulsar al país utilizar recursos ineficientemente sacrificando la producción y especialización en los bienes donde existen ventajas comparativas.

- La imposición de un arancel tiene 2 caras por un lado, sirve de protección al permitirle a las empresas instaladas crecer exentas de la competencia del mercado internacional, y por otro lado, un exceso de protección puede producir que el protegido elabore un producto en condiciones de ineficiencia esto por cuanto, esta producción se obtiene al amparo del arancel y a costes por encima de los internacionales y desviando recursos que se utilizarían para producir otros bienes con mayores ventajas competitivas.

Los pensadores clásicos (Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill), estuvieron en contra de las restricciones al comercio internacional; ellos argumentaban que las barreras creaban distorsiones en el sistema económico y al final, forzaban al país importador a producir bienes de manera ineficiente, generando a su vez, un coste muy alto para la sociedad puesto que los factores productivos no serían utilizados en forma óptima.

Se podría seguir sustentando la afirmación de que el incremento del arancel a un 20% a partir del 11 de Abril del año 2011, va en contra de los fundamentos teóricos y conceptuales que han regido los principios de la economía internacional, y mas aun, cuando del bien que se trata hace parte de los productos de la canasta familiar del país importador y que Venezuela, no tiene los medios ni los recursos propios en este momento para cubrir la demanda de refrigeradores como se ha venido cubriendo desde hace muchos años, tal como lo muestra la siguiente tabla:

TABLA 3: Exportaciones de Colombia y sus principales destinos

Colombia: exportaciones y principales destinos
(Promedio anual 2001-2003)

Eslabón	Exportaciones totales (US\$ miles)	Destinos (Participación %)				
		Venezuela	Ecuador	Perú	Honduras	Otros
Refrigeración doméstica	13.283	63,74	19,98	7,10	2,10	7,08
Enseres menores de cocina	3.168	20,20	19,40	3,07	0,06	57,27
Enseres menores personales	308	20,03	6,12	0,35	0,43	73,07
Enseres menores de hogar	2.310	38,47	10,30	2,45	0,01	48,78
Cocinas y hornos	8.781	61,12	7,30	0,08	13,88	17,62
Enseres menores de calentamiento	1.136	20,49	14,42	2,01	1,35	61,74
Refrigeración comercial	35.996	46,00	31,23	9,21	1,80	11,76
Enseres mayores de hogar	186	68,85	30,05	0,00	0,03	1,08
Enseres mayores de calentamiento	132	1,45	20,76	0,00	0,00	77,79
Total cadena	66.300	49,53	23,97	6,81	3,32	16,37

Fuente: Dane - Dian. Cálculos DNP-DDE.

Hoy por hoy, existen entidades u organismos internacionales, tales como el GATT – Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (que se ocupa principalmente del comercio de mercancías)- , la Organización Mundial del Comercio – OMC- (que abarca actualmente el comercio de servicios, y las invenciones, creaciones y dibujos y modelos que son objeto de transacciones comerciales (propiedad intelectual) y es esencialmente un lugar al que acuden los gobiernos Miembros para tratar de arreglar los problemas comerciales que tienen entre sí.) que reconocen la importancia de que los países miembros apliquen una política comercial abierta y liberal (como es el caso de Colombia y Venezuela), donde es permitido proteger la producción nacional frente a la competencia del extranjero siempre que tal protección se brinde únicamente mediante los aranceles y se mantenga en niveles bajos; pero donde se resalta también la prohibición de que los países apliquen restricciones cuantitativas, salvo en casos especificados.

La mayoría de estas organizaciones internacionales, apuntan a la reducción y consolidación de aranceles, tal y como esta establecido en el punto numero 2 de las 4 principales reglas del GATT: **"2. Reducción y consolidación de los**

aranceles: Esta regla apunta a la reducción y eliminación en el marco de negociaciones multilaterales, de los obstáculos arancelarios y de otra índole al comercio. Los derechos así reducidos se incluyen en la lista de concesiones de cada país. Se dice que los tipos arancelarios que figuran en estas listas son tipos consolidados. Los países tienen la obligación de no aumentar los aranceles por encima de los tipos consolidados que figuran en sus listas”¹⁰.

Es claro, que el propósito primordial, de estos organismos es que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, — siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables, — porque esto es importante para el desarrollo económico y el bienestar. Esto significa en parte la eliminación de obstáculos. También significa asegurar que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en todo el mundo, dándoles la seguridad de que las políticas no sufrirán cambios abruptos, como es el caso de pasar de un arancel del 0% al 20%. En otras palabras, las normas tienen que ser “transparentes” y previsibles.

¹⁰ Comercio Internacional. Internet. Gina y Sandra Vélez Ortiz. Fecha de publicación: 03/06/2001; citado: Noviembre 14 de 2007. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/gatt.htm>

3. ELASTICIDAD PRECIO DE LA DEMANDA BASADO EN LAS EXPORTACIONES Y EL CONSECUENTE INCREMENTO EN EL ARANCEL PARA EL AÑO 2011

Queriendo saber como reaccionara el mercado local venezolano ante un incremento en el producto final aplicaremos la formula de la elasticidad de la demanda la cual mide el grado en que la cantidad demandada responde a las variaciones del precio de mercado.

Hay que tener consideraciones como las siguientes:

- Clase de bienes: Los bienes necesarios o de primera necesidad se afectan menos por un incremento en el precio y en Venezuela hace parte de la canasta familiar los refrigeradores.
- Sustituibilidad: Si hay libre competencia y existen varios sustitutos del bien la demanda se vera afectada por un aumento en el precio, mientras mas sustitutos haya, mayor será el efecto de un aumento en el precio.
- Hábitos y tiempo: La elasticidad precio de la demanda para bienes de consumo que han sido aceptados por el mercado ya hace algún tiempo, será posiblemente baja, por que el habito de consumo no cambia de manera repentina.

Para tal efecto supondremos un aumento de 12% anual en unidades a partir del acumulado de octubre del año en curso hasta el año 2011 (este incremento se tomo teniendo en cuenta el promedio en el incremento de los años anteriores, que no se especifican debido a que la información no puede revestir el carácter publico, motivo por el cual se trabaja con supuestos) y el valor futuro de los

refrigeradores esta basado por la fórmula aprobada por Senado, IPC más cuatro por ciento durante 2008 y 2009, IPC más 3,5 por ciento en 2010 e IPC más tres por ciento de 2011 hasta el 2016. Se tomo como base el IPC actual más el porcentaje de variación que equivale al 4% durante 2008 y 2009, 3.5% del año 2010 más 3% del 2011; hallando el valor futuro por refrigerador año tras año así:

AÑO 2007:

Valor actual (VA): 207.27

Tiempo (N): 1 año

Tasa: 4% (así corresponde según lo estipulado por el senado para el 2008)

Valor futuro (VF): ?

$$VF = VA (1 + i*N)$$

$$VF = 207.27 (1 + (4\%*1))$$

VF= 215.6 Este valor dado en dólares indica el precio real al que podrán ser vendidos los refrigeradores tomando en cuenta el IPC actual mas el incremento estipulado por el gobierno para el año respectivo (en este caso 2008), "Ceteris Paribus. (Significa; todo lo demás permanece constante: termino en latín usado en el análisis económico, para variar un factor mientras el resto de los factores permanecen constantes.)

Entonces, aplicando la misma formula para todos los años y tomando como referencia del Valor actual el año anterior al periodo estipulado, hasta llegar al 2011 tenemos:

Año 2009: USD 224.18

Año: 2010: USD 232

Año 2011: USD 238.99

Tomando como referencia las 340.000 unidades que serán exportadas este año a Venezuela y conociendo el incremento del 12% anual, hallaremos las unidades a exportar año tras año.

Año 2008: (340.000 * 12%) = 380.800 unidades

Año 2009: (380.800 * 12%) = 426.496 unidades

Año 2010: (426.496 * 12%) = 477.675 unidades

Año 2011: (477.675 * 12%) = 534.996 unidades.

Ahora, teniendo los valores proyectados de los precios y cantidades de los refrigeradores, procederemos a hallar la elasticidad precio de la demanda:

$$Ep = \frac{\frac{Q_1 - Q_2}{Q_1}}{\frac{P_1 - P_2}{P_1}} = \frac{477.675 - 534.996}{477.675} \cdot \frac{238.99}{238.99 - 286.79}$$

$$Ep = \frac{-0.12}{-0.2} = -0.32$$

Ep= 32%

Ep= elasticidad del precio

Q1= cantidades que van desde el año 2009 hasta 2010.

Q2= cantidades en 2011

P1=precio en el año 2011

P2= precio en 2011 mas el incremento del 20% (valor arancel a pagar)

Valga aclarar que en la formula despejando los valores P_1 es igual al valor del refrigerador al año 2011 (este valor solo incluye el IPC mas el incremento del 3% que es el estipulado por la ley para ese periodo) y P_2 es el costo del refrigerador al proyectado al 2011 que incluye el IPC mas el incremento del 3% mas el 20% (que seria el valor del arancel a cancelar a partir de este año; esto suponiendo que la empresa no esta en condiciones de sacrificar valor contribuido).

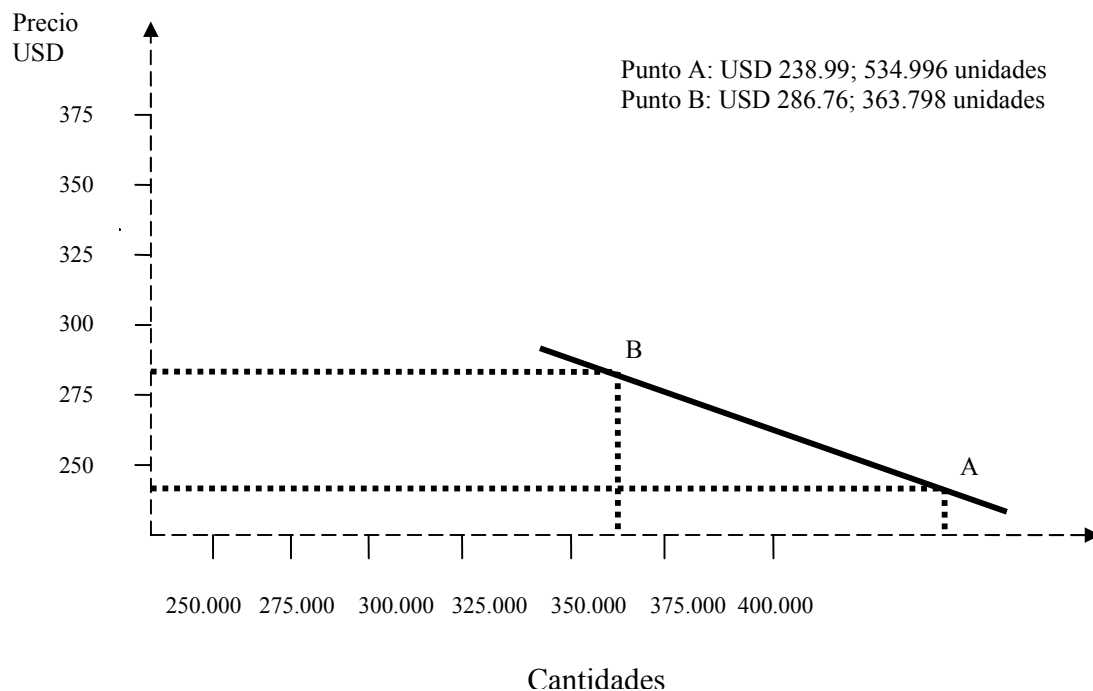
La elasticidad del precio de la demanda es de 32% lo que indica es que ese incremento del 20% en el precio del bien ocasiona una baja en el consumo en un

32%; pero para este tipo de bienes que son considerados ¹¹“parte del programa de la canasta familiar de electrodomésticos” son indispensables para los Venezolanos así suban los precios, se produce una muy baja reducción en la demanda pues los consumidores se ven obligados a adquirirla.

Para graficar tomaremos dos puntos: A) Es el mercado en equilibrio tal como se esta manejando ahora y B) el mercado con aumento del 20%.

En la grafica se observara como este incremento en el precio hace que la demanda disminuya; es decir, pasa del punto A al punto B.

Grafica 3. Elasticidad precio de la demanda



Fuente: Propia

¹¹ La nueva política de Venezuela de establecer el programa Canasta Familiar de Electrodomésticos, que pretende reactivar la producción local de neveras, cocinas, lavadoras y muebles entre otros, constituye una amenaza gravísima para la producción en Colombia, que se destinaba hasta en un 40% hacia ese país. Por esta razón es fundamental para el sector colombiano recuperar o sustituir la demanda de ese mercado.

Numéricamente hablando las cantidades demandadas hacia el año 2011 serian de 534.996 unidades anuales a Venezuela, con un incremento del 20% en el precio del bien (esto, si, la empresa no esta dispuesta a sacrificar valor contribuido) la demanda disminuirá en un 32%, por lo cual se calcula que las unidades a exportar serian de 363.798 unidades, es decir, hay una disminución de 171.199 unidades en ese año.

Teniendo claramente la variación porcentual que traerá el arancel sobre la cantidad demandada, podemos mirar otros factores como: disminución de personal de la planta, lo que se traduce en otras palabras: en desempleo.

4. VARIABLES ECONOMICAS, AMENAZAS Y OPORTUNIDADES POR EL INCREMENTO DEL ARANCEL EN LO REFERENTE A LA TERMINACION DEL TLC DE LA CAN CON VENEZUELA

4.1 AMENAZAS RESULTANTES DEL INCREMENTO DEL ARANCEL

Mabe Colombia posee su fábrica en Manizales Caldas, esta cuenta con una población total de 414.389 habitantes de las cuales 862 personas laboran en la planta y 240 personas en trabajos administrativos, para un total de 1102 trabajadores.

Mabe Colombia es una de las principales empresas exportadoras del eje cafetero con una participación “de 8% (al 12 de diciembre del 2006)”¹².

La planta de Mabe Colombia S.A. labora las 24 horas del día a 3 turnos; que son: 1) 6:00 AM – 2:00 PM, 2) 2:00 PM – 10:00 PM y 3) 10:00 PM – 6:00 AM. , produciendo diariamente 3.150 refrigeradores, lo que se traduce en 1.050 unidades por turno; es decir, cada turno equivale a 150 personas, que es lo mismo que decir 7 refrigeradores por hombre; dando como resultado anual de Mabe Colombia S.A. 820.000 unidades este año.

¹² Inteligencia de mercados - Productos de línea blanca en Colombia. Internet. Publicado 20/09/2008; citado el 28/09/2008; disponible en: http://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/andina/Ejecafetero_empresas

4.1.1 Personas afectadas directa e indirectamente. Actualmente 550.000 unidades son exportadas y de ellas 340.000 unidades a Venezuela.

Según cálculos realizados hacia el 2011 la demanda de refrigeradores será de 363.798 unidades; lo que se traduce en una disminución de 171.199 unidades.

Ahora, si multiplicamos: 7 (numero de refrigeradores por hombre)*24 (días laborales al mes)*12 (meses del año) = 2.016 equivalente a la producción de una sola persona de planta.

Con esta disminución de exportaciones hay 85 personas afectadas directamente (171.199 unidades / 2.016 producción anual por hombre) que dejan de recibir un promedio anual de \$ 17.000.000 que es el salario promedio incluyendo prestaciones sociales para un operario de planta; lo que se traduce en que la población de Caldas dejara de recibir \$ 1.445.000.000 (mil cuatrocientos cuarenta y cinco mil millones de pesos); ahora, si tomamos en cuenta que el ¹³el tamaño predominante de los hogares en Manizales esta conformado por cinco personas hablaríamos entonces de 425 personas afectadas (85 * 5) que dejarían de recibir anualmente cada una \$ 3.400.000 (\$ 1.445.000.000 / 425 personas).

4.1.2 Transportadores y vehículos De Carga. Otra consecuencia inmediata seria la cantidad de vehículos de carga que dejarían de moverse. Si en un contenedor de 40 pies el promedio de Refrigeradores que caben son 78 unidades y dejan de exportarse 171.199 unidades, se dejaran de mover 2.194 vehículos de carga para el año 2011 (171.199 / 78).

El 60% de los contenedores vacíos para cargar son traídos de bogota a un costo de \$207.000 cada uno (precio año 2007), lo que indica que la empresa que nos presta este servicio dejaría de recibir \$272.494.800 (doscientos setenta y dos mil millones cuatrocientos noventa y cuatro mil ochocientos pesos) que equivale a

¹³DANE. Disponible en: <http://www.dane.gov.co/censo/200.21.49.233/productos/COLOMBIA/ayuda1.pdf>

1.317 contenedores (1.317*207.000), el otro 30% de contenedores vienen de Cali a un valor de \$230.000 cada uno lo que se traduce en \$151.386.000 (ciento cincuenta y un mil millones trescientos ochenta y seis mil pesos) que son 659 contenedores y el 10% restante vienen vacíos de Medellín a un valor de \$180.000 cada uno equivalente a \$39.492.000 (treinta y nueve millones cuatrocientos noventa y dos mil pesos). ¿Cuanto dinero representara para las empresas que nos prestan el servicio 2.194 contenedores menos?

4.1.3 Disminución de ingreso de divisas al país por concepto de exportaciones. Si nos referimos al ingreso de divisas al país, 171.199 unidades menos que se exporten traerían como consecuencia inmediata USD 40.914.849 menos (USD 238.99 * 171.199 unidades) a la economía nacional, lo que afectaría directamente la cuenta corriente de la balanza de pagos.

4.1.4 Empresas afectadas indirectamente. Como si fuera poco, el uso de instalaciones portuarias por contenedor es de USD 98 que multiplicado por 2.194 contenedores es igual a USD 215.012 (doscientos quince mil doce dólares), el servicio de bascula de la sociedad portuaria es de \$ 7.870 por contenedor que en pesos y multiplicado por 2.194 se traduce en 17.266.780 (diecisiete millones doscientos sesenta y seis mil setecientos ochenta pesos), el descargue y acarreo por contenedor es de USD 25 lo que se traduce en USD 54.850 (cincuenta y cuatro mil ochocientos cincuenta dólares) ; y así sucesivamente podríamos mencionar mas efectos indirectos que traerá el arancel como por ejemplo el agenciamiento de la Aduana que corresponde al 0.2% del valor FOB de la mercancía, seguros, fletes, etc... ¿Cuántos personas directa e indirectamente involucrados hay que dejaran de percibir un ingreso que puede ser por salario o por utilidad?

Además de los empleos directos e indirectos que se dejan de generar esto impactara severamente el índice de la economía en una de las ciudades con mayor índice de desempleo del país (Manizales) que para el 2006 estaba en 15,6.

Los procesos de fabricación de los refrigeradores están muy integrados dentro de las empresas o de la industria colombiana, mas específicamente de las empresas de Manizales; por lo que el crecimiento del sector impulsa el crecimiento de otros como aceros, plásticos, productos de tubería, cables, piezas activas, vidrio, cajas, entre otros, por que los proveedores en su mayoría regionales destinan entre el 50% y el 100% de su producción a satisfacer las demandas de Mabe Colombia dentro de los cuales se destacan :Indusevi que destina el 100 % de su producción, Dumar e Inyecto con el 80% y Procajas y Suveco con el 60%. (Ver Anexo A)
¿Como impactara la disminución en la producción de refrigeradores a estas empresas que destinan mas de la mitad de la producción a Mabe Colombia?
¿Cuántas personas indirectamente se afectaran?

4.2 SITUACION COMPETITIVA Y OPORTUNIDADES DE ACCESO

Hoy por hoy, nadie puede discutir la importancia del mercado Venezolano para muchos productos Colombianos, en especial para los productos manufacturados o con valor agregado ya que este país vecino se ha convertido en el segundo destino de exportaciones, superado por los Estados Unidos; esto debido a que en Venezuela existe una gran liquidez en donde hay mucho dinero en el mercado, intereses bajos y crédito disponible pero no disponen de productos para satisfacer la demanda que genera tanta liquidez, por lo que la política interna Venezolana quiere sustituir las importaciones y sentirse autosuficiente para poder cubrir la demanda.

Mabe Colombia S.A. como empresa fabricante nacional de electrodomésticos es muy competitiva pudiendo destacar el cumplimiento de normas técnicas, condiciones de comercialización y exportación y normas ambientales con lo que ha logrado un posicionamiento en el mercado por lo cual requiere acceso sin pago de aranceles para seguir elevando su competitividad o contemplar la posibilidad de una ensambladora en Venezuela lo que daría flexibilidad frente a las políticas propias de cada gobierno. (Valga la pena resaltar que una ensambladora en Venezuela solo beneficiaría a la empresa como tal y las pérdidas en el departamento de Caldas continuarían siendo millonarias.)

Por ejemplo, en Venezuela existe la Comisión de Administración de divisas, Cadivi que “nace con la misión de administrar con eficacia y transparencia, bajo criterios técnicos, el mercado cambiario nacional exigiendo que cuando los usuarios consignen los documentos del cierre de importación ante el operador cambiario, la factura comercial cuente con más de 45 días de vencimiento, deben presentar adicionalmente la Certificación de deuda, como requisito indispensable para que se le aprueben las divisas, esto solo para operaciones que exceden los 5 mil dólares”; lo que en la mayoría de ocasiones representa para Mabe Colombia S.A. retraso en el reintegro de divisas, por que las exportaciones superan ese valor y se es indispensable el trámite por medio de la Comisión de Administración de divisas.

Uno de los tantos aspectos de suma importancia a resaltar en caso de llegar a incurrir con una ensambladora en el vecino país es la imposibilidad de reintegrar el capital que se envíe y las utilidades, por que para una empresa como esta puede resultar poco lógico llevar el capital, producir, ganar dinero y dejarlo allá.

"Si los bienes que se producen en zonas francas con destino a Venezuela, no

mantienen el cero arancel, vamos a perder competitividad frente a otros mercados"¹⁴, explica un empresario.

¹⁴ COMISION DE ADMINISTRACION DE DIVISAS – CADIVI – VENEZUELA Disponible en: <http://www.cadivi.gov.ve/biblioteca/instructivos.html>

5 CONCLUSIONES

Se puede afirmar que Caldas presenta un potencial exportador importante en la cadena de productos metalmecánicos, teniendo en cuenta la experiencia exportadora que las empresas de este sector han acumulado en los últimos años y que el 50% de las exportaciones de Caldas y el 70% de Mabe Colombia S.A. van hacia Venezuela, es decir, Venezuela es el primer socio de Caldas y cualquier decisión afectará este comercio y las exportaciones tendrán una variación que podría representar un gran cambio a nivel de producción, aumento del desempleo nacional, recorte de personal, menor generación de divisas, etc.

Es totalmente claro y cierto que las incidencias que traerá el retiro de Venezuela como miembro activo de la CAN acarrea grandes riesgos, especialmente por las características propias en lo referente a los niveles exportados por Mabe Colombia S.A. y su inmediata consecuencia en la economía caldense; esto debido a que es una cadena en que si bajan o se caen las exportaciones o producción se caen también las empresas propias de la región que son quienes proveen algunos insumos a Mabe Colombia en algunas ocasiones destinando hasta el 100% de la producción.

La realidad es que el escenario está amenazado por el nuevo arancel que deberán soportar las exportaciones hacia Venezuela.

De la misma manera es obvio señalar los desniveles de competitividad que se presentaran en el mercado Venezolano y mas aun si Venezuela logra un acuerdo con los Estados Unidos por que en este caso las empresas norteamericanas podrán lanzar su oferta de bienes y servicios libres de aranceles y competir

abiertamente con la producción exportada; mientras las posibilidades de las empresas de Manizales en el mercado Venezolano serán más reducidas.

Se podría seguir sustentando la afirmación de que el incremento del arancel a un 20% a partir del 11 de Abril del año 2011, va en contra de los fundamentos teóricos y conceptuales que han regido los principios de la economía internacional, y mas aun, cuando del bien que se trata hace parte de los productos de la canasta familiar del país importador y que Venezuela, no tiene los medios ni los recursos propios en este momento para cubrir la demanda de refrigeradores como se ha venido cubriendo desde hace muchos años; motivo por el cual es totalmente valido que Colombia y en especial Mabe Colombia S.A., siga exportando este bien con un arancel del 0%, debido a que somos mas eficientes en la producción de refrigeradores que Venezuela y ofrecemos calidad, garantía, cumplimiento, satisfacción al cliente y precios accesibles.

Ahora, es importante considerar este nuevo arancel como un beneficio de protección para las empresas venezolanas, debido a que les permite crecer libres de competencias del mercado internacional y en un futuro, poder especializarse y cumplir con las exigencias del mercado en cuanto a línea blanca se refiere, o por el contrario, como consecuencia inmediata de un mercado protegido de la competencia, la producción de refrigeradores podría ser ineficiente y por encima de los costos en que podrían importarlas a Colombia; con lo que pierden la oportunidad de producir otros bienes con mayores ventajas competitivas.

Los directivos de la empresa Mabe Colombia S.A. en alianza con el gobierno departamental no deben tener una actitud ajena a los desafíos que la terminación de la CAN traerá a las empresas de la región; por el contrario deben crear estrategias internacionales y nexos con otras regiones con el fin de asegurar la calidad de vida y los recursos económicos de la región o por lo menos ir diseñando una estrategia local de desarrollo, fundamentada en innovaciones

basadas en exportaciones donde se cree un sistema de interrelaciones mutuas entre las empresas caldenses y empezar a trabajar bajo escalas de producción lo que hace que a medida que la producción aumente los costos disminuyan y así poder compensar en algún momento el pago del nuevo arancel con el ahorro de la producción en escala; con el fin de asegurar las condiciones de vida y trabajo para toda la población. Es importante señalar que a medida en que los proveedores trabajen bajo escalas de producción disminuyendo los costos así mismo disminuirá el costo de los refrigeradores producidos haciendo que la elasticidad precio de la demanda sea menor y por consiguiente los efectos que traerá a la región serán menos basados en la cooperación entre empresas.

Trabajar bajo escalas de producción representa para algunas empresas la adquisición de maquinarias que le permitan obtener dicha eficiencia y estas pueden ser conseguidas según el capital y disponibilidad de la empresa para invertir en activos o por medio de inversión extranjera o nacional así como Mabe Colombia S.A. ha demostrado su permanencia, desempeño, crecimiento y altos niveles de producción (anexo B).

Lo realmente importante es exponer las consecuencias para así lograr que el gobierno pueda llegar a un acuerdo en donde se pueda seguir exportando con un 0% de arancel para poder aumentar la producción de Mabe Colombia S.A. y como efecto directo un mejor nivel de vida en el departamento.

Es importante afirmar que las empresas caldenses y en general, todas las empresas exportadoras del país que tienen como destino principal Venezuela, deben buscar, explorar y abrir nuevos mercados y esencialmente aquellos donde haya un acceso preferencial. “A través de la comisión regional de competitividad se pueden promover recursos que les sirvan a los empresarios de Caldas para

identificar y desarrollar nuevos mercados y en ello Proexport debería jugar un papel importante en alianza con el Departamento y la Alcaldía”¹⁵.

¹⁵ http://www.lapatria.com/Noticias/ver_noticia.aspx?CODNOT=26840&CODSEC=7

BIBLIOGRAFIA

Comercio Internacional. Internet. Gina y Sandra Vélez Ortiz. Fecha de publicación: 03/06/2001; citado: Noviembre 14 de 2007. Disponible en:

<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/gatt.htm>

COMISION DE ADMINISTRACION DE DIVISAS – CADIVI – Venezuela. (Internet)

Disponible en: <http://www.cadivi.gov.ve/biblioteca/instructivos.html>

Cooperativa Venezolana Fabrica de refrigeradores (Internet) Agencia Bolivariana de Noticias ABN; publicado 10/04/05 Caracas, Venezuela. Disponible en:

<http://www.aporrea.org/actualidad/n58649.html>

Informe especial, Revista Dinero – Tendencias de consumo IV trimestre 2006 (Internet), edición 214, Venezuela, septiembre 3 de 2006, citado el 9 de Agosto de 2008. Disponible en: www.dinero.com.ve/214/portada/Informe-lineablanca3.HTML

Informe especial, Revista Dinero – Tendencias de consumo IV trimestre 2006 (Internet), edición 214, Venezuela, septiembre 3 de 2006, citado el 9 de Agosto de 2008. Disponible en: www.dinero.com.ve/214/portada/Informe-lineablanca3.HTML

Inteligencia de mercados - Productos de línea blanca en Colombia. Internet. Publicado 20/09/2008; citado el 28/09/2008; disponible en: http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/E/est_col_lineablanca_5/est_col_lineablanca_5.asp

MARX, Carlos. El capital, critica de la economía política. Tomo III P. Fondo de cultura económica. México, 1981. Décimo cuarta impresión.

Periódico la patria de Manizales, Caldas. Internet. Disponible en: www.lapatria.com/Noticias/ver_noticia.aspx?CODNOT=26840CODSEC.

PORTER. Michael. E. Ventaja Competitiva. Creación y Sostenimiento de un desempeño Superior. México: Compañía Editorial Continental, S.A. Décima Cuarta Reimpresión, 1997. 320p.

RICARDO. David. Principios de Economía Política y Tributación. Fondo de Cultura Económica. México. 1998. 335p.

PORTER. Michael E. La Ventaja Competitiva de las Naciones. Editorial Vergara. Buenos Aires 1991.

Proexport Colombia, (Internet), Publicado 20/03/2007. Disponible en: <http://www.proexport.com.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=1238&IDCompany=6>

ANEXO A. Generalidades de la cadena productiva de aparatos electrodomésticos

“La cadena productiva de aparatos electrodomésticos (artefactos domésticos) comprende dos grandes líneas de producción: línea blanca y enseres menores (pequeños electrodomésticos). La línea blanca incluye cocinas, refrigeradores, aires acondicionados, calentadores y lavadoras, entre otros; la enseres menores comprende licuadoras, ventiladores, planchas, tostadoras, secadores de pelo y en general productos de cocina y de limpieza personal.

La cadena de electrodomésticos involucra la fabricación y ensamblaje de productos de refrigeración comercial y doméstica, enseres menores de cocina, enseres menores y mayores de hogar, enseres menores personales, enseres menores y mayores de calefacción y cocinas y hornos. La cadena de electrodomésticos está relacionada con otras que le proveen de insumos como la electrónica, la petroquímica y la metalmecánica. Sin embargo, este análisis se concentra en la fabricación y ensamblaje de los productos finales y no incluye los insumos y bienes intermedios como cables, piezas activas, fuentes, carcasas, controles electrónicos, motores y resistencias. El análisis de los insumos y los bienes intermedios se encuentra en los perfiles de las cadenas de electrónica, petroquímica y metalmecánica.

En 2001 existían en Colombia 109 establecimientos productores de aparatos electrodomésticos y 8.840 personas empleadas en esta cadena. Actualmente, las ocho empresas más importantes en el país son Haceb, Mabe (empresa en estudio), Challenger, Indusel, Superior, Sudelec, Seb e Incelt. La producción de línea blanca está a cargo de marcas como, Haceb, Abba, Challenger y Centrales.

Estas empresas atienden el mercado nacional, tienen importante presencia en la Región Andina y compiten con las producciones locales de los países vecinos y con las importaciones de las marcas originarias de Corea y México (Samsung, LG, Electrolux, Whirlpool). En el mercado de producción local tienen presencia dos empresas multinacionales, Mabe (refrigeradores) y Seb (enferos menores en general).

Dentro de los productores de enferos mayores se destacan Challenger (refrigeradores, cocinas y calentadores), Haceb (refrigeradores y calentadores) y Mabe (refrigeradores). Seb Colombia y Landers (marca Universal) son productores de enferos menores. Incelt produce enferos menores de calentamiento y ambiente, y al igual que Challenger también elabora artefactos electrónicos.

La cadena de aparatos electrodomésticos tanto en Colombia como en el resto del mundo se caracteriza por estar en constante transformación. En esta cadena, las empresas se fusionan con frecuencia, entran nuevos productos y nuevas tecnologías, cambian los canales de comercialización y los hábitos de consumo, los productores deben someterse a nuevas exigencias ambientales y permanentemente ingresan nuevas marcas, lo que exige de todos los actores gran dinamismo y mucha flexibilidad para adaptarse a las condiciones cambiantes.

En la última década, la cadena de electrodomésticos ha perdido participación en la producción y en el empleo de la industria nacional. En términos absolutos, el empleo se ha reducido mientras la producción ha aumentado.

En tanto que la producción bruta de la cadena pasó de \$356.586 millones en 1993 a \$705.892 millones en 2003, la participación en la industria pasó de 1,83% a 0,95% durante el mismo período. En 2003 la cadena empleó a 7.367 personas, mientras que en 1993 el número de empleados en la cadena fue de 15.484 (la participación pasó de 2,39% en 1993 a 1,48%). El aumento en la producción y la

reducción en el empleo puede interpretarse como un síntoma de la introducción de procesos productivos más modernos y avanzados.

Descripción y estructura de la cadena productiva

La unidad de análisis de esta sección es el eslabón familia de productos. Cada una de estas agrupaciones incluye un conjunto de productos relativamente homogéneos en cuanto a similares características técnicas de producción o su uso económico. A partir de una correlativa entre la clasificación CIU y el código arancelario colombiano, revisada por el DNP, fue posible asignar a cada eslabón variables de producción y comercio exterior. Los productos pertenecientes a la cadena de electrodomésticos se agrupan en los siguientes eslabones: refrigeración comercial, refrigeración doméstica, cocinas y hornos, enseres menores personales, enseres menores de hogar, enseres menores de cocina, enseres menores de calentamiento, enseres mayores de hogar y enseres mayores de calentamiento. Las particularidades de cada aparato y modelo imponen variaciones en el proceso productivo, pero el esquema básico de producción es una línea de ensamble en donde se parte de insumos y productos intermedios para llegar a los productos finales. Es importante resaltar que además de ensamble, en el país también hay fabricación de artefactos domésticos. Algunas empresas están integradas verticalmente, mientras que otras obtienen los insumos y los bienes intermedios de proveedores nacionales o internacionales.

La utilización de materias primas nacionales e importadas varía en relación con las especificaciones del modelo del bien por producir o ensamblar. Por ejemplo, en la producción de una plancha, 72,3% del valor corresponde a materia prima (40,5% materia prima nacional, 31,9% importada), 8,7% a mano de obra directa y 19,0% a carga fabril, mientras en la producción de una licuadora, 61,2% corresponde a

materia prima (47,8% materia prima nacional, 13,4% importada), 10,8% a mano de obra directa y 28,0% a carga fabril.

En la producción de un ventilador, 71,7% corresponde a materia prima (38,1% materia prima nacional, 33,6% importada), 6,7% a mano de obra directa y 21,6% a carga fabril.

Entre las materias primas que se importan se encuentran bombas, empaques dosificadores, fusibles térmicos, motocompresores, pilotos de neón, resistencias electrónicas, motores, termostatos, extensiones, láminas de acero inoxidable, suelas pulidas, tornillos y resortes, entre otros. También se importa nailon reforzado con fibra de vidrio, algunos plásticos como ABS natural y productos químicos como fenol formaldehído y poli carbonato, utilizados en la inyección de las partes plásticas.

Todos los eslabones de la cadena productiva se producen en Colombia. En Bogotá se encuentra la producción de la mayoría de insumos que un producto terminado requiere, como vidrios templados especiales para las cocinas a gas, tuercas, tornillos y plásticos. Además, las mismas fábricas producen y reciclan insumos. Sin embargo, en la Región Andina no se produce la lámina de acero que utilizan las neveras, ya que el acero nacional y el venezolano son costosos y no cumplen con las especificaciones requeridas para la fabricación de electrodomésticos. En este caso, la industria local debe importar de Japón o Corea.

Para otros bienes finales, el tamaño del mercado local impide la producción de algunas materias primas, resultando entonces que los insumos y los bienes intermedios utilizados en el ensamblaje sean más costosos para la industria local. En el caso de las estufas, por ejemplo, se importan las válvulas y quemadores de Italia o Brasil. También se importan compresores, motores y algunos plásticos

especiales como el ABS. La no-producción de estos insumos hace a Colombia menos competitiva que otros países como Brasil y México donde sí se producen y donde se ahorran manejo de inventarios y fletes, entre otros costos adicionales.

La producción total de la cadena de electrodomésticos en 2001 (según valor de fábrica) fue de \$551.450 millones. Es de resaltar que 54,9% de la producción en valor se encuentra concentrada en el eslabón de refrigeración doméstica. Le sigue en importancia el eslabón de cocinas y hornos con una participación de 19,6%. Los demás eslabones cuentan con una participación que varía entre 1% y 10%, aproximadamente (cuadro 1)¹⁶.

Cuadro 1
Valor de la producción (2001)

Eslabón	Número de productos		Producción en fábrica	
	CIIU ^{1/}	Posiciones arancelarias ^{2/}	Valor (\$ millones)	Participación (%)
Refrigeración doméstica	2	4	302.715	54,89
Enseres menores de cocina	4	5	19.948	3,62
Enseres menores personales	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Enseres menores de hogar	9	16	39.554	7,17
Cocinas y hornos	13	8	108.233	19,63
Enseres menores de calentamiento	10	7	15.672	2,84
Refrigeración comercial	6	5	53.515	9,70
Enseres mayores de hogar	4	7	5.293	0,96
Enseres mayores de calentamiento	1	3	6.520	1,18
Total cadena	49	55	551.450	100

¹ Clasificación Industrial Internacional Uniforme, 8 dígitos.

² Arancel Armonizado de Colombia, 10 dígitos.

n.d. No disponible.

Fuente: Encuesta Anual Manufacturera (2001), Dane.

¹⁶ DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION. COLOMBIA.

ANEXO B. Mabe invierte siete millones de dólares en ampliación de planta

“Jorge Bages Delgado concedió una entrevista en la que habla de las principales cifras de la compañía. La empresa fue considerada la más grande de Caldas en 2007 por la revista Semana. Competitividad.

Venezolanos, ecuatorianos, peruanos, chilenos y colombianos son algunos de los latinoamericanos que disfrutaron de las neveras que fabrica Mabe en Manizales. Esta compañía mexicana llegó a la capital caldense en 1993, al adquirir Polarix, como parte de un proceso de expansión que hoy la ubica en 12 países de América Latina.

En los últimos diez años, la empresa ha sufrido una fuerte expansión en Manizales, lo que se evidencia en su producción que de 1.100 refrigeradores diarios pasó a 3 mil 300 y en la ampliación de su planta física gracias a la adquisición de las antiguas instalaciones de Fósforos El Rey.

Dicha expansión se mantiene hoy por hoy, pues dentro de la fábrica se adecua una nueva línea de producción que deberá estar lista durante el primer semestre del próximo año y que generará unos 150 empleos directos con inversiones cercanas a los siete millones de dólares (unos 14 mil millones de pesos). Para 2008, Mabe aspira a vender unos 677 mil millones de pesos, superando en 20% las ventas de 2007.

Todas estas cifras ubican a esta fabricante de electrodomésticos en el primer lugar entre las industrias de Caldas, pues de acuerdo con la revista Semana, Mabe fue la única empresa del departamento que se situó entre las 100 más grandes de Colombia en 2006, ocupando el puesto 98.

NEGOCIOS contactó vía correo electrónico a Jorge Bagés Delgado, el Vicepresidente Andino de Mabe, quien tiene a su cargo la operación de la compañía en Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. El ejecutivo dio a conocer las principales cifras de la empresa e hizo énfasis en la calidad de la mano de obra manizaleña.

- ¿Cuál es la actual situación de la empresa?

En general la compañía se encuentra en un buen momento, hemos logrado consolidar crecimientos importantes tanto en el mercado local como en el exterior, nuestras marcas han tenido buena penetración en cada uno de los nichos de mercado y nuestros productos son reconocidos por su excelente calidad, funcionalidad, tecnología y moderna estética. Por otra parte, las expectativas para los próximos años son alentadores ya que estamos participando en la Región Andina de manera importante y con planes interesantes para entrar en nuevos mercados.

- ¿Cómo ha sido el crecimiento de la producción en el último año?

La producción de refrigeradores en nuestra planta de Manizales tuvo un incremento del 26% al mes de octubre pasado frente al mismo periodo del año anterior, al pasar de 550 mil a 695 mil unidades.

- ¿Cuánto vendió Mabe en 2006, cuánto aspira en 2007 y cuánto en 2008?

Las ventas totales de la compañía en el año pasado ascendieron a \$465 mil millones y aspiramos cerrar este año con ventas de \$564 mil millones. Para el año 2008 estamos apostando a un crecimiento del 20% sobre 2007, es decir llegar a \$677 mil millones en ventas.

Otras cifras

- ¿Cuántos empleados tienen en Colombia y de esos cuántos en Manizales?

Actualmente contamos con 1.080 empleados de los cuales 1.000 se encuentran en Manizales.

- ¿Cuánto ha sido la inversión en los últimos años en la planta de Manizales?
¿Adelantan ensanchamiento en este momento?

En cuanto a las inversiones en nuestra planta de Manizales en los dos últimos años hemos invertido algo más de 10 millones de dólares (unos 20 mil millones de pesos), de los cuales tres millones de dólares se han destinado a edificaciones y el resto a adquisición de moldes y maquinaria. En este momento estamos adelantando una inversión de aproximadamente siete millones de dólares con el objeto de incrementar el nivel de producción en 300 mil unidades año, con lo cual a partir del segundo trimestre del próximo año tendremos capacidad para producir un millón 300 mil unidades año.

- ¿Cuáles son los principales destinos de las exportaciones de Mabe?

Venezuela, Ecuador y Perú.

- ¿Qué representa para la empresa ser la primera de Caldas en el listado de las más grandes de la Revista Semana?

Para nosotros es un orgullo estar en ese lugar y poder contribuir al desarrollo de la región y de su gente, la cual consideramos como uno de nuestros activos más valiosos por su compromiso, capacidad y entrega con los objetivos que nos hemos trazado.

Dificultades

- ¿Cuáles son las principales dificultades de la operación en Manizales?

Uno de los temas que sentimos es la infraestructura logística de la región, por una parte se tiene déficit en áreas para almacenamiento, las bodegas con áreas mayores a 5 mil metros cuadrados son escasas al igual que el parque automotor y patio de contenedores lo cual aunado al problema vial que tiene el país hace algo complejo y costoso el proceso de distribución nacional y de exportación.

Otro tema ha sido el de proveeduría de materia prima, aunque lo hemos superado en un alto grado gracias a la implementación que hicimos hace unos años de un programa para desarrollar proveedores en la ciudad.

- ¿Cuáles son las principales ventajas de operar en Manizales?

Como ya lo mencioné, una de las ventajas sin duda es la gente, con su capacidad y compromiso hemos logrado responder a las necesidades del mercado y crecer en forma sostenible durante los últimos años.

- ¿Los afectaría o beneficiaría la entrada en vigor de un TLC con Estados Unidos?

Con respecto a este tema no vemos impacto a corto plazo en nuestro negocio, los aranceles que hoy en día tiene Estados Unidos para nuestros productos se mantendrían y en cuanto a las compras que pudiéramos hacer a ellos de materias primas seguirán siendo costosas frente a otras proveedurías como las asiáticas; a mediano plazo podemos tener una amenaza por la entrada de electrodomésticos usados, es algo que quedó en la negociación dentro de la canasta a cinco años”

17.

¹⁷http://www.lapatria.com/Noticias/ver_noticia.aspx?CODNOT=26261&CODSEC=18

ANEXO C. Con o sin Venezuela hay que diversificar

“De acuerdo con Hernando José Gómez es necesario abrir nuevos mercados y acabar con la dependencia económica. México es una nación en la que se requieren explorar más alternativas.

Juan Carlos Layton

De todo lo que dijo el Presidente de Venezuela Hugo Chávez, este fin de semana, la amenaza de congelar las relaciones comerciales con Colombia fue lo que más impactó a los empresarios colombianos, y en especial a la industria Caldas, ya que cerca del 40% de las exportaciones regionales van a esa nación.

Aunque muchos consideran que las palabras de Chávez no pasarán de ser una “bravuconada”, el llamado de atención es a que Colombia, y en especial Caldas, rompan esa dependencia comercial y esa incertidumbre que se genera cada vez que habla el mandatario vecino.

La advertencia la hizo el Presidente del Consejo Privado de Competitividad, Hernando José Gómez Restrepo, al sostener que aunque todavía es muy apresurado especular sobre lo que puede pasar, sí es un campanazo de alerta para comenzar a diversificar, pues a corto plazo podría presentarse otra situación similar.

“Así no pase algo, supongamos que en el mejor de los escenarios se apaciguan los ánimos, es muy claro que la industria caldense y en general del país tienen que explorar nuevos mercados y diversificar su canasta”, indicó.

Entre los ejemplos que están más a la mano se incluyen México, el Triángulo Norte de Centroamérica (Salvador, Honduras, Guatemala), el Perú, el Mercado Común del Sur, incluyendo Brasil y Argentina.

Y si bien existen otros mercados igual de atractivos, Gómez Restrepo aseguró que el objetivo es buscar aquellas naciones donde haya acceso preferencial.

“A través de la comisión regional de competitividad se pueden promover recursos que les sirvan a los empresarios de Caldas para identificar y desarrollar nuevos mercados y en ello Proexport debería jugar un papel importante en alianza con el Departamento y la Alcaldía”.

Un modelo insostenible

El problema con Venezuela ya lo había anunciado el Gerente de investigaciones económicas y estrategias de Bancolombia, Daniel Ignacio Niño Tarazona, durante su visita a Manizales en octubre pasado, al asegurar que el modelo económico de la nación vecina es insostenible. Por eso, dijo, la gran preocupación en el mediano plazo no es Estados Unidos, sino Venezuela.

Pero Gómez Restrepo fue más allá e indicó que los actuales problemas evidencian las dificultades que tiene el país en materia de competitividad.

“Colombia tiene unos retos de competitividad muy grandes hacia adelante, porque necesita diversificar mercados, su oferta productiva que ha estado muy reducida y no la hemos cambiado en 20 años, entonces tenemos que buscar nuevos productos tanto en términos de calidad y con valor agregado que lleguen al resto del mundo”.

Cuestionó que aunque por la misma época se firmó el G3 con Venezuela y México, solo se fortaleció la relación con Venezuela, pese a que en México se ha incrementado mucho más que Venezuela el comercio internacional.

En lo que tiene que ver con la pelea verbal que hubo entre los dos presidentes, Gómez Restrepo señaló que más allá de las formas particulares, el Presidente Uribe hizo lo que debía tanto a la hora de terminar la negociación como al contestar los comentarios desobligantes del mandatario vecino.

Por lo pronto persiste la tensión de lo que siempre se temió: que el lío político impacte la relación comercial.

La frase

“No es el momento de entrar a juzgar, sino de rodear al Presidente de Colombia, obviamente con cabeza fría y serenidad y pensando que este es un tema de largo plazo, donde están en juego no solo los intereses económicos, sino políticos y de hermandad entre pueblos”.

Presidente del Consejo Privado de Competitividad, Hernando José Gómez Restrepo

Exportaciones de Caldas primer semestre 2007

Departamentos Cifras en dólares

Caldas US \$285'899.000

Quindío US \$63'834.000

Risaralda US \$196'143.000

Principales destinos

Caldas

Venezuela US \$103'130.000 (36%)

Estados Unidos US \$35'756.000 (12,50%)

Risaralda

Estados Unidos US \$68'735.000 (35,04%)

Venezuela US \$29'560.000 (15,07%)

Quindío

Estados Unidos US \$33'444.000 (52,39%)

Alemania US \$6'856.000 (10,74%)”¹⁸

¹⁸ http://www.lapatria.com/Noticias/ver_noticia.aspx?CODNOT=26840&CODSEC=7