

**ACUERDOS COMERCIALES CAN Y G3: IMPACTOS EN EL MERCADO TEXTIL
COLOMBIANO 2000- 2005**

**CATALINA CASTAÑO RODRIGUEZ
DANIEL PELAEZ GARAVITO**

**UNIVERSIDAD EAFIT
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA
MEDELLÍN
2007**

**ACUERDOS COMERCIALES CAN Y G3: IMPACTOS EN EL MERCADO TEXTIL
COLOMBIANO 2000- 2005**

CATALINA CASTAÑO RODRIGUEZ
Código 200017502003

DANIEL PELAEZ GARAVITO
Código 200026751003

**Trabajo de grado como requisito para optar al título de
Economista**

Asesor: José Ignacio Díez Ruiz
Departamento de Economía

UNIVERSIDAD EAFIT
2007

CONTENIDO	Pág.
I. RESUMEN	5
II. INTRODUCCIÓN	7
III. CAPÍTULO 1	11
EFFECTOS DEL G3 EN LA INDUSTRIA TEXTIL DE 2000-2005	
1.1. Aspectos generales del G3	11
1.2. Evolución de la industria textil colombiana a partir de la firma del G3	22
1.3. Alcances y limitaciones	26
IV. CAPITULO 2	29
EFFECTOS DE LA CAN EN LA INDUSTRIA TEXTIL 2000-2005	
2.1. Aspectos generales de la CAN	29
2.2. Evolución de la industria textil colombiana a partir de la firma de la CAN	37
2.3. Alcances y limitaciones	43

V. CAPÍTULO 3

45

INFLUENCIAS DE LOS ACUERDOS G3 Y CAN EN LA INDUSTRIA TEXTIL PARA MEDELLIN BOGOTA.

3.1. Evolución y perspectiva de la industria textil en Bogota a partir de la creación de los acuerdos CAN y G3 de 2000 a 2005. **45**

3.2. Evolución y perspectiva de la industria textil en Medellín a partir de la creación de los acuerdos CAN y G3 de 2000 a 2005. **51**

3.3. Alcances y limitaciones **57**

VI. CONSIDERACIÓN FINAL 59

VII. ÍNDICE DE CUADROS 61

VIII. ÍNDICE DE GRÁFICOS 62

BIBLIOGRAFÍA

I. RESUMEN

Como antecedente del desarrollo de las economías de América Latina y el Caribe, es importante mencionar como han surgido distintos grupos económicos, que junto con alianzas internacionales, han buscado incentivar el comercio intra-regional.

Estas alianzas no sólo han sido de carácter local, sino que los mismos grupos han trascendido barreras y han llegado a mercados internacionales con tratados muy beneficiosos.

El G3 y la CAN, ha sido para Colombia la puerta de entrada a los negocios internacionales de gran escala, los socios comerciales que estos tratados tienen, comprenden en la actualidad las economías líderes de Latinoamérica, con las cuales se esta abriendo un camino exitoso que lleve al crecimiento sostenido.

En el caso colombiano, los avances de éstos tratados, si bien han beneficiado el comercio, no trajeron el desarrollo y crecimiento económico que con ellos se vislumbraba desde sus inicios, pero aun así, son hoy la fuente de ingresos de muchas industrias líderes del país, entre ella la textil, la cual ha visto como se han desregularizado muchas normas de comercio intragrupo, pero que también ha sufrido las consecuencias de la globalización y de la entrada de países productores de textiles y confecciones mas fuertes, que con economías de escala han obligado a nuestra industria textil a

especializarse y a mostrar al mercado sus ventajas competitivas en diseño, innovación y tecnología.

En Colombia, el solo hecho de tener socios comercialmente fuertes, dentro del seno de tratados internacional, ha sido muy beneficioso, la cooperación ha sido estrella en este proceso, donde la facilitación del aprendizaje, de la normatividad legal, de la tributación, etc., para este sector ha sido promovida por los gobiernos para que su desenvolvimiento sea mas serio y a su vez mas productivo, quitando puertas y facilitando la entrada y salida de materias primas y productos terminados de la industria textil.

Medellín y Bogota, son para Colombia la insignia de la industria textil, sobre todo Medellín, quien posee la mayor proporción de empresas textileras de Colombia y cuya proyección internacional como ciudad de la moda, de confecciones y de industria textil ha crecido a niveles internacional y de ellos surgen el sinnúmero de festivales y ferias relacionadas con la industria que se celebran cada año en ella.

El crecimiento de la industria en el país, su desarrollo como industria líder, los índices de crecimiento que esta ha tenido, son de carácter importante para la evaluación del comercio textil intragrupo, a nivel del G3 y la CAN.

Podríamos decir entonces, que tratados comerciales de la magnitud del G3 y la CAN, han tenido la capacidad beneficiosa de modificar para bien, dentro del periodo 2000-2005, las variables macroeconómicas del país y han mostrado el crecimiento de la industria. Es un análisis difícil pero interesante al momento de evaluar la economía colombiana, donde sin duda alguna, la

representación de la industria textil, ha jugado en el pasar de los años un papel fundamental, que trajo crecimiento, desarrollo y fama internacional.

II. INTRODUCCIÓN

Los primeros acercamientos hacia una integración al mercado mundial (desde 1840, con el tabaco, la quina y el añil) para Colombia, no dieron en sus primeros años los mejores resultados debido a que la infraestructura no era la adecuada y la tecnología era muy incipiente. La búsqueda desesperada de unos ingresos adicionales que permitieran una estabilidad económica, la inserción al mercado internacional, la no planificación del gasto, una élite burocrática ambiciosa fueron los ingredientes de los modelos exportadores de la época.

A mediados del Siglo XX, Colombia adoptó el modelo de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina) basado en un modelo de economía cerrada o hacia adentro con la exportación de productos primarios y en la transformación de bienes industriales que antes eran importados.

En la década del 90 los estudios de David Osborne y Ted Gaebler, sobre los tipos de gobierno nos muestran de que manera el gobierno decidió dirigirse y por el cual básicamente se tomaron las decisiones poco acertadas sobre la manera de enfocar el crecimiento económico y el desarrollo social, basado en las exportaciones, que a pesar de producir un crecimiento económico aparente, no produjo los resultados esperados ni en inversión, ni en capital.

Amartya Sen, discute la manera como ha sido tomado el desarrollo, para él, el desarrollo no es solo un proceso *“expansión de las libertades reales, que disfrutan las personas, libertades que involucran tanto los fines, como los medios para el desarrollo, libertades como la participación en la economía, de expresión y*

*participación política, con oportunidades sociales y mecanismos que garanticen la seguridad social de sus ciudadanos y la lucha contra el hambre*¹ hay que analizar los espacios sobre los que se aplican la política, comprender las situaciones particulares de cada contexto, lo que soluciona el problema para ese lugar específico, adoptar como se hizo para el caso Colombiano; políticas desarrolladas para otras economías influyeron no solamente en el déficit económico, sino además en la debilidad política del estado, sin planificación, sin haber estudiado el problema a fondo no solo en el plano técnico sino con las instituciones directamente involucradas, no permitieron unas estrategias eficaces de gestión pública, que aun hacen estragos y permiten el padecimiento y la caída de los sectores exportadores de los países latinoamericanos en vías de desarrollo.

La expansión del capitalismo, su transformación y la creciente hegemonía de los mercados a escala internacional, configuran a un tipo particular de sociedad, que esta transformando al mundo. Esta se orienta en torno al comercio sin fronteras y al empuje tecnológico que renueva constantemente la producción de bienes y servicios, ante esto, la globalización se convierte en el eje central hacia el cambio, el comercio por su lado es el medio necesario para su ingreso, la ventaja es la conformada por la estrategia, la manera como se conquista y como se aborda el mercado.

Ante las crisis que en los últimos años han padecido nuestras economías latinoamericanas y en miras a su fortalecimiento, se han realizado una serie de acuerdos económicos y tratados comerciales mediante los cuales se pretende mejorar el crecimiento para cada una de las economías que intervienen en estos, para nuestro caso, Colombia como punto referencial de este tipo de acuerdos.

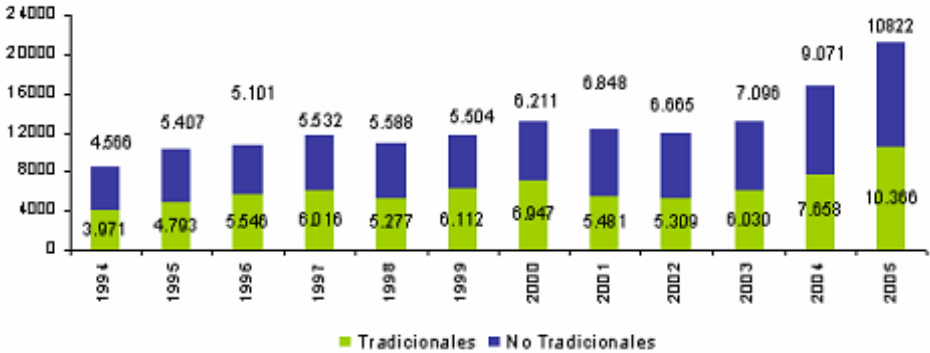
¹ Capacidades, Libertades y desarrollo, Amartya Sen, 2001.

El gran reto de América latina con las aperturas económicas de los 90's es el crecimiento sostenido del comercio exterior que le permitirá la consolidación de sus economías. Comercio e inversión son las estrategias para obtener oportunidades de crecimiento y ante estas la necesidad de una integración económica en el mercado mundial.

La promoción de las exportaciones se constituyó en el agente esencial para lograr crecimiento económico. La apertura de los mercados, fue el resultado de políticas unilaterales que se adoptaron como consecuencia de la puesta en marcha de acuerdos de integración económica.

Esta liberalización del comercio global se ha hecho inminente y en este sentido, cobró vital importancia la incorporación del sector textil, quien ha arrojado un incremento que se ha visto reflejado en las exportaciones de los años 2000 – 2005, período que se encuentra actualmente en estudio.

Gráfica 1: Exportaciones totales, tradicionales y no tradicionales (1994 – 2005) US\$ MM (FOB)



Fuente: DANE, cálculos PROEXPORT

La industria textil es hoy uno de los generadores más grandes de cambio, reflejado no sólo en su aporte económico, sino además en los avances

tecnológicos que se han derivado de esta industria. Su fortalecimiento interno es la clave para su consolidación en los mercados internacionales, acuerdos como el Grupo de los Tres (G-3) y la Comunidad Andina de Naciones (CAN) le han dado la posibilidad de su posicionamiento como una de las industrias no tradicionales, y ha ofrecido a sus participantes un grado de distinción y a sus economías un incremento del PIB anual.

La industria textil colombiana se ha caracterizado por una concentración geográfica, las empresas más importantes se encuentran ubicadas en ciudades como Medellín y Santa Fe de Bogotá; en la primera se abarca más del 51% de la producción textil nacional², y la segunda ve su aporte en un 38%³ de la producción del país.

El tejido plano se convirtió en la estrategia central de las empresas textiles antioqueñas, quienes se transformaron en las líderes en paños de lana y sus mezclas con poliéster y viscosas⁴, esto le ha permitido tener ventaja en el mercado interno y ser competitivo en el mercado externo, sin mencionar el redireccionamiento de la gestión para consolidar a las empresas.

En los años 60's y 70's, la industria textil colombiana se consolidaba como una industria pujante insigne a nivel internacional, como la segunda mejor en Suramérica. A pesar de que ha sido muy difícil consolidar empresa naciente en el mercado, esta industria es una de las más estables de la economía colombiana, eso se deriva en progreso y crecimiento.

² Cámara de Comercio Medellín, 2003.

³ *Ibíd.*

⁴ Poliéster: es una categoría de polímeros, como resultado del proceso de polimerización, se obtiene la fibra, que en sus inicios fue la base para la elaboración de los hilos para coser.

Viscosas: usado en la fabricación de rayón y celofán fue creada por el científico e industrial francés Hilaire de Chardonnet ((1838-1924), inventor de la primera fibra textil artificial, seda artificial)

Por su parte los acuerdos económicos como la CAN y el G3 son quienes constituyen algunas de las estrategias de comercio exterior para nuestro país, la Comunidad Andina de Naciones, es uno de los instrumentos estratégicos; según estudios de FENALCO⁵ Antioquia representa la quinta parte de los bienes exportados y las importaciones a la Comunidad Andina 10% del volumen importado total.

⁵ FENALCO Federación Nacional de Comerciantes.2004.

III. CAPITULO 1

EFFECTOS DEL G3 EN LA INDUSTRIA TEXTIL DE 2000-2005

1.1. Aspectos generales del G3

El acuerdo comercial del Grupo G3, es de alcance parcial de tipo económico que surge en 1989 en San Pedro Sula, Honduras, durante la Quinta conferencia Ministerial entre los países de Centroamérica. Luego de varios años de negociaciones, el acuerdo entre México, Colombia y Venezuela, se firmó el 13 de Junio de 1994 en Cartagena de Indias (Colombia) y entró en vigor el 1 de enero de 1995.⁶

El G3 busca estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes, eliminar las barreras al comercio, facilitar la circulación de bienes y servicios, promover las condiciones de competencia leal, aumentar las oportunidades de inversión, crear procedimientos eficaces para la ampliación y cumplimiento del tratado y propiciar relaciones equitativas entre las partes, reconociendo los tratos diferenciales por categoría de país, establecidos por la ALADI⁷.

Del acuerdo del Grupo de los Tres hacen parte Colombia, México y Venezuela, que forman una economía de 167 millones de habitantes, es decir el 32%⁸ del total de la población de América Latina y el Caribe, México, es la economía más

⁶ Tratado de Libre Comercio, documentos oficiales, Min Comercio, 2002.

⁷ ALADI, por sus siglas, Asociación Latinoamericana de Integración

⁸ Informes Comisión Económica para América Latina. 2003.

grande, y a ella le corresponde el 60% de la población, con relación a esta, su crecimiento es de 1.7% promedio anual y se concentra en un 70% en los grupos de población Joven, la población adulta concentra un 12% en promedio para los países que la conforman (ver cuadro 1). (CEPAL).⁹

Cuadro 1. Variables demográficas del grupo de los tres 2000-2005:

**VARIABLES DEMOGRÁFICAS DEL GRUPO DE LOS TRES,
2000-2005**

Variables	Colombia	Venezuela	México
Superficie (miles Km ²)	1,138	912	2
Población (Millones) 2000	42,3	23,5	97,4
2001	43	24,6	99,4
2002	43,1	27,9	103,4
2003	43,5	28,4	104
2004	43,8	28,9	105,3
2005	44,4	29	106,9

Fuentes: CEPAL y World Development indicator 2002

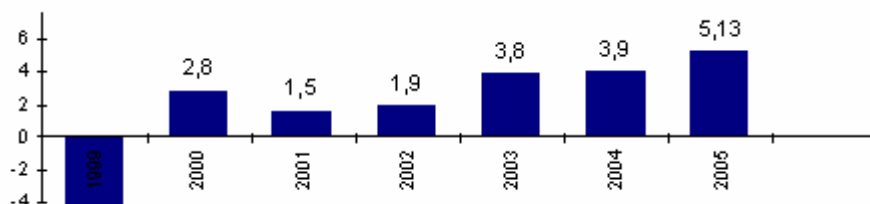
“México se ha caracterizado en los últimos años por tener un crecimiento sostenido del PIB equivalente a una tasa anual promedio de 6.6% hasta el año 2000, en el 2001 la economía mexicana entró en un período de crisis con un PIB de -0.3% ocasionado por la desaceleración de la economía norteamericana, principal socio de ésta, como resultado de su política macroeconómica de control de la inflación. Las exportaciones se vieron favorecidas de manera significativa, pasando del 15% de participación en el PIB en 1990 a 34% en el 2001”¹⁰. Según

⁹ Informes Comisión Económica para América Latina. 2003.

¹⁰ Informes Comisión Económica para América Latina. 2003.

la Comisión Económica para América Latina CEPAL: “Colombia ha tenido poco desempeño económico durante los últimos años que se refuerza en el 2001 con un PIB que sólo creció un 1.5%, tasa inferior al crecimiento poblacional que fue de 1.8%” en el 2002 fue del 1.9% y a partir del 2003 hasta el 2005 se incrementó hasta llegar en el 2005 a 5.13% (ver gráfica2) , además el problema se agudizó con altos niveles de desempleo y subempleo que afecta a la mitad de la población económicamente activa, sin mencionar la grave situación de orden público que incrementa los niveles de pobreza. Colombia al igual que México y otros países se vió directamente afectada por la caída en las exportaciones de su más grande socio destino de la mitad de sus exportaciones, Estados Unidos.

Grafica 2: Crecimiento del PIB: Colombia (1999-2005)%



Fuente: DANE

“A pesar de la disminución de la inflación de México que llegó al 6.5% en el 2000, existió una baja dinámica en la demanda, ocasionada por el desempleo y la desaceleración de la industria. La balanza comercial de bienes y servicios, ha tenido un comportamiento inestable durante la última década, pasando de un déficit de US \$1.458 millones en 1993 y de US \$3.915 en 1998”¹¹ según CEPAL.

¹¹ Informes Comisión Económica para América Latina. 2001.

Venezuela por su parte, ha sufrido fuertes cambios tanto a nivel económico, como institucional. Se había venido recuperando con buenos índices en los últimos años al pasar de una tasa de inflación del 100% en 1996 al 12% durante el 2001. Aunque la perspectiva no fue muy alentadora debido a la disminución de la actividad económica y la inestabilidad política, que se reflejó en la disminución de la tasa de crecimiento del 3.2% al 2.7% entre el 2000 y el 2001, la situación política del país, se ha visto estancada en su aparato productivo. (Ver cuadro 2).

Venezuela se ha caracterizado por contar con un sector externo fuerte, orientado a la exportación de hidrocarburos, con un crecimiento del 6.8% promedio entre el 1993 y 2001, a pesar de la disminución entre el 2000 y el 2001 de US \$34.394 millones a US \$28.296 millones, que fue el resultado del poco dinamismo de las exportaciones petroleras, las que significan las tres cuartas partes del total exportado. En cuanto a las tasas de desempleo mostró un incremento en los niveles de éste, con tasas del 18.2% y 13.4% en comparación con México que ha consolidado poco a poco la industria, especialmente en la maquila, donde la generación de empleo ha sido significativa, de tal manera que en el 2001 el 2.5% de la población económicamente activa estaba desempleada.

Por otro lado, de los tres países que conforman este grupo, Colombia es el país con el menor PIB per cápita como reflejo de la situación de la economía, el PIB per cápita de México, es casi tres veces el de Colombia y de Venezuela el doble. (Ver cuadro 2).

En el G3 se establece una total eliminación de los aranceles en un plazo de 10 años, mediante la aplicación de un programa de desgravación arancelaria equivalente al 10% cada año. A partir del 1 de Julio de 1997, México y Venezuela, acordaron una aceleración de la desgravación arancelaria a productos como plomo, magnesio entre otros. Aprobaron la segunda aceleración en junio de 2000, para un grupo de bienes no producidos en Venezuela.

Para su funcionamiento el Grupo cuenta con:

“Una Secretaría Pro Témpore, SPT, cuya función es la coordinación de trabajos y acciones del grupo. En su inicio, la secretaría era rotada anualmente entre los países, pero a partir de Junio de 2000, se modificó a dos años el período de gestión”¹².

Cuadro 2: Variables Macroeconómicas grupo de los tres 2005

G3 PIB Y EXPORTACIONES FOB 2004-2005			
PIB	COLOMBIA	VENEZUELA	MEXICO
2000	2,9	3,7	6,6
2001	1,5	3,4	0
2002	1,9	-8,9	0,8
2003	3,9	-7,7	1,4
2004	4,9	17,9	4,2
2005	5,2	9,3	3
EXPORT FOB	COLOMBIA	VENEZUELA	MEXICO
2004	17.224	39.668	187.999
2005	21.729	55.473	214.233
VARIACION	24.240	69.341	252.795
Fuente: CEPAL 2006			

Según la CEPAL 2004 “La estructura de funcionamiento cuenta con cuatro niveles de diálogo”¹³:

- Nivel Presidencial

¹² Comisión Económica Para América Latina. 2004

¹³ Ibíd.

- Nivel Ministerial.
- Nivel Viceministerial y de coordinadores nacionales.
- Grupos de Alto Nivel: GANS

“Para hacer la lista de excepciones temporales y otros asuntos, se creó el comité Agropecuario integrado por los representantes de cada parte, éstos se reúnen una vez al año”¹⁴.

“En este mismo orden, y por los compromisos adquiridos por México en el TLC con América del norte, NAFTA, se creó un comité de análisis azucarero en el G3”¹⁵.

Debemos mencionar que se acordó incluir un grupo de productos para un programa de desgravación arancelaria a 15 años, cuya inclusión constante depende del arreglo en el seno de este comité. En caso de no llegar a dicho acuerdo, este grupo de productos pasarían a la lista de exclusiones temporales.¹⁶

De acuerdo al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en el 2002: “Para el fortalecimiento de esta integración los Presidentes de cada uno de los tres países que lo conforman, acordaron diálogo, consulta y concertación política”¹⁷:

- Propiciar encuentros y canales de comunicación de distinto nivel que permitan mantener el diálogo de manera fluida y permanente.
- Intensificar las consultas y cuando sea el caso, adoptar posiciones comunes en los temas que se consideren convenientes en reuniones en foros y mecanismos multilaterales.

¹⁴ Ibíd.

¹⁵ Min. Comercio, acuerdos comerciales. 2002.

¹⁶ Ibíd.

¹⁷ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo 2002.

- Establecer mecanismos de consulta con otras organizaciones e instancias de integración para mantener un diálogo constructivo y lograr espacios de cooperación mutua.
- Instruir a la Secretaría Pro-Témpore para que elabore el Proyecto del Fondo de ayuda al desarrollo social, el cual deberá estar finalizado para el momento del traspaso del ejercicio de dicha Secretaría.

Complementación Económica¹⁸:

- Instruir a la Comisión Administradora del acuerdo a redoblar esfuerzos para ampliar el alcance de los beneficios que el acuerdo ofrece y para promover un mayor desarrollo e incorporación de los servicios financiero y capitalización del sector productivo de los tres países.
- Instruir a la Comisión Administradora a reactivar y adecuar las funciones y alcances del comité de la micro, pequeña y mediana empresa del acuerdo a fin de propiciar que aprovechen el potencial de los beneficios del acuerdo.
- Propiciar una mayor participación de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en la complementación económica trilateral, y para ello: Incrementar la cooperación horizontal entre los organismos de gobierno encargados de la promoción de las pequeñas y medianas empresas, para intercambiar instrumentos de fomento y mecanismos de apoyo, así como estrategias y metodologías de operación.
- Adoptar instrumentos conjuntos para el fortalecimiento de las relaciones interinstitucionales, empresariales y de comercio, a través de acuerdos que estimulen aspectos tales como: subcontratación, misiones comerciales de PYMES, asociaciones entre empresas y organizaciones empresariales, fondos de capital de riesgo, financiamiento, capacitación, cooperación

¹⁸ Toda la complementación económica fue tomada de la CEPAL. 2004.

técnica e innovación tecnológica, desarrollo de proveedores y cultura empresarial y asociativa.

- Facilitar a las PYMES la información necesaria para elaborar un plan de asociaciones estratégicas que posibilite la expansión de sus oportunidades de exportación.
- Promover los flujos de inversión y las alianzas estratégicas con el propósito de fomentar el desarrollo tecnológico de las PYMES en los tres países.
- Impulsar decididamente el intercambio comercial y los flujos de inversión mediante programas de identificación y promoción de negocios regionales y extraregionales coordinados por el Ministerio de Comercio Exterior de Colombia, la Secretaría de Economía de México y el Ministerio de la Producción y el Comercio de Venezuela. Se buscará por una inserción eficiente de las PYMES en estos programas.
- Fomentar la vinculación del G-3 con mecanismos de integración de otras áreas geográficas, para lo cual instruimos a la Secretaría Pro-Témpore a que elabore un mapa de oportunidades para la participación de los países del Grupo.

De acuerdo a los informes de la CEPAL “el G3 representa un mercado de más de 160 millones de habitantes y establece reglas claras y permanentes para el intercambio comercial, contribuyendo de esta forma al incremento del comercio y de la inversión”¹⁹. En el grupo de los tres convergen de manera directa o indirecta los diferentes esquemas de integración y las políticas que rigen particularmente cada país, según Banco Interamericano de Desarrollo (BID): “La integración que se logre será producto de la influencia que el grupo pueda ejercer sobre esta de manera global”²⁰.

¹⁹ Informes de la CEPAL 2002. (también ver cuadro 1 Variables demográficas del Grupo de los tres)

²⁰ Banco Interamericano de desarrollo 2001

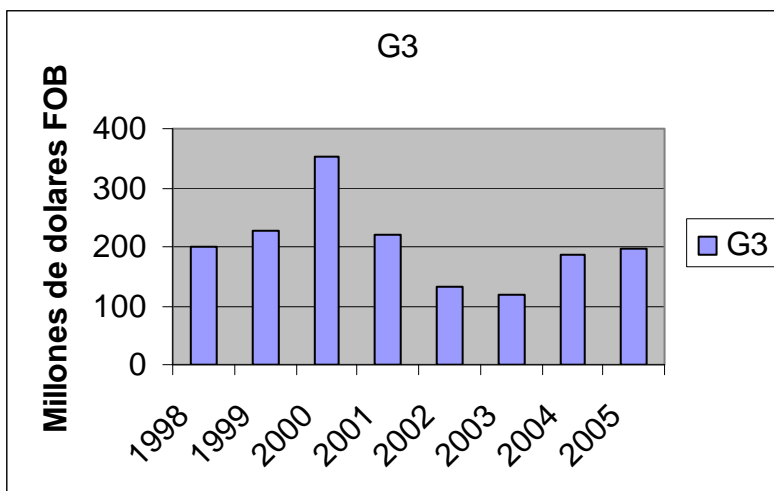
Este acuerdo presenta unas características peculiares, ya que los países que la conforman, hacen parte de la Comunidad Andina de Naciones CAN en el caso de Colombia y Venezuela, y el NAFTA en el caso de México; se debe anotar que para este acuerdo se respeta los compromisos adquiridos por cada país en los diferentes acuerdos comerciales. La inter-regionalización de las tres economías es un espacio importante para cada uno de los que la componen, y una opción o puerta para la internacionalización al mercado global. De acuerdo a la CEPAL 2003: “Este acuerdo ha sido uno de los más dinámicos que se han firmado, ha acelerado el intercambio entre los países miembros. Esto lo vemos en la manera como el comercio entre México y Venezuela ha mostrado cambios significativos, en el 2001 fue de US \$1.200 millones, es decir que el comercio se incrementó en 28% con relación al año inmediatamente anterior y el 155% con respecto al 2004. En los primeros ocho meses del 2002, las exportaciones totales de México a Venezuela se incrementaron un 30% en comparación al mismo período del año anterior, mientras las de Venezuela hacia México disminuyeron un 7%, a causa del cambio de moneda, durante el 2002”²¹.

En el caso de Colombia frente a México, el comercio total en el 2001 alcanzó los US \$851 millones, es decir un 16% frente al 2000 y el 99% con respecto a 1994, año de entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre estos dos países. Las exportaciones de Colombia hacia México se incrementaron durante los ocho primeros meses del año 2002 un 13% con respecto al mismo período del año anterior y las exportaciones mexicanas hacia Colombia se incrementaron en el 6% (ver gráfica 3).²²

²¹ CEPAL. Comisión Económica para América Latina. 2003.

²² *Ibíd.*

Gráfica 3: **EXPORTACIONES COLOMBIANAS CON DESTINO AL G3 1998 - 2005.**



Fuente: DANE 2006

Esta gráfica representa el crecimiento de las exportaciones desde el año 1998 hasta el 2005, se puede observar los cambios en los movimientos de las exportaciones con destino al G3, en 1998 representó un ingreso de 201 millones de dólares (FOB), que se incrementó el año siguiente a 228 millones de dólares, para el año 2000 representó 352 millones de dólares (FOB), esta es el alza más grande para este periodo de estudio, en el 2001 se presentó un descenso, posiblemente justificado por la caída de las torres gemelas que afectó la economía internacional en general, se descuidan las inversiones y las compras para patrocinar la adquisición de armamento, que afectó a todos los bloques económicos, ejemplo de estos el descenso que se presentó en el 2001 con U\$ 219 millones de dólares (FOB), y U\$ 133 millones de dólares menos que el años anterior, los dos años siguientes bajaron los ingresos por exportaciones a esta región, con 131 millones para el año 2002, y 118 para el 2003, los siguientes años fueron de recuperación, para el 2004 subió con un ingreso de 187 y en el 2005 con 197 millones (FOB).

Cabe destacar que la integración del Grupo de los Tres, ha alcanzado unos logros beneficiosos tanto para las economías nacionales, como para su integración al mercado mundial, entre ellos la suscripción del tratado de libre comercio que generó un crecimiento significativo del comercio trilateral y del las inversiones del grupo, sin mencionar un incremento de los contactos entre empresarios y agentes económicos de los países integrantes.

1.2. Evolución de la industria textil colombiana a partir de la firma del G3

La industria textil Colombiana, a pesar de tener un reconocimiento mundial en calidad, no ha logrado sobrellevar con efectividad las caídas a las que ha sido sometida la industria. El Intento de la consolidación de un mercado sólido como otras reconocidas empresas en el mundo, no ha arrojado los resultados esperados, a raíz de esto la empresas se han ido deteriorando e ingresando a períodos casi consecutivos de recesión.

El despido masivo de empleados, ha sido una de las estrategias para recortar costos, aunque el resultado sigue siendo el mismo. Está demostrado que tomar solamente medidas económicas para salir de una crisis que vincula toda la estructura que conforma una nación a nivel político, económico y social es atacar los síntomas no el problema. El recurso humano de una empresa en este caso es de quien depende la mayor parte de la solución del problema, su anulación le cuesta la vida a la empresa en la que todo funciona como un engranaje, el trabajo en equipo es decisivo y este trabajo no lo pueden realizar las máquinas; es un conjunto de esfuerzos.

Ahora, no se debe desconocer la adopción de nuevas medidas, que han generado estrategias que a corto plazo han dado resultados, como la transformación de la gerencia de un estado vertical a una flexibilización a estado horizontal, las compras de tecnología; por el lado estatal, la amortización de deudas para los empresarios en quiebra o a portas de quebrarse, sin mencionar las políticas de protección al inversionista extranjero, que directamente afectaba a la empresa

nacional, intentos que no han sido lo suficientemente eficaces ni eficientes para sostener una empresa naciente ni soportar una estructuración de este tipo.

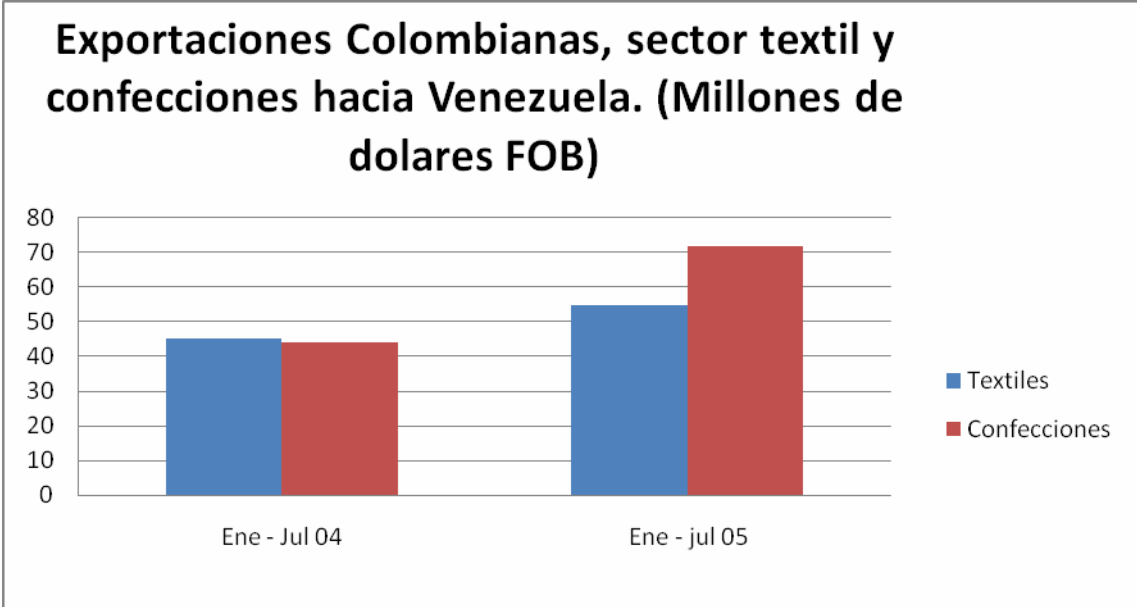
La evolución de la industria textil a partir de la firma del Grupo de los Tres ha sido decisiva, gracias a este tipo de acuerdos se hace a la industria más competente, se generan tácticas para buscar el desarrollo. Por medio de éstas opciones el gobierno se actualiza con nuevas políticas para apoyar estas gestiones, se consolida por medio del G3 excelentes relaciones especialmente con Venezuela, que en el sector textil, es nuestro mayor socio comercial.

Esta unión con México y Venezuela es la que mejores resultados económicos ha dado, y como bloque, el G3 se ha establecido de manera más eficiente, logrando acuerdos con países como Estados Unidos y la Unión Europea, en su conjunto; logrando de esta manera posicionar a Colombia a nivel intraregional, y posicionar a nivel internacional al G3.

Dentro del macrosector de prendas de vestir, el sector más beneficiado con este acuerdo, fue el de confecciones, con cifras que pasaron entre enero y julio de 2004 de 44 millones de dólares a 72 millones en el mismo período de 2005 (Dane 2006), con una participación del 19% del total de las exportaciones colombianas del sector con destino a Venezuela. (Ver gráfica 4).

En cuanto al sector textil no ha sido el más dinámico, ha tenido varias caídas, pero ha logrado sobrellevar y adaptarse a las nuevas tendencias y medidas del mercado. Lo que le ha permitido sostenerse ha pesar de fusiones, concesiones, ajustes fiscales, quiebras entre otras crisis que ha padecido.

Gráfica 4: exportaciones colombianas del sector textil y confecciones hacia Venezuela 2005



Fuente: Datos Dane – Proexport 2005.

En la grafica cuatro, encontramos las exportaciones de Colombia con destino a Venezuela, en dos grupos particulares confecciones y sector textil. El período de estudio de esta es entre enero y Julio de 2004, y Enero y Julio de 2005, demostrando como poco a poco Venezuela se convirtió en el principal socio de las confecciones y el segundo en materia textil. Para el primer período de 2004 encontramos que las exportaciones textiles entre enero y julio representaron 45 millones de dólares FOB, cifra que se incrementó para el año siguiente con 55 millones de dólares FOB, luego el incremento fue gradual y positivo para los siguientes años, en lo que constituyó para el sector confecciones en el 2005 un aumento a 72 millones de dólares FOB, en comparación con el año inmediatamente anterior que constituyó 44 millones de dólares. Cada vez más Venezuela potencia relaciones con nuestro país, el ingreso por parte de las confecciones y textiles para enero y Julio de 2004 fue casi directamente proporcional sólo un digito separa a uno del otro, para el año siguiente se muestra

un crecimiento para el sector confecciones, que le toma la delantera al sector textil.

Las opciones para el posicionamiento se encuentran en la solución de falencias, tanto del empresario en la manera de gerenciar las empresas del sector, como en el gobierno generando políticas que apoyen la industria textil y de confecciones logrando así una conexión positiva entre el sector privado y el sector público.

1.3. Alcances y limitaciones

La industria textil ha logrado subsistir a pesar de no contar ni con los recursos necesarios para tecnificarse o desarrollarse, ni con las estrategias de planificación necesarias para consolidarse y menos con políticas de protección que velen por justas condiciones de competencia, a pesar de ello se ha adaptado a las nuevas condiciones y con el acuerdo del Grupo de los Tres ha logrado ingresos que si bien no han sido los mejores, ni en las mejores condiciones de mercado le han dado un respiro, que ha beneficiado económicamente al país.

El comercio intraregional ha crecido de manera satisfactoria, pero las condiciones en las que se juega no son las mejores. La desgravación arancelaria, ha pesar de ser lenta, no alcanza a cumplir los objetivos temporales para el crecimiento de la industria y ventajas comparativas entre los mercados. Hasta un error ortográfico en el formulario 02²³ del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: Registro de Productores Nacionales, Oferta Exportable y determinación de origen, puede atrasar una entrega en el extranjero y hasta retener la mercancía, caso contrario a las excepciones que el gobierno colombiano ha hecho para agilizar las inversiones de capital extranjero.

Los grandes capitales se establecen, crecen, multiplican su dinero, y destruyen a la pequeña empresa colombiana, caracterizada en comparación con las multinacionales, por no ser de gran tamaño, estar muy limitada por su bajo nivel tecnológico y la poca inversión que puede realizar en especializarse en determinado sector de trabajo.

²³ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo o ver: <http://www.mincomercio.gov.co/>

Sus más grandes competidores, las economías orientales con sus bajos costos, tienen en vilo su mantenimiento en los mercados internacionales, sus bajos precios, la cantidad de producción, la maximización de los recursos a muy bajo costo, la hacen casi implacable frente a los otros mercados, entre ellas, la competencia más grande es China, que se eleva a niveles excepcionales apoderándose de los mercados a precios sin competencia su tecnificación y la manera como estructura sus empresas, sin mencionar la manera acelerada en cumplimiento de objetivos de producción la hacen casi imbatible.

Colombia frente a este competidor, tiene una ventaja que aparte de la calidad es el diseño que le inyecta un valor agregado y diferenciación a nuestros productos.

La especialización del trabajo de hilaturas y confecciones diferenciadas nos ha dado un lugar privilegiado a nivel mundial, pero necesita inversión a gran escala.

La empresa no se encuentra respaldada por el gobierno, caso contrario a sus competidores extranjeros, que ingresan a nuestros mercados protegidos, muchas veces con preferencias arancelarias bajas incentivando así aun mas la inversión extranjera y estimulando el empleo nacional, cosa que nos favorece pero a su vez entraríamos en competencia con estas empresas y aunque Colombia sea fuerte en la especialización del trabajo aun es débil en aspectos como tecnología y personal capacitado.

Los acuerdos comerciales han sido remedios temporales, la negociación como parte elemental para el cumplimiento, no ha dejado las ventajas esperadas, y en cambio ha sido contraproducente logrando la liquidación de varias de las industrias, sin permitir el nacimiento de otras por la difícil situación en el intercambio a las que estas serian sometidas.

Las soluciones económicas no siempre son las mejores, no se pueden adoptar modelos que en otros países han sido exitosos, es bueno tenerlos en cuenta pero es necesario que cada país siga su curso con las características particulares que este presenta con soluciones a su medida y no con respuestas a economías grandes, establecidas, consolidadas, con gobiernos que le apuntan a mirar en una misma dirección para salir de la crisis.

El tratado consolidó el ingreso seguro de sectores débiles a los mercados teniendo en cuenta como estrategia de protección, la lenta eliminación de aranceles, además conllevó a la reglamentación para evitar conflictos frente a desproporciones en el intercambio comercial.

Con la consolidación de este Grupo, se beneficiaron sus participantes en diferentes medidas, entre ellos los bienes y servicios mexicanos que accedió a los mercados con excelentes oportunidades, además se concedió la adhesión de terceros países que quisieran participar de este tratado, como Panamá que se integró en Agosto de 2004. Este acuerdo permitió un flujo mayor de inversión, mayor compromiso para lograr competitividad de las empresas, aumento en el crecimiento económico y generación de nuevas estrategias como concordatos o alianzas para generar mejores oportunidades.

IV. CAPITULO 2

EFFECTOS DE LA CAN EN LA INDUSTRIA TEXTIL 2000-2005

2.1. Aspectos generales de la CAN

La CAN según sus siglas es, la Comunidad Andina de Naciones, organización subregional constituida por los órganos e instituciones del Sistema Andino Integración (SAI), los cuales trabajan vinculados entre sí. Está compuesta por 5 países suramericanos: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela; su origen se dio bajo la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ALALC, con la declaración de Bogotá, el 16 de agosto de 1966 frente a la necesidad, de reorientar la integración Latinoamericana mediante una acción conjunta.

“El 26 de Mayo de 1969, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú, firmaron el acuerdo de Cartagena, más conocido como el “*Pacto Andino*”, cuyo propósito fue crear una unión aduanera en los siguientes 10 años. Este acuerdo entró en vigencia oficialmente el 16 de octubre de 1969 cuando el comité de la ALALC obtuvo la ratificación oficial del gobierno de Perú, después de los gobiernos de Colombia y Chile en el mismo año. Ecuador y Bolivia lo ratificaron y en 1973 Venezuela se adhirió. Chile se retiró en 1976”²⁴.

²⁴ Informes. Secretaria General de la Comunidad Andina de Naciones.

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: “entre los objetivos principales de la CAN se encuentran los siguientes”²⁵:

- Generación del desarrollo equilibrado y armónico de sus países miembros en condiciones de equidad.
- Aceleración del crecimiento por medio de la integración y la cooperación económica y social.
- Impulso de la participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual del mercado común latinoamericano.
- Mejoramiento del nivel de vida de sus habitantes.

Particularmente se busca un desarrollo sostenido, que se conforme no sólo por un acelerado crecimiento económico, sino además un desarrollo social y con este, el mejoramiento de la calidad de vida de sus ciudadanos, propiciar entre los países que lo conforman la participación en este proceso de integración económica entre otras cosas.

“Los países de la CAN agrupan a más de 112 millones de habitantes, en cerca de 4.715.000Km², con un PIB en el año 2002 (Ver cuadro 3) de 260 mil millones de dólares”²⁶. Según la CEPAL: “en general, la CAN, ha experimentado en los últimos años un fuerte decrecimiento en sus economías, no sólo por la debilidad de sus mercados internos y externos sino además como respuesta a la desaceleración de la economía mundial”²⁷.

²⁵Ministerio de Comercio Exterior. 2004.

²⁶ Fuente: Banco Mundial

²⁷ Fuente: CEPAL 2003

Cuadro 3: Variables Macroeconómicas de la CAN 2005

CAN PIB Y EXPORTACIONES FOB 2004-2005					
PIB	COLOMBIA	VENEZUELA	PERU	ECUADOR	BOLIVIA
2000	2,9	3,7	3,0	2,8	2,5
2001	1,5	3,4	0,2	5,3	1,7
2002	1,9	-8,9	5,2	4,2	2,5
2003	3,9	-7,7	3,9	3,6	2,9
2004	4,9	17,9	5,2	7,9	3,9
2005	5,2	9,3	6,4	4,7	4,1
EXPORT FOB	COLOMBIA	VENEZUELA	PERU	ECUADOR	BOLIVIA
2002					
2003					
2004	17.224	39.668	12.808	7.968	2.146
2005	21.729	55.473	17.336	10.427	2.791
VARIACION	24.240	69.341	23.404	12.721	3.908
Fuente: CEPAL 2006					

De acuerdo al informe del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: “La participación de Colombia en las políticas de la CAN, se presentó durante el segundo semestre de 2002 y el primer semestre de 2003 cuando presidió la Comisión Directora de esta, período en el que se trabajó sobre un Arancel Externo Común (AEC) para la cadena siderúrgica, la directriz para la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos a nivel comunitario, la codificación del Acuerdo de Integración Subregional Andino, entre otras”²⁸.

La economía más grande de la CAN es Venezuela con un PIB de 120.5 billones de dólares en el 2000 (ver cuadro 3), se debe tener en cuenta que este país

²⁸ Informe del Ministerio de Comercio, al Congreso de la Republica de Colombia, 2004.

inició un proceso de recuperación, ya que en el año 1999 el PIB decreció el 6.1% respecto al año anterior. El crecimiento en el año 2000 fue del 3.2%, soportado en el desarrollo de la actividad del sector privado. Los sectores más dinámicos fueron construcción y telecomunicaciones, aunque seguidos en menor medida de la industria manufacturera, comercio y transporte²⁹.

Ecuador por su parte, dio pasos importantes, entre esos la exitosa finalización de su etapa de dolarización, dando como resultado un crecimiento de 5% en su PIB, durante el primer semestre del año 2001, este como consecuencia de la expansión de la demanda interna y el incremento de la oferta petrolera, el sector industrial se dinamizó con la entrada de bienes de capital.

Bolivia es entre los países que conforman la CAN uno de los más pobres, en el 2001, en el mes de abril, implantó un programa de reactivación económica para mejorar el financiamiento y de esta manera crear entre 30 mil y 50 mil puestos de trabajo, que permitieran menguar al menos en alguna medida la crisis que se atravesaba, esta a pesar de ser en principio una buena opción no cumplió con todas las expectativas.

En general la balanza comercial de la CAN ha mostrado signos de recuperación a partir de 1998, en contraposición a las crisis que han presentado en los últimos años, la balanza ha sido de superávit. Las importaciones pasaron de 30 mil millones de dólares en años como el 91 en periodos críticos, a 57 mil millones de dólares en el año 2000, siendo en su mayoría de procedencia del Tratado de Libre Comercio de América del norte TLCAN, las exportaciones han tenido su tendencia al alza, sus principales destinos Estados Unidos y la Unión Europea, en las importaciones del TLCAN han tenido un incremento mientras en las exportaciones a esta ha reducido su participación de manera importante al presentar el 21% en el año 91 y el 11% para el año 2000, y luego presentar una variación positiva del

²⁹ Datos Banco Mundial 2001 (también ver cuadro 3)

57% para el año 2004 según Proexport, lo que le representó US \$2.101 millones de dólares y una participación del 23% mas que el año 2003. (Ver cuadro 4)

Cuadro 4: Balanza comercial de Colombia frente a la comunidad andina.

Balanza Comercial de Colombia frente a la comunidad Andina (Millones de dólares) 2002-2003									
PAIS	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES			BALANZA COMERCIAL		
	FOB		VAR. %	FOB		VAR. %			VAR. %
	2002	2003	03/02	2002	2003	03/02	2002	2003	03/02
Venezuela	536,1	203,0	-62,1%	289,9	258,3	-10,9%	246,3	-55,2	-122,4%
Ecuador	329,8	316,0	-4,2%	119,6	147,9	23,7%	210,2	168,0	-20,0%
Perú	141,6	150,5	6,3%	60,7	80,6	32,7%	80,8	69,9	-13,6%
Bolivia	14,7	13,0	-11,2%	53,1	64,5	21,3%	38,5	51,4	-15,2%
TOTAL									
CAN	1,022,2	682,5	-33,2%	523,4	551,3	5,3%	498,8	131,3	73,7%

Fuente: DANE 2003

“La caída en las ventas a Venezuela (62,1%) explica en buena medida el descenso de las exportaciones a la CAN, propiciada entre otros factores por la devaluación de la moneda venezolana frente al dólar, que afectó las ventas a éste país luego de abandonar el sistema de bandas cambiarias en el mes de Febrero de 2002. A partir de allí la devaluación del bolívar se aceleró, afectando el índice de la tasa de cambio real y por ende las exportaciones. Otros países cuyas exportaciones disminuyeron frente al año anterior fueron Ecuador y Bolivia (-4,2% y -11,2% respectivamente).

Las importaciones colombianas de la Comunidad Andina tuvieron un comportamiento heterogéneo. Mientras las compras a Venezuela cayeron 10,9%, las de los demás países crecieron así: Ecuador 23,7%; Perú 32,7% y Bolivia 21,3%”.³⁰

³⁰ Boletín de comercio exterior No. 117. DIAN, oficina de estudios económicos-división estadística.

Las exportaciones intra comunitarias aumentaron del 7.7% en 1991 a 13.8% en el 2000, el sector que más se favoreció con este aumento fue el manufacturero que para el año 2001 representó el 91% del comercio intracomunitario, según informes de la secretaria de la CAN, “los países que están guiando estos cambios son Colombia y Venezuela. Para el período Enero – Abril de 2002 Colombia había realizado exportaciones por un monto de US \$800 millones de dólares y Venezuela US \$570 millones de dólares siendo el total de la comunidad US \$2.018 millones de dólares”³¹ (ver gráfica 3). Los cambios económicos se reflejan, aunque en poca medida en el superávit de los países, se hace un esfuerzo por incrementarlo con políticas que permitan o faciliten el ingreso al mercado mundial, seguido por los cambios tecnológicos que les permita competir de una manera equitativa con el resto de las economías que conforman el sistema mundial.

Colombia no alcanzó aún su recuperación económica total, la cual inició en el año 2000, pese a una política económica expansiva, la demanda interna siguió contraída, las políticas económicas no permitieron la solidez que se necesitaba para ganar una situación más positiva y se generara una estabilidad interna, para dar un exitoso cierre a la etapa final de la integración de la economía colombiana al mercado internacional.

Según los informes de desarrollo social: “La CAN cuenta con mecanismos vinculados a los temas y problemas de sus países miembros. Entre los órganos de representación social y político incluidos desde el inicio es necesario mencionar, el Comité Asesor Económico y Social y el Parlamento Andino. Con el Acta de Trujillo en 1996³², los comités han pasado a denominarse Consejos Consultivos entre los que podemos anotar, el Empresarial y el Laboral. Esta acta, ratifica la existencia del Parlamento Andino, incorporado al acuerdo de 1979, actualmente

³¹ Informe de la secretaria de la Comunidad Andina de Naciones, 2003.

³² Secretaria General de la Comunidad Andina de Naciones.

es el órgano deliberativo del sistema. Está integrado por representantes de los Congresos nacionales, de conformidad con lo estipulado en sus normas internas, cumple funciones de seguimiento y observación de los procesos de Integración Andina, y entre otras atribuciones puede hacer sugerencias a los órganos que integran el sistema, las acciones o decisiones que éstos deban adoptar para cumplir con los objetivos programáticos y la estructura institucional del sistema. Incluye además convenios sociales que pueden ser considerados como órganos orientados a promover derechos y garantías comunitarias, para constituir de esta manera una “Ciudadanía Comunitaria”. La cual se devela además por los convenios sociales orientados a promover derechos y garantías comunitarias, sin embargo se encuadran mejor en categorías de consulta y cooperación como en el caso de los convenios de Andrés Bello (Educación y cultura) y convenio Hipólito Unanue (Salud Pública) ambos establecidos en la época de los 70. A pesar de los esfuerzos, este objetivo ha sido poco satisfactorio”³³.

La Secretaria de la CAN menciona los logros que este acuerdo ha tenido, entre estos están³⁴:

- los avances en la armonización de instrumentos y políticas económicas, que son normas para prevenir y corregir las distorsiones a la competencia, normas para la calificación de origen, técnicas y sanitarias, nomenclatura común, valoración, además de los regímenes comunes de inversión extranjera, propiedad intelectual.
- Acceso preferencial de los productos de los países Andinos a la Comunidad Europea y Estados Unidos.
- La aprobación de los lineamientos de política exterior común.

³³ Informes de desarrollo social, Comisión Económica para América Latina.2002.

³⁴ Secretaria de la Comunidad Andina de Naciones

- Aprobación de normas que regulan el proceso de integración y liberalización del comercio de servicios de las telecomunicaciones, en la comunidad andina entre otros.

2.2. Evolución de la industria textil colombiana a partir de la firma de la CAN

La última década del siglo XX, se caracterizó por muchos cambios en los entornos económicos y tecnológicos. La integración de los mercados a la economía mundial, fue regida por la Organización Mundial del Comercio, que se encargó de fijar las pautas para el establecimiento de un mínimo de reglas para la resolución de conflictos comerciales, y llevar a buen término las negociaciones comerciales, permitiendo de esta manera, la firma de tratados regionales y bilaterales entre sus países miembros, ejemplo de los cuales son, la CAN, APEC (Cooperación Económica del Asia Pacífico) entre otros.

La competitividad se convierte en la condición elemental para figurar en el mercado internacional, la cooperación fue en parte de la gestión estratégica para garantizar la supervivencia de las empresas en el largo plazo. Las capacidades políticas de interindustriales, el outsourcing³⁵ y la cooperación de empresas para la racionalización de costos y el aprendizaje colectivo, la adaptabilidad a las nuevas condiciones fueron una ficha clave, para su posicionamiento.

Las ventajas comparativas de bajos costos laborales perdieron terreno, las empresas deben trabajar a un ritmo sostenido, garantizar el gasto en capital humano que aumente no solo la calificación y productividad, sino además genere participación en todos los campos, económica, social y política.

³⁵ El Outsourcing es el uso estratégico de recursos externos para realizar tareas que tradicionalmente se manejan con recursos propios. (tomado de Cámara Colombiana de Informática y telecomunicaciones).

La industria textil colombiana, se especializa en la producción y procesamiento de fibras naturales, en particular del algodón.

La cadena textil se divide en tres grandes campos, que diferencian unas empresas de otras, por su producto final, estos son:

- Producción de materias primas para la obtención de fibras textiles, tanto de producción natural como de producción química.
- La Industria relacionada directamente con los procesos textiles y de confecciones.
- Especializada en los procesos de comercialización.

La primera se refiere a todo lo que tiene que ver con la industria agrícola y pecuaria orientadas a la producción de fibras textiles naturales como el algodón y la lana, también incluye la producción de fibras químicas, que tienen dos orígenes, las sintéticas y las artificiales, que son las unidades productivas de gran escala y con necesidad de fuerte capital, la oferta nacional es reducida por la industria textil que debe proveer sus materias primas en el mercado mundial.

Aunque en los últimos años la producción ha decaído, por las condiciones en las que compete en el mercado en especial por la baja de los precios de su mas arduo competidor el COTTON USA³⁶, la producción colombiana disminuyó notablemente, lo que significó la casi desaparición del sector de las fibras naturales, sin embargo en la importación de las hilazas³⁷ ha significado una mejora importante en la calidad y una disminución en los precios en materia prima, lo que le ha permitido fortalecer sus niveles de competitividad.

³⁶ El COTTON USA es el programa del Ministerio de Agricultura de Estados Unidos que establece una compleja cadena de subsidios que le garantizan al productor y al exportador sus ingresos de la fibra de algodón.

³⁷ La hilaza es el material con el que se hacen las telas, mas conocido como el hilo para coser.

El segundo eslabón se divide de la siguiente forma:

Fabricante de maquinaria textil y de confección.

Procesamiento de fibras textiles naturales y artificiales.

Producciones de tejido plano, naturales y químicas.

Otras industrias de tejido plano.

Producción de telas no tejidas.

Tejido de punto.

Industria de acabados y tintorerías.

Especializadas en insumos de confección.

Confecciones

Y la tercera que como su nombre lo indica esta especializada en la comercialización de estos productos. Aunque la industria textilera es proveedora de la industria de la confección se debe tener en cuenta que atiende muchos otros sectores consumidores como textiles técnicos que incluyen productos como cintas transportadoras, fibras ópticas entre otras.

En Colombia encontramos dos tipos de industrias, la más reconocida tanto a nivel nacional como internacional, se encuentra ubicada en Medellín, la otra es de tamaño más pequeño, es en su mayoría de propiedad de la comunidad judía, ubicada en Santa Fé de Bogotá. La primera, ubicada en Antioquia, a la cual pertenecen los textileros más tradicionales del país y que aporta el 15% del PIB colombiano, la producción textil genera el 53% del empleo industrial de la región, las principales empresas que están consolidadas en este centro industrial son Fabricato, Coltejer, Vicuña, Fatelares, Everfit entre otras.

El comercio textil y de confección representa el 5.7% de las exportaciones totales del mundo, en cuatro décadas este comercio creció 60 veces, de menos de 6 billones de dólares en 1962 a 342 billones de dólares en el 2001 según

Cidetexco³⁸, de los cuales 142 billones de dólares corresponden a textiles y 190 billones a confección. El comercio de este sector por tanto mantuvo un ritmo que superó el comercio mundial. El comercio de textiles creció un 185%, lo que demuestra el cambio que en los últimos años ha fijado como meta un posicionamiento de esta industria pese a todos los obstáculos que se le ha presentado.

La especialización de la industria textil colombiana, enfocada en algunas líneas particulares, fue la impulsadora del 35% de la comercialización en el exterior, compitiendo en algunos casos con el sector textil de la China, a pesar de las falencias que presenta la industria colombiana, se demuestra el intento de esta última por generar mejores ingresos y posicionar la industria en el mercado extranjero.

En Colombia las confecciones tienen una larga tradición, que le han permitido el desarrollo de colecciones con diferenciación de producto, a la vez que tiene una infraestructura y personal capacitado, gracias a esto Colombia tiene ahora un gran reconocimiento a nivel mundial, sin embargo, ha sido difícil la exportación de esta industria, en parte por la inhabilidad de gerenciar, la capacidad financiera y competencia sin mencionar que el tamaño de las empresas es muy pequeño en comparación al contexto mundial lo que le da poca credibilidad frente a los inversionistas potenciales, por tanto no se ha podido generar los flujos de caja necesarios para los costos de promoción y publicidad que se exige en el ingreso al mercado.

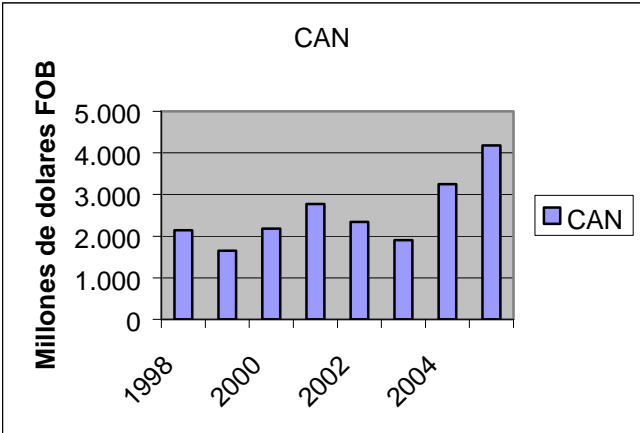
La producción colombiana del sector ha pasado por procesos de ajuste con los cuales se pretende consolidar y abrir un espacio en materia textil en el mercado mundial. Esta estrategia ha estado ligada a esfuerzos sin precedentes, a convenios y fusiones con las que se intentan sobrevivir esta industria. El impacto

³⁸ CIDETEXCO Informes del sector 2002.

que ha generado la CAN le ha permitido una correspondencia a ese esfuerzo conjunto y generando una participación en exportaciones.

Según Proexport: Venezuela, uno de los grandes socios para Colombia, importante especialmente para la región Bogotá, participa con el 24% de sus exportaciones dirigidas a este país, seguido de México con un 10% y Ecuador que en los últimos años cabe destacar ha incrementado sus compras con Colombia y participa con un 8%, de un 78% del total de las exportaciones del país³⁹ (Ver gráfica 5).

Gráfica 5: EXPORTACIONES COLOMBIANAS CON DESTINO A LA CAN 1998 – 2005



Fuente: Dane 2006.

La gráfica nos muestra el comportamiento de las exportaciones colombianas con destino a la Comunidad Andina de Naciones entre el año 1998 y el 2005, de ésta manera notamos que el ingreso por concepto de exportaciones hacia la CAN en el año 1998 fue de 2.144 millones (FOB), para 2000 presentó un incremento respecto al año inmediatamente anterior, pasando de 1.651 millones de dólares

³⁹ Datos Proexport 2005.

(FOB) en 1999 ha a 2.185 millones de dólares (FOB), durante los siguientes años se muestra una caída entre el 2002 y 2003 de 2.344 millones (FOB) a 1.908 millones de dólares (FOB), la recuperación es visible con los 4.182 millones (FOB) en el 2005, respaldado por los 3.250 millones de dólares FOB del año anterior ingresos sobre los siguientes dos años, es decir para el año 2001 representó 2.771 millones de dólares (FOB), los ingresos por concepto de exportaciones hacia la CAN, fueron en general variables.

En Medellín se encuentran los textileros más tradicionales del país, que presentan una deficiencia en cuanto a la flexibilización organizacional interna que no permite un mejoramiento de la gestión gerencial por su modelo piramidal, sin mencionar el endeudamiento en el campo financiero y la falta de estrategia eficientes y eficaces que garantizan su competitividad, por el contrario la empresa bogotana se ha sabido consolidar como una organización administrativa mas plana, con orientación hacia el mercado, con un bajo índice de endeudamiento y equipamiento mucho mas sofisticado, lo que le ha permitido estándares de flexibilización frente al mercado.

2.3. Alcances y limitaciones

Este acuerdo comercial, no cumplió con las expectativas planteadas en sus inicios, el crecimiento equitativo no se presentó en todas las economías del grupo de países que lo conforman, esta alza no fue constante y en algunos casos llegó a provocar decrecimiento. Bajo este acuerdo los países se comprometieron a seguir los lineamientos de las políticas que en esa firma se acordaba, pero los firmantes a pesar de haberse comprometido, no cumplieron con lo pactado.

El principal logro bajo este acuerdo ha sido la negociación con Estados Unidos ya que es el destino más importante de las exportaciones del grupo. El comercio entre los países miembros ha tenido un crecimiento, pero no en las proporciones que se esperaba. Causas como la difícil situación política, que limita la integración del grupo, por medidas internas que chocan con el proyecto de integración regional, la económica de sus integrantes, el campo social que ha sido relegado a último plano, dejando a la población sin protección por parte del estado, sin satisfacer las necesidades de grupo, es decir bajo pensamiento grupal, sino bajo medidas individuales, hace mas difícil la integración, sesga las posibilidades y debilita el sistema económico creciente, que va perdiendo terreno, a medida que pasa el tiempo.

Los países firmantes, mantienen relaciones directas frente a otros acuerdos pactados, como MERCOSUR (Mercado Común del Sur) o NAFTA (TLC América del Norte), en el principio del acuerdo de integración se estimó el respeto por las obligaciones adquiridas por los países antes de la firma del tratado. En ocasiones

ha pesado más el acuerdo anterior que el firmado bajo la CAN, lo cual no logra la integración total sino parcial del grupo y los esfuerzos conjuntos son menores porque no es considerado, potencial económico, y dirigen toda su atención sobre otros tratados pactados.

El acuerdo sostenía además objetivos democráticos, de participación, lucha contra la drogas con programas de prevención, reducción de cultivos entre otras, más el compromiso de participación, pocos lo cumplieron, realmente, la ganancia estimada no ha sido la mejor, por lo tanto se han buscado otros mercados para que provean ese incremento necesario para potenciar las economías.

La competencia obligó a una tecnificación del trabajo y a tomar medidas más eficaces para innovar y posicionarse en el mercado, la diversificación en la producción fue una de esas medidas adoptadas; se mejoraron las relaciones intracomunitarias, y se direccionó de nuevo la mirada de los inversionistas extranjeros hacia nuestro país.

Este acuerdo más allá de una oportunidad para demostrar el nivel, o el grado de activación al que se sometió el mercado, no fue de gran impacto para la industria textil colombiana como se había esperado, ya que luego de ser firmado, la economía no presentó la reactivación esperada, con inversión en infraestructura, tecnología, capacitación, ingreso a nuevos mercados con grandes ventajas, sólo se quedó en intenciones que no se pudieron plasmar en hechos concretos, y menos en la firma de mejores oportunidades y nuevas formas de encontrar crecimiento económico y desarrollo.

V. CAPITULO 3

INFLUENCIAS DE LOS ACUERDOS G3 Y CAN EN LA INDUSTRIA TEXTIL PARA MEDELLIN Y BOGOTA.

3.1. Evolución y perspectiva de la industria textil en Bogota a partir de la creación de los acuerdos CAN y G3 de 2000 a 2005.

En Colombia la industria textil es de gran importancia, representa gran parte de las exportaciones y de la producción del país, esta industria no es sólo generadora de ingresos sino además de empleos. Según estudios realizados por la encuesta manufacturera del DANE, genera alrededor de unos 800.000 empleos entre directos e indirectos representando el 12% del empleo total del sector manufacturero, factor que debemos tener en cuenta para una industria que se encuentra en crecimiento en un país en vía de desarrollo, que tiene altas tasas de desempleo. La industria textil se encuentra especializada en fibras naturales y químicas, cuenta con alrededor de 550 empresas en este sector, entre transformadoras de bienes como telas y confecciones⁴⁰.

Las compañías dedicadas a la confección suman unas 4000 a nivel nacional clasificadas como PYMES (pequeñas y medianas empresas) y 10.000 en el sector informal (pequeñas y micro).⁴¹

⁴⁰ Encuesta manufacturera del DANE 2005

⁴¹ Informes Cidetexco 2005.

En Colombia el consumo per cápita de textiles es ligeramente superior al promedio de los países en vía de desarrollo, el cual es de 4.5 kg,⁴² en comparación con los países industrializados que muestran un consumo de 20.8% lo que denota las posibilidades que se podrían generar en la industria.⁴³

Se puede generar gran potencialidad basado en la especialización del trabajo, el modelo de desarrollo ISI Industrialización por Sustitución de Importaciones, ayudó a consolidar a las pequeñas empresas frente al mercado interno aunque frente al externo las debilitó realmente en el país ninguna empresa creció como se hubiese esperado.

La industria textil en la capital colombiana no contaba ni cuenta con empresas tan grandes como las que representa Antioquia, pero a diferencia de esta, la pequeña industria bogotana, supo aprovechar sus ventajas competitivas y en el momento del colapso de la industria por la falta de planificación de modelos como el de Industrialización por Sustitución de Importaciones y el abrupto ingreso del modelo Neoliberal, su organización le permitió subsistir y no quebrar como las vecinas industrias en Antioquia. (Ver gráfica 6)

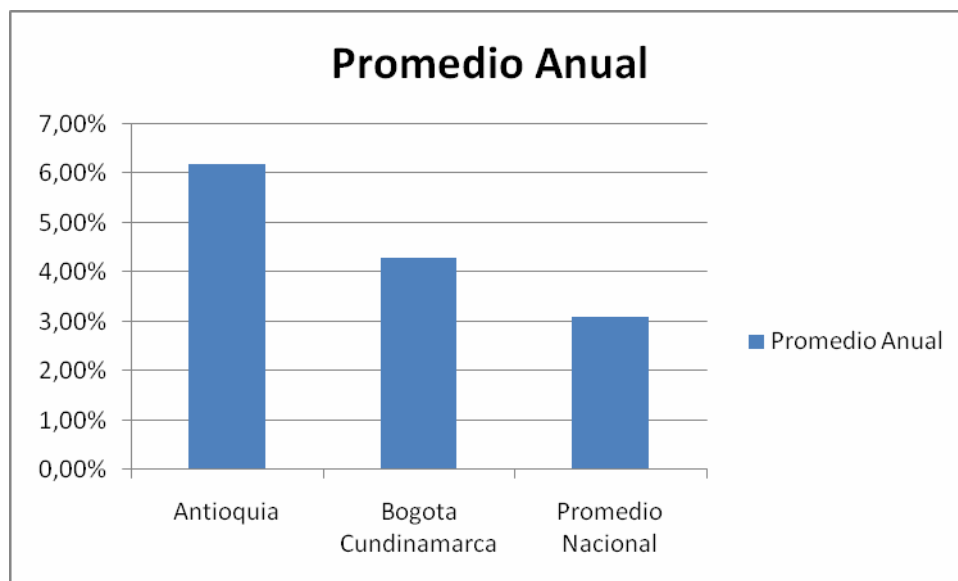
Hacia el año de 1998, se realizó un proceso de ajuste fiscal que el gobierno inició en este período, orientado a estabilizar los precios en el mercado internacional y cambiario, para competir en el mercado.

La industria bogotana se permitió un impulso, gracias al modo en que concibió a la industria, esto la ha sostenido a través del tiempo, con medidas efectivas como la capacitación del personal, y la adaptación a las nuevas tecnologías.

⁴² Estudio de competitividad para la industria antioqueña. Cámara de comercio de Antioquia 2004.

⁴³ Ibid.

Grafica 6: CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES POR REGION DE PROCEDENCIA 1995 – 2003.



Datos Dane 2004

En la gráfica seis encontramos el crecimiento promedio anual de las exportaciones por región de origen, entre 1995 – 2003. Para Antioquia el promedio anual fue de 6.2%, mucho mayor al de la región de Cundinamarca. A pesar de que el desempeño de Cundinamarca ha sido mucho más satisfactorio que el de la región Antioqueña, Bogotá aporta un 4.3%. El promedio nacional fue del 3.1% muy bajo si comparamos el desempeño de las regiones anteriormente mencionadas.

La industria textil bogotana tiene una directa orientación a las áreas del mercado, con estrategias claras que le han arrojado un alto rendimiento y bajo índice de endeudamiento; además se ha interesado por tener un equipo tecnológico a la par con las necesidades del mercado internacional. Ha realizado según la encuesta manufacturera del Dane una inversión en planta tecnológica por cerca de unos

23.8 millones de dólares⁴⁴. Además de la incrementación en la capacitación de su personal para el manejo de las plantas.

En los últimos años ha sido la industria bogotana, la responsable del crecimiento de las cifras en exportación para la producción nacional y la anfitriona y la encargada de la bienvenida de capital extranjero dispuesto a invertir en ella.

Los acuerdos comerciales como la CAN y el G3, en especial este último, le ha generado altos ingresos al socio más importante con el que negocia la industria textil bogotana que es Venezuela. Este tiene una participación del 34%, luego Estados Unidos como lo demuestran las cifras del Dane sobre destinos de las exportaciones bogotanas, las exportaciones a este destino en el año 2005 fueron de 145 millones de dólares entre Enero y Marzo, estuvieron compuestas por un 56% de confecciones, 31% de textiles, 7% calzado, 4% de cuero en bruto y 2% manufactura de cuero, el G3 ha sido un acuerdo comercial que le ha generado ingresos adicionales al país con buenas negociaciones⁴⁵.

Las industrias de tejido de punto, y prendas de vestir han sido otra generadora de ingreso para la ciudad de Bogotá. Durante el periodo Enero a Marzo del 2005, se registró un ingreso de 311 millones de dólares según Proexport, además de un aumento del 12% en las exportaciones no tradicionales.

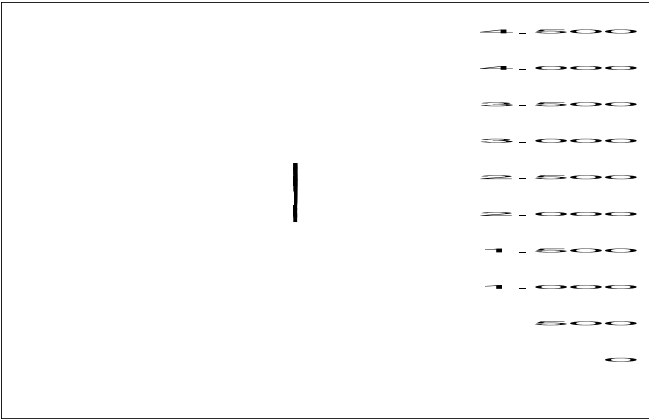
Los dos acuerdos fueron muy importantes tanto para agilizar el proceso de tecnificación de la industria, como para modificar la organización gerencial y ponerla a la par de las grandes empresas multinacionales, con las que compite en el mercado internacional. El acuerdo con la CAN, no ha tenido tanta inferencia en las exportaciones como se hubiera esperado; uno de esos factores es la competencia en materia textil con China que sostiene unos precios muy bajos, los

⁴⁴ Encuesta manufacturera. DANE 2005

⁴⁵ Informe Proexport 2005.

cuales la empresa colombiana no puede competir; más aun cuando se están firmando acuerdos para el ingreso menos restrictivo de estos productos orientales (Colombia-APEC). Ahora la oportunidad se encuentra en negociar como grupo en el mercado de la Unión Europea lo cual incrementaría las oportunidades de posesión de la industria capitalina.

Grafica 7: EXPORTACIONES COLOMBIANAS CON DESTINO A LA CAN Y EL G3 1998- 2003.



Cálculos FEDESARROLLO con datos DANE.2004.

La gráfica siete presenta las exportaciones Colombianas con destino a la CAN y el G3, entre 1998 – 2005. Realmente es pertinente realizar una comparación de cifras entre los ingresos de exportaciones por los dos bloques comerciales ya que encontramos aparentemente quien más ingresos aporta es la CAN, y que los ingresos por exportaciones al G3 son mucho menores, esto no implica que no se esté presentando un proceso de incremento de exportaciones que claramente vemos ha estado creciendo (G3). La CAN en el año 1(1998) apporto 2.144 millones de dólares (FOB) por su parte el ingreso del G3 fue de 201 millones (FOB). El año siguiente las exportaciones hacia la CAN tuvieron una baja respecto al año inmediatamente anterior de U\$ 1.651 millones (FOB) año 2(1999) contrario al

crecimiento que presentó el ingreso por exportaciones hacia el G3 que fue de 228 millones de dólares (FOB), entre el periodo 3 y 4 (2000 y 2001) se presentó un crecimiento del ingreso por parte de los dos bloques comerciales. La CAN se recuperó y aportó U\$ 2.185 millones de dólares FOB, por su parte el G3 siguió en alza como vení el año anterior con 352 millones de dólares FOB, para el período 5 y 6 (2002 y 2003), fueron años de muchos cambios: bajó el ingreso de exportaciones por parte de la CAN que presentó U\$ 2.771 millones de dólares FOB y el G3 sufrió al mismo tiempo una caída a U\$ 131 millones de dólares FOB si se compara con el año anterior. Los periodos 7 y 8 (2004 y 2005) fueron más alentadores, el aporte durante el 2004 por parte de la CAN fue de U\$ 3.250 millones de dólares FOB lo cual demostró recuperación y el G3 U\$ 187 millones de dólares FOB. Después de la crisis llega la calma el siguiente año porque el aporte mejoró significativamente por parte de los dos bloques en estudio, durante este último año 2005 la CAN aportó U\$ 4.182 millones de dólares FOB y el G3 U\$ 197 millones de dólares FOB, lo que indica que los próximos años auguran una mejoría significativa, su crecimiento ha sido lento pero seguro.

Cundinamarca, al igual que Antioquia necesita unas políticas que protejan la industria textil, y subsidie la compra de material tecnológico aún cuando las empresas no cuenten con la posibilidad económica de hacerlo, es necesario además competir en sociedad, es decir, organizados por grupos especializados tendríamos más oportunidades de formar empresas más sólidas y competitivas.

3.2. Evolución y perspectiva de la industria textil en Medellín a partir de la creación de los acuerdos CAN y G3 en los últimos cinco años.

Antioquia concentra el 12% de la población colombiana, y aporta el 15% del PIB nacional, es la ciudad industrial por excelencia, su ubicación geográfica, la posición de intermediación entre el centro del país y las regiones del pacífico y el Caribe, le dan una importancia estratégica en términos comerciales, respaldado por ser uno de los sectores de inversión económico con propósitos de importación.⁴⁶

Es la capital latinoamericana con la mejor infraestructura del país en servicios públicos, la industria se encuentra concentrada en Medellín, su capital; la cual aporta según cifras del Departamento Nacional de Estadísticas, el 60% de la economía del departamental, además de generar el 53% del empleo industrial de la región. Las principales empresas de la rama textil se encuentran ubicadas en esta ciudad, entre ellas: Fabricato, Coltejer, Fatelares, Everfit, entre otras.⁴⁷

El desarrollo de la industria textil, es tradicionalmente considerado como un símbolo en el proceso de modernización industrial del país, en esta región particularmente por ser los primeros en desarrollar una actividad manufacturera que contribuye al crecimiento económico del país. De acuerdo al cuadro 5 valor de las exportaciones no tradicionales de Antioquia a la comunidad Andina en el 2000-2005 las confecciones han tenido un crecimiento notable al igual que los textiles: en el período 2000 al 2001, las confecciones pasaron de U\$ 90.249,10 a U\$ 124.696,36 tuvieron una disminución en los siguientes años pero se recuperaron notablemente en el 2005 con un crecimiento de U\$ 125.669,37. Los

⁴⁶ Dane. Departamento Nacional de Estadística. 2001.

⁴⁷ *Ibíd.*

textiles presentaron un comportamiento variable de 2000 a 2004, pero en el 2005 mostraron un crecimiento de U\$ 87.707,41 demostrando que las exportaciones de Antioquia hacia la CAN en el periodo de estudio ha tenido un buen comportamiento. (Ver cuadro 5).

Cuadro 5: Valor de las principales exportaciones no tradicionales de Antioquia a la CAN (2000-2005).

VALOR DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE ANTIOQUIA A LA COMUNIDAD ANDINA

PRODUCTOS	2000	2001	2002	2003	2004	2005
U\$ Miles						
Confecciones	90.249,10	124.696,36	88.624,79	41.851,05	83.113,24	125.669,37
Metalmecánicos	177.155,09	266.206,22	190.131,81	70.650,41	221.043,03	278.810,24
Vidrio y sus Productos	1.499,79	852,71	785,03	849,47	736,91	9.764,09
Químicos y Plásticos	56.048,96	62.940,31	60.157,13	61.326,73	79.851,20	104.789,07
Textiles	50.202,82	49.926,71	35.843,05	44.131,29	71.332,70	87.707,41
Productos Cerámicos	2.164,54	5.102,72	5.479,36	5.889,56	7.073,12	7.349,85
Papel, Cartón y Artes Gráficas	19.355,84	20.918,86	27.864,82	29.382,19	33.204,91	39.037,82
Otros Productos	51.982,49	90.643,68	69.346,00	128.246,00	169.900,00	254.811,00

TOTAL	448.658 ,63	621.287, 57	478.231, 98	382.326, 70	666.255, 09	907.938, 85
-------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

FUENTE: Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia - Investigaciones Económicas.

Este proceso de modernización del sector industrial, tuvo sus inicios en el modelo ISI, Industrialización por Sustitución de Importaciones, o más conocido como modelo de desarrollo hacia adentro, propuesto por la CEPAL. Este consistía con el cierre del comercio internacional, para garantizar que los productores pudieran crecer y crear empresa, este modelo se llevó a cabo en toda América Latina, aparentemente el modelo cumplió con el objetivo que se trazó el gobierno, y la industria en los años 50, mas el proceso de industrialización como tal no se llevó a cabo, en parte por que los planteamientos que traía consigo este modelo fueron mal interpretados por los gobiernos.

La interpretación no coincidió con la política trazada por la CEPAL para el desarrollo y crecimiento de las economías latinoamericanas, y en caso particular, produjo un debilitamiento desde su interior, no hubo modernización, innovación tecnológica, ni se incrementó la productividad, simplemente se alcanzaron los niveles para suplir la demanda interna pero no se prepararon para entrar en un proceso de globalización y competitividad internacional.

Para el año de 1989, el sector se vió golpeado, no sólo por su incipiente crecimiento en años anteriores por el modelo mencionado, si no que además debió afrontar un proceso de liberalización del mercado que se dio un año después 1990, cuando el Presidente Cesar Gaviria, declaró la apertura económica y la bienvenida a un nuevo modelo de desarrollo basado en el Neoliberalismo, en este periodo se dio un proceso contradictorio, a pesar de la disminución de

fabricas que paso de 502 en 1989 a 480 en 1992⁴⁸, pero aumentó el total de personal ocupado que pasó de 53873 a 63497 en este mismo período.

Ante la crisis, lo mejor para subsistir en una plataforma económica mundial y ser competente es la especialización del trabajo, en este caso se centraron en los avances de tejido plano, y en generar procesos de acabados, para de esta manera, mantener y aprovechar las ventajas que tenía la industria frente a las demás empresas con las que competía en el mercado internacional. Este proceso no sólo llevó consigo la innovación tecnológica, sino además los cambios en los modelos de la gerencia, para maximizar los beneficios con la planta productiva y aprovechar además el recurso humano con capacitación e incentivos una nueva noción del trabajo en equipo.

Los resultados no fueron muy alentadores. Para seguir produciendo y poder competir en los mercados muchas empresas para mantenerse debieron asociarse en concordato o por alianza. Los primeros casos se presentaron en el año 1993 con Confecciones Mónaco Ltda., Davirropa S.A, y Reabridora de Fibras de Colombia. Durante los años siguientes se adhirieron a este mismo proceso unas 18 empresas, lo que dejó un panorama desolador para la industria que trajo consigo una recesión, y dejó ver errores de tipo estructural que inciden de manera negativa y riesgosa en la estabilidad de la industria y la planeación tanto para prepararse como para afrontar crisis. Aún no se implementa de manera real, ni por parte del gobierno, que no solo es el encargado de dar unas directrices para lograr el crecimiento de la economía nacional, sino la protección para la crecientes economías regionales y locales, ni por el lado de los industriales, que no contaban con el capital necesario tanto económico, como capacitado, para competir en el mercado.

⁴⁸ Revista Lecturas de Economía numero 36. Actividad Industrial en Antioquia y Valle, 1992

Los acuerdos de libre comercio como el G3 y la CAN, no han sido la salida para la crisis, ya que en primera instancia, no hay una política de protección del gobierno frente a los empresarios, a pesar de que se supone que la protección esta dada con el acuerdo, y que la economía se abre al mercado de manera lenta. Por otro lado para la generación de oportunidades y competencia las industrias debieron endeudarse con préstamos en moneda extranjera ya que en no se contaba con financiación adecuada en Colombia para poder acceder en mejores condiciones al mercado. Estas deudas se dieron en materia de infraestructura y maquinaria, más no pudieron cumplir con sus acreedores y se vieron frente a la quiebra, la salida, especialmente para las textileras los denominados concordatos o alianzas estratégicas, por un lado y para otro los Clusters⁴⁹ en el caso de la industria de la confección. Otras no tuvieron esa oportunidad y debieron declararse en quiebra para que el gobierno subsidiara parte de la deuda, y no lo perdieran todo, esto bajo la figura de la ley 550 de 1999 de “intervención económica y reactivación empresarial, la cual consiste en la promoción de la reactivación de la economía mediante la reestructuración de empresas pertenecientes a los sectores productivos de la economía, tales como agropecuarias, mineras, industriales entre otras, mejorar las condiciones de competitividad, promover la función social de los sectores y empresas reestructuradas, restablecer la capacidad de pago de las empresas de manera que puedan atender adecuadamente sus obligaciones, facilitar el acceso al crédito y al redescuento de créditos en términos y condiciones que permitan la reactivación del sector empresarial”⁵⁰ entre otras.

Los ingresos que se obtienen en este momento de la industria no son suficientes para sostenerla con equipos, infraestructura y personal, la competencia con las

49 Los Clusters son concentraciones geográficas de empresas e instituciones interrelacionadas que actúan en una determinada actividad productiva.

⁵⁰ Diario Oficial No. 43.940, de 19 de marzo de 2000

industrias asiáticas, que cuentan con precios más bajos, relega el papel de especialización y calidad de la industria regional.

Las políticas cambiarias de los países socios, debilitan la competitividad de la industria, el ingreso de textiles como los chinos, golpea en precios fuertemente a las empresas antioqueñas.

3.3. Alcances y limitaciones

La industria textil ha tenido que cimentarse, en períodos críticos de la historia económica de Colombia, bajo gobiernos neoliberales, que adoptaron decisiones pensando en intereses particulares, y no en mantener en pie, a una industria con un futuro prometedor para el país. Debido a esto se han presentado periodos de recesión, ligado a malas inversiones y políticas proteccionistas, luego una gran apertura económica, con el ingreso de mercados incipientes e industrias emergentes, poco o nada preparadas, para asumir compromisos de este tipo, un Estado, que debilita desde el interior a sus empresas, y que no regula su economía, ni contribuye con su desarrollo.

La búsqueda de desarrollo y crecimiento económico basado en la liberalización de los mercados fue una propuesta para economías sólidas, otras debieron ser las opciones para países en vía de desarrollo con economías emergentes; ingresar como competidores sin bases para enfrentar al mercado obscureció el panorama tanto para los inversionistas nacionales como para los inversionistas extranjeros, que vieron algo de potencial en una industria que aunque tecnológicamente no estaba capacitada, tenía calidad e innovación para ofrecer.

La integración económica fue una puerta para consolidar la economía e integrarnos en bloque al mercado, más la integración debe suponer características económicas similares, para encontrarnos equitativos en competencia, si nos damos cuenta, las economías que conforman este bloque son disímiles entre si, el PIB venezolano es mucho mayor que el PIB colombiano, porque tenemos niveles de desarrollo distinto, política interior encaminada a diferentes ángulos, y muy

poca comunicación grupal con una política integral propia de naciones que negocian en bloque.

Adicional a esto, las políticas a internas del país no han estado correspondidas en el transcurso de los años, es decir, el Plan de Desarrollo de un Presidente no es retomado por el otro, por lo tanto se deja los planes inconclusos y se toman otras perspectivas para encaminar al país, lo cual obstaculiza cualquier intento por enfocar la perspectiva empresarial con los planes estatales.

La firma de estos acuerdos le permitió al país actualizarse en materia empresarial, estructurarse de manera más flexible, tecnificarse para competir, especializar el trabajo, pero su objetivo de crecimiento equitativo, para las economías que lo componen no se ha logrado hasta ahora.

Bajo estas circunstancias el mercado no ha ofrecido mejores opciones en general para la industria textil, se ha dejado de tener en cuenta con políticas más eficaces que la consoliden en el mercado, los subsidios jamás han contado para ella, y lo poco para su reestructuración, casi le cuesta su posición como industria.

Es necesario consolidar una política nacional que invierta en su industria, que subsidie para su desarrollo, respaldada por otras a nivel departamental que haga su papel más efectivo, que la integre a su simbolismo como nación, que capte a sus integrantes con sentido de pertenencia, para de esta manera lograr desde adentro su consolidación y su esencia de empresa nacional, de todos.

CONSIDERACIÓN FINAL

Es necesario potenciar la industria desde lo local hasta lo nacional, con medidas que se solidaricen con el difícil momento que la industria atraviesa, y pueda ser de ayuda para que salga de la crisis.

Debe haber una coordinación Industria – Estado, las políticas de este último la dejan desprotegida y se adoptan sólo para el inversionista extranjero, si sabemos que es necesaria la inversión de capital extranjero, pero este no sirve si se pierde la empresa nacional y las regalías que esta deje, salen del país, y no le dejan a la nación producto económico para surgir.

El Estado debe ser menos permisivo, con las pautas de reglamentación de los tratados, los gobiernos se han permitido varias excepciones que desregulan el normal camino que deben seguir estas, afectando notablemente no sólo la imagen de respeto que se sostiene en el exterior, sino que incrementa una imagen negativa de corrupción y donde la norma y la ley son violadas al antojo de quienes ejercen el poder, a intereses particulares que afectan la colectividad, esto evita la inversión de capital, con seguridad.

Las alianzas estratégicas como los contratos de riesgo compartido (join venture), licencias, franquicias y clústers son una opción para lograr tener una mejor competitividad con productos terminados, que generen mayores ingresos para el sector textil y de confecciones.

La capacitación para flexibilizar la industria debe hacerse desde la parte más pequeña que compone la empresa hasta el más alto nivel de la gerencia, para encaminarla hacia una misma dirección que permita su cambio, volverla más competente y mejorar el ambiente laboral necesario para una excelente producción.

Permitir el manejo de la industria por grupos oligopolios limita su eficiencia, y su posicionamiento se vuelve más lejano. Para esto es necesario que se realicen controles tanto a nivel interno como externo por parte del gobierno.

El gobierno debe garantizar la protección para las pequeñas empresas, para tener otras opciones que generen cambios y le produzcan al país crecimiento.

Los acuerdos comerciales han sido en general beneficios para nuestro país porque se ha demostrado el crecimiento económico a partir de la firma de estos, sin embargo los expertos opinan que se esperaba muchísimo más de ellos porque a pesar de que logramos abrir nuestra economía hacia el exterior, nuestro interior, inexperto y poco preparado para esta clase de aperturas, se debilitó y muchas textileras han cerrado caso específico C.I. INDEX que cerró su planta de confecciones en Medellín y entre otros muchos casos. Podemos esperar que con la firma del TLC con estados Unidos se vean los mismos resultados que hasta ahora han sucedido en nuestra economía pero esperamos que con las experiencias pasadas las empresas colombianas se preparen mucho más y con la ayuda del gobierno la Industria textil siga siendo uno de los sectores halonadores de nuestra economía colombiana.

VII. ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Variables demográficas del grupo de los tres 2000-2005.	12
Cuadro 2. Variables Macroeconómicas grupo de los tres 2005	15
Cuadro 3. Variables Macroeconómicas de la CAN 2005	31
Cuadro 4. Balanza Comercial de Colombia frente a la comunidad Andina (Millones de dólares) 2002-2003.	33
Cuadro 5: Valor de las principales exportaciones no tradicionales de Antioquia a la CAN (2000-2005).	52

VIII. ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafica 1: exportaciones tradicionales y no tradicionales 2000-2005.	9
Grafica 2: Crecimiento del PIB: Colombia (1999-2005)%	13
Gráfica 3. Exportaciones Colombianas con destino al G3 1998- 2005.	20
Gráfica 4: exportaciones colombianas del sector textil y confecciones hacia Venezuela 2005.	24
Gráfica 5. Exportaciones Colombianas con destino a la CAN 1998 – 2005.	41
Gráfica 6. Crecimiento de las exportaciones por región de procedencia 1995 – 2003.	47
Gráfica 7. Exportaciones Colombianas con destino a la CAN y el G3 1998 - 2003.	49

.

.

BIBLIOGRAFÍA

ALDONA Eduardo. En la Búsqueda Permanente del Rumbo, Bogota, 1992.

BLUMCKE A. Industria textil, México Uteha. 1982.

Boyer, Robert (1997), *Le mots et les réalités* , en: Mondialización, au-delà des mythes (varios autores), La Découverte, (Les Dossiers de L'état du Monde), París.

Broseta Pont, Manuel. MANUAL DE DERECHO MERCANTIL, Editorial Tecnos, Madrid, 1978.

Bruneti, Antonio. TRATADO DEL DERECHO DE LAS SOCIEDADES, Tomo I, Editorial Uteha, Argentina, 1960.

Cámara Colombiana de Informática y telecomunicaciones

Cantillo Vásquez, Ignacio G, Mojica R. Maria Esperanza. DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE SOCIEDADES COMERCIALES. Segunda Edición, Editorial Legis Editores S.A.,2004.

Castells, Manuel (1999), Globalización, Identidad y Estado en América Latina, Ministerio Secretaría General de la Presidencia -Chile- y PNUD. Santiago.

Comisión de la Comunidad Andina. DECISIÓN 486 DEL 14 DE SEPTIEMBRE DE 2000.

CUERVO GONZALES Luís Mauricio, Industria y ciudades en la era de la mundialización 1980 – 1991, un enfoque socio espacial. Bogotá Tercer mundo Editores 1997.

DANE, Comunicado de exportaciones 15 de noviembre de 2006.

DANE. Comunicado de prensa exportaciones, Bogotá 15 de noviembre de 2006.

Diez Moreno, Fernando. MANUAL DE DERECHO DE LA UNIÓN EUROPEA. Editorial Civitas S.A., 1996.

ESCOBAR Arturo. A la Espera de la invención del tercer mundo, Editorial Norma, 2006.

Gaviria Gutiérrez, Enrique. CONTRA EL DISREGARD, Grandes temas del Derecho Comercial, Cámara de Comercio de Medellín, Colegio de Abogados de Medellín, editorial Dike, edición 1993.

Grupo de Lisboa bajo la dirección de Riccardo Petrella (1996), Los límites de la competitividad: Cómo se debe gestionar la aldea global. Universidad Nacional de Quilmes-Editorial Sudamericana, Buenos Aires.

KALMANOVITZ Salomón, Economía y Nación, Norma editores, 2003.

KALMANOVITZ, Salomón. Economía y Nación, Editorial Norma, 2003.

Kerr, Joanna (1994), Expert Group Meeting on Women and Global Economic Restructuring (June 20-22, 1994, Ottawa), Final Report, The North-South Institute, Ottawa

OSBORNE David, GAEBLER Ted, La reinención del gobierno. 2003

OSBORNE David, GAEBLER Ted, la reinención del gobierno. 2003.

Otros libros y documentos

Boletín de comercio exterior No. 117. DIAN, oficina de estudios económicos-división estadística.

PAZ Pedro, El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo. PT editores.

PAZ Pedro. El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del desarrollo, P.T. Editores, 2000.

PECAUT Daniel. A la Espera En la Inserción a la Economía Mundial. Edición, 2003.

PREBISH Raúl, Nueva política comercial para el desarrollo, México, 1964.

PROEXPORT COLOMBIA, Colombia un vistazo a la economía, 2006.

PROEXPORT COLOMBIA, Informe, Colombia un Vistazo a la economía, 2006.

PROEXPORT COLOMBIA, Reporte de Inversión extranjera, 2005.

PROEXPORT COLOMBIA. Panorama y potencial de inversión, 2006.

PROEXPORT Surpresing Colombia, Guía de inversión extranjera. 2005.

Sassen, Saskia (1998), Globalization and Its Discontents. The New Press, New York.

TIRADO MEJIA Álvaro, Introducción a la historia económica de Colombia. Ediciones Carreta, 1985.

TUGORES Ques Economía internacional e integración económica, T4 McGraw Hill interamericana S.A., 1997.

TUGORES, Ques Juan. Economía Internacional e Integración Económica. T.4, Mc Graw – Hill Interamericana S.A., 1997.

VENGOA Hugo, Escenarios globales: El lugar de América Latina, Centro de estudios socioculturales e internacionales IEPRI, 2002.

Fuentes de Internet:

http://europa.eu.int/index_iframe_es.htm

<http://www.asimet.cl/apec.htm>

<http://www.economia.gob.mx/?P=302>

http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/ls23al.php?s=20&p=1&l=1

http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/ls23al.php?s=20&p=1&l=1#

http://www.ftaa-alca.org/alca_s.asp

<http://www.mercosur.org.uy/>

<http://www.wto.org/indexsp.htm>

http://www.culturaemedellin.gov.co/documentos_culturae/clusters/confeccion/confeccion03.pdf

