

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE

**LA CADENA DE DISTRIBUCION Y LA COMPETITIVIDAD  
DE LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS:**

*Las exportaciones de confecciones textiles de Colombia*



NACIONES UNIDAS

---

---

---

NACIONES UNIDAS

COMISION ECONOMICA  
PARA AMERICA LATINA  
Y EL CARIBE - CEPAL



Distr.  
LIMITADA

LC/L.676  
15 de enero de 1992

ORIGINAL: ESPAÑOL

---

**LA CADENA DE DISTRIBUCION Y LA COMPETITIVIDAD  
DE LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS:**

***Las exportaciones de confecciones textiles de Colombia***

Este documento no ha sido sometido a revisión editorial.

92-3-300

### Notas explicativas

El punto (.) se usa para separar los decimales.

El guión (-) puesto entre cifras que expresen años, por ejemplo 1985-1986, indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusivos.

La barra (/) puesta entre cifras que expresen años, por ejemplo 1985/1986, indica que se trata de la temporada que se inicia el 1° de julio del primer año y termina el 30 de junio del segundo.

La palabra “tonelada” indica toneladas métricas, y la palabra “dólares” se refiere a dólares de los Estados Unidos de América, salvo indicación contraria.

En los cuadros se han empleado los siguientes signos:

tres puntos (...) para indicar que los datos faltan o no constan por separado;  
una raya (-) para indicar que la cantidad es nula o despreciable.

## INDICE

*Página*

PREFACIO .....	1
RESUMEN .....	3
Capítulo I	
LA INDUSTRIA DE LA CONFECCION .....	5
A. PERFIL DE LA INDUSTRIA .....	5
B. EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES .....	9
Capítulo II	
POLITICAS GUBERNAMENTALES .....	13
A. PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES E INCENTIVOS A LA INDUSTRIA .....	13
1. Incentivos de carácter fiscal .....	13
2. Incentivos de carácter arancelario .....	14
3. Incentivos de carácter financiero .....	16
4. Incentivos de carácter institucional .....	18
B. IMPORTANCIA DE LOS INCENTIVOS Y UTILIZACION DE ESTOS .....	19
1. El CAT y el CERT .....	19
2. Sistemas especiales de importación y exportación .....	19
3. Crédito a las exportaciones .....	20
C. OTRAS POLITICAS ECONOMICAS .....	20
1. Tipo de cambio e inflación .....	20
2. Impuestos .....	24
3. Política laboral .....	24
4. Políticas administrativas de comercio exterior .....	25
Capítulo III	
PRODUCCION .....	27
A. INTEGRACION Y ESPECIALIZACION .....	27
1. Confección de las prendas de tejido plano .....	27
2. Confección de las prendas de tejido de punto .....	27

B. MATERIA PRIMA E INSUMOS .....	28
C. MANO DE OBRA .....	28
1. Especialización .....	28
2. Movilidad .....	29
3. Capacitación .....	29
4. Competitividad en los mercados internacionales .....	29
D. FINANCIAMIENTO .....	30
1. Nuevas inversiones .....	30
2. Capital de trabajo .....	31
3. Recursos provenientes del PROEXPO .....	31
E. PROCESO PRODUCTIVO .....	33
F. INNOVACIONES TECNOLOGICAS .....	34
G. ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES .....	35

#### Capítulo IV

COMERCIALIZACION .....	37
A. MODALIDADES DE EXPORTACION .....	37
1. Exportaciones directas .....	37
2. Exportaciones indirectas .....	38
B. INTEGRACION DE LA PRODUCCION Y LA COMERCIALIZACION .....	39
C. PRACTICAS COMERCIALES .....	40
1. Modalidades de pago .....	40
2. Esfuerzos por diversificar mercados .....	40
D. COMERCIO CON LOS ESTADOS UNIDOS .....	41
E. ORGANIZACIONES DE EXPORTADORES .....	43

#### Capítulo V

DISTRIBUCION FISICA .....	45
A. FLUJO DE LA MERCADERIA .....	45
1. Abastecimiento de insumos .....	45
2. Principales centros de producción en Colombia .....	45
3. Transporte de las confecciones de exportación .....	47
4. Importancia del tiempo .....	47
B. TARIFAS EN EL TRANSPORTE .....	48
1. Tarifas aéreas .....	48
2. Tarifas marítimas .....	52
C. TRANSPORTE AEREO VERSUS TRANSPORTE MARITIMO .....	55
D. PRINCIPALES PROBLEMAS EN LA DISTRIBUCION .....	58
E. DESGLOSE DEL PRECIO FINAL DE LAS CONFECCIONES .....	59

Capítulo VI

CONCLUSIONES .....	61
1. Ensamble de prendas .....	61
2. Innovación tecnológica .....	62
3. Diversificación de productos y mercados .....	62
4. Distribución física de las confecciones .....	63

Anexo 1

INFORMACION COMPLEMENTARIA .....	65
----------------------------------	----

Anexo 2

ACUERDO DE SUSPENSION .....	83
-----------------------------	----

## PREFACIO

El presente trabajo forma parte de una serie de estudios de casos que está realizando la CEPAL, por intermedio de su División de Transporte y Comunicaciones, dentro del marco del proyecto denominado *Cooperación técnica entre países de América Latina sobre transporte, distribución, comercialización y competitividad de sus exportaciones*, que cuenta con el apoyo del Gobierno de los Países Bajos. Mediante una investigación pormenorizada de la experiencia de los exportadores, se pretende identificar los obstáculos que afectan la competitividad de las exportaciones latinoamericanas en mercados nuevos y tradicionales y las medidas que podrían mejorarla.

Al reconocer la importancia que el sector externo reviste para el desarrollo de las economías de los países de América Latina y el Caribe, dicho proyecto propone analizar la relación entre la expansión de las exportaciones de los países latinoamericanos, las modalidades de comercialización y los servicios de transporte, a fin de perfilar la situación actual y poder identificar los factores o elementos que afectan dicha relación. De esa manera, se espera contribuir a la elaboración de una estrategia orientada a resolver las restricciones y limitaciones que dificultan la adaptación de los sistemas de transporte de la región para facilitar los movimientos de carga en condiciones competitivas.

El presente estudio fue elaborado por el consultor Hernando Arciniegas Serna, a base de una encuesta que él mismo efectuó entre 25 empresas colombianas de confecciones en 1988. Además, utilizó diversas fuentes de referencia, desde documentos sobre la industria colombiana de la confección hasta publicaciones y artículos de prensa y entrevistas personales con algunos actores.

## RESUMEN

La industria de la confección, que es una fuente importante de generación de empleos por el uso intensivo que hace de la mano de obra, se compone principalmente de empresas medianas y pequeñas; en 1986, 90% de los establecimientos empleaba de cinco a 14 trabajadores. Una parte considerable de los establecimientos que integran la industria manufacturera colombiana se dedica a las confecciones (15% en 1987). El grueso de sus actividades se concentra en cinco ciudades —Barranquilla, Bogotá, Cali, Medellín y Pereira— donde en 1986 se realizó 91% de la producción bruta de confecciones y se empleó 89% de la mano de obra. Desde mediados de la década de 1980 se ha registrado un incremento de la actividad en las confecciones por encima del promedio de la industria manufacturera colombiana.

La producción, tanto para el mercado interno como para las exportaciones, se ha especializado principalmente en la costura y acabado de las piezas, que se hacen tanto con insumos colombianos como importados, dependiendo de su destino final. Si bien el costo de la mano de obra colombiana era competitivo internacionalmente, su productividad era baja en relación con otros países, lo que ha restado oportunidades para una participación mayor en el comercio internacional de confecciones. La fabricación de las prendas de exportación depende en gran medida de los compradores en el exterior, que definen el tipo de producto que se fabricará, las telas usadas y los adornos incluidos; asimismo, ellos determinan los procesos que deben efectuarse en Colombia.

El alto nivel arancelario que grava las importaciones de maquinaria y equipos ha frenado la modernización de las empresas, y sólo unas pocas han incorporado la tecnología más moderna a sus procesos productivos. No obstante, a partir de 1988 ha empezado un proceso de modernización de la maquinaria y equipos y las empresas han efectuado diversas inversiones.

El mercado interno ha sido el destino predominante de las confecciones colombianas, aun cuando desde mediados de los años ochenta, con los programas de ensamble, ha empezado a crearse una conciencia exportadora en las empresas.

Las exportaciones colombianas se han concentrado en gran medida en dos países, los Estados Unidos y Venezuela. Las exportaciones al mercado estadounidense consisten mayoritariamente en prendas ensambladas en Colombia; esto es, prendas ya cortadas que luego se mandan a coser y a terminar en Colombia, aun cuando a partir de 1988 la mayoría de las empresas ha incorporado el corte a petición de los mismos compradores. En rigor, el ensamble es un servicio que prestan las empresas colombianas a los grandes fabricantes o compradores en los Estados Unidos. La concentración de las exportaciones ha sido negativa para la industria, pues cuando Venezuela ha tenido problemas económicos o ha restringido sus importaciones de confecciones, ello ha incidido en forma considerable en los volúmenes exportados.

La mayor parte de las exportaciones colombianas de confecciones es vendida directamente en el exterior por las mismas empresas de confecciones, como es el caso de los programas de ensamble. No obstante, algunas empresas utilizan los servicios de intermediarios en sus exportaciones, entre los que cabe mencionar las sociedades de comercialización internacional y las firmas comercializadoras que actúan como agentes.

La mayoría de las exportaciones se venden fob puerto de cargue o fob aeropuerto de embarque, siendo las formas de pago más empleadas las cartas de crédito y los pagos directos. No obstante, de la organización del transporte de la mercadería hasta los mercados de destino se encargan las empresas colombianas, aun cuando éste sea costado por los compradores en el exterior.

El principal medio de transporte tanto de los insumos como de los productos terminados es el aéreo. La mayoría de las confecciones pueden ser consideradas como un producto perecible, por lo que no admiten bodegajes ni demoras en su manipuleo y distribución; sin embargo, la infraestructura aeroportuaria es insuficiente en algunas ciudades colombianas.

En el transporte marítimo el costo se recarga por razones de seguridad y por el riesgo de que se utilicen los envíos de confecciones en el tráfico de drogas. Se requiere de escolta, 3 1, 4de 4e 4 de producción a los puertos de cargue, y de vigilancia especial en los mismos puertos, como solución alternativa a la contratación de seguros contra robos por lo onerosos que son en Colombia. El uso intensivo de contenedores se ve restringido por los elevados costos portuarios y de los fletes, y porque su utilización está limitada por la Aduana Nacional, que no ha autorizado el tránsito aduanero hasta los lugares de producción.

Los inconvenientes en el transporte terrestre, los elevados costos de arrendar y manejar contenedores, que no siempre son fáciles de conseguir, más la disponibilidad de espacios en las principales rutas de transporte aéreo, permite comprender la preferencia de los exportadores por esa vía.

Las políticas aplicadas por el Gobierno de Colombia en relación con el transporte aéreo aparentemente no han sido un obstáculo mayor para las exportaciones de confecciones.

Entre las políticas gubernamentales que han beneficiado a las exportaciones destacan los incentivos de carácter fiscal, el Certificado de abono tributario (CAT) primero, y el Certificado de reembolso tributario (CERT) después; los de carácter arancelario, entre los que sobresalen nítidamente los sistemas especiales de importación y exportación, también llamados Plan Vallejo; los de carácter financiero, en particular la creación del Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO), del Banco de la República de Colombia, que ha ofrecido diversas líneas de créditos (a tasas de interés favorables) para capital de trabajo y nuevas inversiones a los exportadores, la creación del seguro al crédito del exportador y la creación de un mecanismo de compensación al transporte, y los incentivos de carácter institucional, básicamente las sociedades de comercialización internacional (SCI).

Algunos de los incentivos otorgados por el Gobierno de Colombia para promover las exportaciones de confecciones fueron calificados como subsidios por los Estados Unidos, lo que obligó a los exportadores colombianos a firmar acuerdos de suspensión, con el fin de evitar la imposición de derechos compensatorios en ese país.

## Capítulo I

# LA INDUSTRIA DE LA CONFECCION

La industria de la confección está formada por los productores de las manufacturas del sector textil, excepto el calzado, correspondientes a los capítulos 60 (“géneros de punto”), 61 (“prendas de vestir y sus accesorios de tejidos”), 62 (“otros artículos de tejidos confeccionados”) y 63 (“prenderías y trapos”) de la clasificación Nabandina.

### A. PERFIL DE LA INDUSTRIA

Las confecciones ocupan un lugar relevante en la producción bruta de la industria colombiana. En el cuadro 1 se puede apreciar que la contribución de las confecciones al producto bruto de la industria disminuyó de más de 8% a principios de la década de 1970 a menos de 5% a mediados de los años ochenta. La contribución mayor se produjo en 1971 (8.5%), y se mantuvo en niveles algo superiores a 7% en los dos años siguientes. Entre 1974 y 1982 varió de 6 a 7%, y luego mostró una tendencia sostenida a la baja que le llevó a una participación de 4.8% en 1986.

La participación de las confecciones en el producto interno bruto colombiano ha variado entre 1.1 y 1.7%. Durante la década de 1970 su contribución fue alrededor de 1.5%, siendo 1976 el año en que fue más alta (1.7%). En 1980 se inició una tendencia a la baja que se mantuvo hasta 1986, cuando su participación llegó al nivel más bajo (1.1%).

En relación a su incidencia en la industria manufacturera, se puede notar que la industria de la confección es una fuerte generadora de empleo directo, por ser intensiva en mano de obra. Según la *Encuesta Anual Manufacturera* del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), de 490 000 personas ocupadas en 1987, 54 000 trabajaban en las confecciones, lo que indica una participación de 11%. (Véase el cuadro 2.) Asimismo, de los 6 850 establecimientos que componían la industria manufacturera colombiana, más de 1 000 establecimientos se dedicaban a las confecciones, lo que equivale a 15%. Cabe destacar que el DANE sólo registra los establecimientos que tienen más de 10 trabajadores.

La mano de obra ocupada se ha duplicado, pues ha pasado de 27 000 trabajadores en 1970 a 54 000 en 1987. De acuerdo con información entregada por las 25 empresas encuestadas, que de 1986 a 1988 exportaron en promedio 60% de las confecciones colombianas, la mano de obra que ellas ocupaban alcanzaba a 14 000 trabajadores (26% de la industria). 11 000 trabajadores estaban directamente vinculados a la producción en las fábricas, y 3 000 trabajaban en talleres que son subcontratados por las empresas que tienen copada su capacidad instalada. Entre las empresas consultadas había tres comerciali-

zadoras que generaban 520 empleos, ya que también fabrican prendas. Vale la pena señalar que esos trabajos son permanentes.

Cuadro 1

**COLOMBIA: LAS CONFECCIONES Y SU IMPORTANCIA RELATIVA, 1970-1986**  
(Millones de dólares<sup>a</sup>)

Año	PIB <sup>b</sup> (1)	Industria <sup>c</sup> (2)	Confecciones <sup>c</sup> (3)	(3)/(1) (%)	(3)/(2) (%)
1970	7 169	1 307	108	1.51	8.26
1971	7 787	1 475	126	1.62	8.54
1972	8 635	1 845	132	1.53	7.15
1973	14 461	2 328	174	1.20	7.47
1974	12 324	2 857	179	1.45	6.27
1975	13 047	3 030	188	1.44	6.20
1976	15 282	3 694	253	1.66	6.85
1977	19 473	4 643	280	1.44	6.03
1978	23 261	5 405	343	1.47	6.35
1979	27 939	6 277	431	1.54	6.87
1980	33 400	7 772	475	1.42	6.11
1981	36 388	7 756	514	1.41	6.63
1982	38 972	8 270	520	1.33	6.29
1983	38 734	8 127	461	1.19	5.67
1984	38 252	8 458	444	1.16	5.25
1985	34 895	7 588	401	1.15	5.28
1986	34 943	8 030	385	1.10	4.79

Fuente: CEPAL, a base de cifras del Banco de la República de Colombia (BRC) y del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

<sup>a</sup>Para convertir los pesos colombianos a dólares se utilizaron las tasas de cambio promedio anuales que aparecen en las *Estadísticas Financieras Internacionales* del Fondo Monetario Internacional.

<sup>b</sup>Producto interno bruto a precios de mercado.

<sup>c</sup>Producción bruta excluidos los impuestos indirectos.

En algunas empresas la planta de personal se incrementa durante ciertos períodos, como por ejemplo cuando aumenta la demanda en el exterior por motivos de estacionalidad y moda; además, algunas fábricas se han especializado en ciertas prendas, en cuya producción puede duplicarse el uso de mano de obra.

Sin embargo, a pesar de su alta participación en cuanto a empleo y establecimientos, la contribución de las confecciones en la producción bruta, el consumo intermedio y el valor agregado de la industria manufacturera ha sido baja, pues estos índices no han superado en ningún caso el 4%.

Cuadro 2

**COLOMBIA: LAS CONFECCIONES Y LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1970-1987**  
(Número de establecimientos, número de trabajadores y millones de dólares)

Año	Establecimientos		Personal ocupado		Producción bruta		Consumo intermedio		Valor agregado		Inversión neta		Activos fijos	
	Confecciones	Industria	Confecciones	Industria	Confecciones	Industria	Confecciones	Industria	Confecciones	Industria	Confecciones	Industria	Confecciones	Industria
1970	598	7 459	26 872	347 159	108	3 203	64	1 844	44	1 359	2	132	19	995
1971	492	5 429	28 552	349 221	127	3 552	73	2 002	53	1 536	4	208	21	1 090
1972	518	5 310	32 374	380 962	141	3 991	86	2 251	54	1 728	4	185	23	1 216
1973	591	5 697	38 851	423 008	175	4 904	109	2 929	66	1 974	6	207	31	1 360
1974	598	6 094	39 425	447 899	182	6 470	112	3 824	70	2 645	6	166	30	1 733
1975	615	6 354	38 715	456 823	190	6 526	114	3 890	76	2 636	4	178	29	1 587
1976	656	6 431	45 503	469 778	255	7 787	151	4 651	104	3 136	4	213	33	1 445
1977	720	6 679	44 552	487 265	296	9 491	162	5 478	134	4 013	7	336	37	1 561
1978	737	6 624	46 923	500 605	363	11 305	203	6 533	160	4 772	9	411	49	1 862
1979	759	6 763	47 288	516 674	455	14 113	250	7 957	205	6 156	10	462	49	2 418
1980	836	6 850	49 158	516 275	538	16 453	298	9 322	241	7 131	17	491	60	2 662
1981	878	6 792	51 283	501 035	558	17 326	306	9 817	251	7 509	14	677	69	2 950
1982	963	7 067	49 922	489 023	565	17 526	307	10 471	258	7 055	18	980	76	3 522
1983	906	6 249	47 246	472 044	502	17 429	268	10 471	235	6 958	4	928	66	3 826
1984	928	6 258	47 330	464 457	507	17 854	280	10 684	227	7 170	7	480	56	3 533
1985	979	6 405	46 379	446 771	463	16 816	256	10 105	206	6 711	5	512	46	2 995
1986	1 031	6 684	46 912	457 196	447	16 619	263	9 889	184	6 729	21	574	54	2 757
1987	1 043	6 850	53 683	486 232	485	17 549	...	...	...	...	...	...	...	...

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

En 1986 la fabricación de confecciones estaba concentrada en empresas que utilizaban poca mano de obra, pues 90% de los establecimientos empleaba de cinco a 14 trabajadores. De la mano de obra empleada, 61% pertenecía a ese rango y generaba 52% de la producción bruta de las confecciones. (Véase el cuadro 3.) Solamente nueve establecimientos empleaban más de 50 trabajadores (13% del total ocupado por la industria), generando 20% de la producción bruta.

En las empresas que tenían de cinco a 14 trabajadores la producción fue 8 000 dólares por trabajador. En aquellas con más de 50 trabajadores, la producción por trabajador fue 14 000 dólares, lo que muestra que en las empresas de mayor tamaño es mayor la productividad de la mano de obra.

Cuadro 3

**COLOMBIA: TAMAÑO DE LAS EMPRESAS DE CONFECCIONES, SEGUN EL PERSONAL OCUPADO, 1986**

Trabajadores	Establecimientos	Personas ocupadas	Producción bruta (Miles de dólares)
De hasta cinco	18	109	2 945
De seis a nueve	764	18 358	147 285
De 10 a 14	146	10 152	86 390
De 15 a 19	37	4 472	43 111
De 20 a 24	18	3 061	46 456
De 25 a 49	19	4 571	33 571
De 50 a 74	2	790	32 440
De 75 a 99	2	1 140	12 442
De 100 a 199	2	1 350	24 451
De 200 y más	3	2 909	17 425
Total	1 031	46 912	446 515

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), *Encuesta Anual Manufacturera*.

Al hacer la clasificación por el valor de la producción, se observa que en 1986 cinco empresas con alto rango individual (más de 4.4 millones de dólares) generaban 21% del total de la producción bruta de la industria, empleaban 2 886 personas (6% del total ocupado por las confecciones), y que cada trabajador generaba 32 000 dólares anuales. (Véase el cuadro 4.)

La mayor concentración de trabajadores estaba en las empresas cuya producción bruta se situaba entre 900 000 dólares y 4.4 millones de dólares, pues 81 establecimientos empleaban 29% de la mano de obra y generaban más de 31% de la producción bruta. Pero, a diferencia del rango anterior, cada trabajador generaba 10 000 dólares anuales.

Cuadro 4

**COLOMBIA: TAMAÑO DE LAS EMPRESAS DE CONFECCIONES, SEGUN LA PRODUCCION BRUTA, 1986**

<b>Producción (Miles de dólares)</b>	<b>Establecimientos</b>	<b>Personas ocupadas</b>	<b>Producción bruta (Miles de dólares)</b>
De hasta 18	6	100	101
De 19 a 35	36	533	1 073
De 36 a 53	79	1 275	3 875
De 54 a 80	121	2 145	8 950
De 81 a 133	204	4 562	23 506
De 134 a 177	120	3 639	19 895
De 178 a 355	218	7 695	59 544
De 356 a 887	161	10 429	96 118
De 888 a 4 433	81	13 648	140 473
De 4 434 y más	5	2 886	92 979
<b>Total</b>	<b>1 031</b>	<b>46 912</b>	<b>446 515</b>

*Fuente:* Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), *Encuesta Anual Manufacturera*.

### B. EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES

En las confecciones colombianas ha predominado el mercado interno, aun cuando se ha creado una conciencia exportadora en las empresas que participan en los programas de ensamble de las prendas que se exportan a los Estados Unidos.

El período comprendido entre 1970 y 1988 se caracterizó por un crecimiento sostenido de las exportaciones de confecciones, con épocas de bruscos cambios determinados por el comportamiento de ciertos mercados. En los cuadros 5 y 6 se muestra el destino de las exportaciones por zonas geográficas. En el anexo 1 (cuadro A.1) se presenta información más detallada de las exportaciones en 1986, 1987 y 1988, por productos y principales países de destino. Es importante señalar que las exportaciones a Panamá no serán consideradas en el análisis, en la medida que sea posible eliminarlas, por las dificultades existentes con las estadísticas oficiales de las exportaciones a ese país en particular.

Destaca la importancia de Venezuela y los Estados Unidos, los cuales representaban 64% de las exportaciones en 1973 y 68% en 1974. En 1975 se observó una contracción de las exportaciones a esos países, que significó que los envíos totales cayeran 22% respecto del año anterior. Las exportaciones crecieron en forma continuada entre 1976 y 1979, desde 40 millones de dólares hasta 107 millones, respectivamente. Luego, se estabilizaron en alrededor de 109 millones entre 1980 y 1982, para producirse después una brusca caída: en 1983 56% en relación con 1982 y en 1984 8% en relación con el año anterior, básicamente por efecto de la crisis del mercado venezolano. A partir de 1985 se produjo una fuerte recuperación de las exportaciones, que aumentaron de 53 millones en 1985 a más de 137 millones en 1988.

Cuadro 5

**COLOMBIA: EXPORTACIONES DE CONFECCIONES\*, 1970-1979**  
(Miles de dólares)

Zona geográfica	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Estados Unidos <sup>b</sup>	360	858	1 973	7 565	17 119	15 149	15 331	12 273	13 996	14 589
Canadá	3	1	7	254	1 450	835	904	459	59	296
Grupo Andino	37	86	1 182	2 878	10 466	8 477	15 204	27 467	37 782	77 648
Venezuela	18	5	889	2 424	9 321	6 677	14 427	26 301	36 581	77 137
Resto de la ALADI <sup>c</sup>	44	80	113	1 028	817	107	363	517	376	872
MCCA <sup>d</sup>	47	21	16	190	350	50	83	340	90	337
CARICOM <sup>e</sup>	6	47	19	29	17	72	345	71	66	66
Resto de América Latina	505	573	2 162	6 330	21 293	1 912	4 955	10 677	13 695	19 493
Panamá	373	313	1 559	4 706	16 987	935	2 276	4 321	7 719	7 542
Comunidad Económica Europea	17	22	258	1 882	4 068	3 352	3 869	3 872	2 378	1 664
Resto de Europa	22	5	32	142	335	1 429	749	215	44	52
Asia y Medio Oriente	13	—	—	15	5	3	1	3	6	16
Africa	4	—	—	5	12	1	193	—	—	—
Oceanía	—	—	1	7	1	2	8	4	6	1
<b>Total</b>	<b>1 058</b>	<b>1 693</b>	<b>5 763</b>	<b>20 325</b>	<b>55 933</b>	<b>31 389</b>	<b>42 005</b>	<b>55 898</b>	<b>68 498</b>	<b>115 034</b>
<b>Total (sin Panamá)</b>	<b>685</b>	<b>1 380</b>	<b>4 204</b>	<b>15 619</b>	<b>38 946</b>	<b>30 454</b>	<b>39 729</b>	<b>51 577</b>	<b>60 779</b>	<b>107 492</b>

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

\*Comprende los capítulos 60, 61, 62 y 63 de la clasificación NABANDINA.

<sup>b</sup>Incluye Puerto Rico.

<sup>c</sup>Asociación Latinoamericana de Integración.

<sup>d</sup>Mercado Común Centroamericano.

<sup>e</sup>Comunidad del Caribe.

Cuadro 6

**COLOMBIA: EXPORTACIONES DE CONFECCIONES\*, 1980-1988**  
(Miles de dólares)

Zona geográfica	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Estados Unidos <sup>b</sup>	12 156	14 801	21 068	27 508	31 218	28 133	32 799	41 732	66 991
Canadá	22	60	28	6	39	1 525	4 077	6 706	5 176
Grupo Andino	76 239	75 688	70 982	10 974	8 742	19 178	22 734	21 615	32 315
Venezuela	75 484	74 579	69 608	808	7 935	18 987	22 584	21 448	32 084
Resto de la ALADI <sup>c</sup>	2 574	3 626	890	448	401	279	699	780	1 352
MCCA <sup>d</sup>	339	187	202	56	38	228	192	236	453
CARICOM <sup>e</sup>	37	41	23	23	22	41	31	52	95
Resto de América Latina	34 035	26 713	38 316	21 366	3 194	3 823	18 157	34 159	85 897
Panamá	16 357	12 119	26 327	16 306	1 929	2 664	16 190	28 801	75 666
Comunidad Económica Europea	2 330	629	814	1 789	1 661	1 223	5 548	7 933	15 090
Resto de Europa	66	92	86	1 007	282	638	1 107	1 607	5 467
Asia y Medio Oriente	1	1	—	62	—	137	2	2	84
Africa	—	—	6	285	—	—	39	46	20
Oceanía	1	2	66	1	1	2	40	62	48
Total	127 800	121 840	132 481	63 525	45 598	55 207	85 425	114 930	212 988
Total (sin Panamá)	111 443	109 721	106 154	47 219	43 669	52 543	69 235	86 129	137 322

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

\*Comprende los capítulos 60, 61, 62 y 63 de la clasificación NABANDINA.

<sup>b</sup>Incluye Puerto Rico.

<sup>c</sup>Asociación Latinoamericana de Integración.

<sup>d</sup>Mercado Común Centroamericano.

<sup>e</sup>Comunidad del Caribe.

Estados Unidos se ha mantenido como uno de los más importantes destinos de las confecciones colombianas, incluso muchos años por encima de mercados considerados como naturales, como Venezuela y otros países latinoamericanos, por ejemplo. La experiencia adquirida en las exportaciones a los países vecinos y a los Estados Unidos ha sido aprovechada por los exportadores colombianos, que han incurrido con éxito en nuevos mercados de los países industrializados, como por ejemplo Canadá y algunos países europeos. Las exportaciones a esos destinos han ganado importancia a partir de 1986.

El comportamiento de la economía venezolana ha sido de suma importancia para las confecciones de Colombia. Del análisis de las cifras presentadas en los cuadros 5 y 6, se concluye que Venezuela es el primer o segundo mercado en importancia, compitiendo con los Estados Unidos.

A partir de 1982, cuando se produjo la crisis del petróleo, la economía venezolana se vio afectada por la caída de su principal producto básico, lo que incidió negativamente en el crecimiento interno y la generación de empleo, creó perturbaciones en el frente externo y produjo, por ende, dificultades para el servicio de la deuda externa. Un factor acelerador de la crisis fue que al crearse expectativas de devaluación de la moneda, el bolívar, se produjo un flujo acelerado de capitales al exterior, lo que obligó al Gobierno de Venezuela a establecer en 1983 el control de cambios y la fijación de tipos de cambios múltiples y especiales para ciertas transacciones.

La devaluación del bolívar hizo que los términos de intercambio de Colombia respecto de Venezuela cayeran, deteriorándose la competitividad de las confecciones colombianas. Ese año las exportaciones, al no ser las confecciones productos esenciales para las importaciones preferenciales, sufrieron un caída alarmante de 99% respecto de 1982: de 70 millones de dólares disminuyeron a 800 000 dólares. Esta situación se mantuvo a lo largo de 1984, aun cuando se registró una leve recuperación, aumentando las exportaciones a 8 millones de dólares.

Las empresas de confecciones ubicadas en Bucaramanga y Cúcuta sufrieron un fuerte golpe cuando Venezuela redujo sus compras, ya que la mayor parte de su producción se destinaba a ese país. Además, al fijar los tipos de cambio múltiples, el Gobierno de Venezuela negó los pagos en dólares y obligó a realizarlos en bolívares. Si bien el Gobierno de Colombia rechazó esta medida, pues consideró que perjudicaba los intereses de los exportadores, muchos no recibieron los pagos por los productos exportados, y se produjo una crisis financiera en la mayoría de las empresas, no sólo de Bucaramanga y Cúcuta, sino que también de Barranquilla, Medellín y Bogotá.

A partir de 1984 se han observado signos de recuperación de las exportaciones a Venezuela, si bien no han llegado a los niveles de los primeros años de la década de 1980. En 1988 las exportaciones de confecciones al mercado venezolano llegaron a 32 millones de dólares.

## Capítulo II

### **POLITICAS GUBERNAMENTALES**

El conjunto de políticas concebidas desde 1967 en adelante, que ha sido consistente con el desarrollo de las exportaciones tradicionales y ha facilitado el crecimiento de las exportaciones no tradicionales, ha ayudado a fortalecer la nueva mentalidad exportadora que hoy tienen los empresarios colombianos.

#### **A. PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES E INCENTIVOS A LA INDUSTRIA**

Entre las políticas que han beneficiado a las exportaciones destacan los incentivos de carácter fiscal, financiero, arancelario e institucional.

##### **1. Incentivos de carácter fiscal**

En la Ley 81 de 1960, en la que se introdujeron incentivos fiscales para las exportaciones no tradicionales, se eximía a los exportadores del pago del impuesto sobre la renta, bajo el supuesto de que las utilidades eran equivalentes a 40% del valor de las exportaciones. Esta ley excluía el café, el petróleo, las bananas y los cueros sin curtir.

Si bien el objetivo principal de la Ley 81 era estimular la utilización de la capacidad productiva excedente, se convirtió más bien en un mecanismo de promoción de las exportaciones no tradicionales. En efecto, fue utilizada como un subsidio fiscal, llegando a 14.4% del valor bruto de las exportaciones. Pronto se crearon ciertas distorsiones con este subsidio, ya que fue aprovechado para reducir e incluso eliminar el pago del impuesto sobre la renta en actividades que nada tenían que ver con las exportaciones no tradicionales.

La Ley 81 fue reemplazada por el Decreto 444 de 1967 (Artículo 165), que creó el Certificado de abono tributario (CAT). El CAT era un documento al portador expedido por el Banco de la República de Colombia (BRC) que estaba exento de toda clase de impuestos y podía ser negociado libremente. Con el CAT se podía pagar impuestos tales como los impuestos sobre las ventas y sobre la renta, los impuestos complementarios y los derechos de aduana. El BRC otorgaba el CAT de acuerdo con el valor fob de las exportaciones, por un monto equivalente en moneda legal colombiana y en concordancia con los porcentajes que fijaba el gobierno para los diferentes tipos de productos.

El CAT empezó a emitirse en 1968, y el porcentaje fijado por el gobierno fue de 15% del valor fob de las exportaciones, lo que se mantuvo hasta el 31 de diciembre de 1974. En 1975 ese porcentaje disminuyó a 5%, en 1976 aumentó a 8%, y en 1977 aumentó a 12%, valor que no fue modificado hasta

1983. En 1984 el CAT tuvo un incremento considerable (equivalente a 20%), si bien hubo dos excepciones con un incremento mayor (25%).

Aun cuando hubo algunas excepciones en relación con los valores del CAT, éstas fueron mínimas. En 1979 las posiciones arancelarias 63.01 ("prendas de vestir y sus accesorios, mantas, ropa de casa y artículos de moblaje, de materias textiles, con marcadas señales de haber sido usadas") y 63.02 ("trapos —nuevos o usados—, cordeles, cuerdas y cordajes, en desperdicios o en artículos de desecho") tenían apenas un valor de uno por mil. La situación de excepción para la posición 63.02 se mantuvo entre 1980 y 1984, período en el que ésta no recibió ningún incentivo.

La utilización del CAT llegó a ser considerada por varios países, entre ellos los Estados Unidos, como una especie de *dumping*. Incluso los productores de confecciones estadounidenses organizaron una campaña tendiente a que su gobierno impusiera derechos compensatorios a las confecciones colombianas.

El CAT fue reemplazado por el Certificado de reembolso tributario (CERT) en la Ley 48 de 1983 y el Decreto Reglamentario 636, en parte porque el CAT era un mecanismo rígido, que representaba al fisco un costo elevado, y porque subsidiaba las exportaciones de productos que ya no tenían necesidades de incentivos, básicamente porque los precios internacionales de esos productos habían aumentado.

El CERT era un documento al portador, libremente negociable en el mercado de valores, utilizable para el pago de impuestos y contribuciones desde el momento de su entrega a los exportadores, y modificable por el gobierno trimestralmente, para hacer más flexible su manejo frente a variaciones temporales de la economía. Por lo tanto, el incentivo tributario se hizo más dinámico, flexible y diversificado, reflejándose esto último en las exportaciones, no sólo por posiciones arancelarias sino que también por países de destino.

El CERT conservó los mismos niveles del CAT, pero para las exportaciones a los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) se emitió un decreto especial aumentando en diez puntos los niveles generales. Sin embargo, a partir de 1985 se observó una mayor racionalización de este incentivo, con porcentajes menores y cierta estabilización caracterizada por una tendencia a la baja. En enero de 1987 (Decreto 107) se establecieron cuatro niveles dependiendo del tipo de producto y la región de destino de las exportaciones: cero, cinco, nueve y 12%. En 1988 (Decreto 1374) se fijaron para unos pocos productos niveles de tres, seis y 9.6%.

Desde 1985 (Decreto 3832) el CERT no lleva implícito un descuento tributario, sino que constituye un desembolso directo con cargo a la Nación, y más recientemente con cargo al Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO), del Banco de la República de Colombia. Cabe señalar que el gobierno ha extendido los beneficios del CERT a las sociedades de comercialización internacional.

## 2. Incentivos de carácter arancelario

Las exportaciones están libres de gravámenes, excepto las de café, que tienen un impuesto ad-valorem en moneda extranjera equivalente a 6.5%. Es importante destacar que las exenciones incluyen el impuesto al valor agregado, el impuesto de timbre nacional y los impuestos departamentales y municipales.

a) **Sistemas especiales de importación y exportación**

Los sistemas especiales de importación y exportación, también llamados Plan Vallejo, permiten las importaciones de materias primas, insumos y bienes de capital exentos de impuestos, derechos aduaneros y depósito previo, siempre que ellas se utilicen en la fabricación de productos a ser exportados. Estos sistemas, que tienen su base legal en el Decreto 444 de 1967, tienen diferentes modalidades.

El Artículo 172 del Decreto 444 contempla la exención total de impuestos y gravámenes sobre las importaciones de materias primas e insumos. Como contrapartida, los beneficiarios deben exportar la totalidad de la producción obtenida con los bienes importados. En el literal B del Artículo 173 está contemplada la exportación parcial de la producción.

Para los empresarios que desean importar materias primas e insumos para la elaboración de bienes intermedios, que si bien no son exportados directamente son utilizados en su totalidad en la producción de bienes exportables, existe el denominado Plan Vallejo Múltiple. Estos contratos siempre deben ser suscritos en forma conjunta por los empresarios que hacen las importaciones y los terceros que fabrican los productos exportables.

Las medidas para la reposición de materias primas, comúnmente llamadas Plan Vallejo Junior, otorgan a los exportadores el derecho de importar libre de gravámenes materias primas y otros elementos, con el objeto de reponer cantidades iguales a las que hayan sido utilizadas en la elaboración de productos exportados y por las cuales se habían pagado derechos de importación. Para aprovechar este incentivo es requisito que los productos exportados tengan 40% de insumos colombianos. Este derecho tiene una validez de un año a partir de la fecha de la exportación, y puede ser cedido a un tercero.

Las medidas relativas a los bienes de capital, también conocidas como Plan Vallejo Maquinaria, permiten la libre importación de maquinaria y equipos destinados a la instalación y ampliación de fábricas, siempre que los aumentos de la producción estén destinados a la exportación. Debe existir la garantía de que dicha maquinaria y equipos se utilizará en la fabricación de productos exportables.

En el literal C del Artículo 173 se determina la exención del pago de los impuestos que gravan las importaciones, cuando se trata de la maquinaria y equipos necesarios para la elaboración de productos de exportación. El Artículo 174 facultó al Instituto de Comercio Exterior (INCOMEX) para que estableciera los montos de los compromisos de exportación, en los casos en que los suscriptores de los contratos no tuvieran la capacidad para exportar la totalidad de los productos obtenidos con el concurso de los equipos importados. Esta modalidad contempla únicamente la exención parcial de los impuestos que gravan las importaciones.

El mecanismo de *draw-back* establece la devolución parcial de los derechos de aduana pagados por la maquinaria, equipos y otros insumos extranjeros empleados en la elaboración de los productos exportables. Este mecanismo no ha tenido una incidencia efectiva en las exportaciones, pues su funcionamiento ha estado muy condicionado y no se han dictado los reglamentos del caso que permitan su desarrollo.

## b) Reformas posteriores

En el Decreto 992 de 1981 se precisaron los conceptos relacionados con las importaciones temporales de materias primas y con la nacionalización, reexportación y abandono de los bienes importados y de los productos acogidos a los programas Plan Vallejo.

Los Decretos 1 208 y 631 de 1985, reglamentados por las Resoluciones 768 y 2 700 del mismo año, dotaron de mayor agilidad administrativa y práctica a las operaciones que se realizaren al amparo de los programas Plan Vallejo, facilitando el acceso de los productores indirectos a estos beneficios. Las nuevas medidas sustituyeron como requisito el contrato que anteriormente suscribían los usuarios con el INCOMEX, lo cual eliminó una serie de trámites administrativos.

Mediante las Resoluciones 2 601 y 2 873 de 1985 del INCOMEX, se modificaron el carácter y los procedimientos de constitución de las garantías que amparaban el cumplimiento de las obligaciones adquiridas en las importaciones efectuadas según los programas Plan Vallejo. Los cambios en la constitución de las garantías que eran requisito para la internación de los bienes al país representaron para los usuarios una reducción aproximada de 25% en los costos financieros por este concepto. Es así como las normas vigentes en 1989 limitaban el carácter de las pólizas de seguros y de las garantías bancarias, y su constitución, que antes debía hacerse ante la Aduana, debía realizarse ante el INCOMEX.

En 1987 se redujo el monto de las garantías para las importaciones de materias primas e insumos a través de la Resolución 15 del Consejo Directivo de Comercio Exterior, que disminuyó el rango de 200 a 100% del valor fob de la mercadería en las operaciones pagadas con certificados de cambio.

El Consejo Directivo de Comercio Exterior resolvió que el monto de las garantías de cumplimiento fuere establecido parejamente para todas las operaciones, en 20% del valor fob de cada importación, excepto en las importaciones de los bienes pertenecientes a las listas restringidas, en que dicho monto era equivalente a 500% del valor fob (Resolución 25 de 1988).

El Plan Vallejo también se ha hecho extensivo a los bienes de capital, lo que ha permitido que se importen elementos que sin ser maquinaria y equipos, funcionan como tales.

También debe destacarse que se creó el Comité Especial de Evaluación de los programas Plan Vallejo.

## 3. Incentivos de carácter financiero

Los incentivos de carácter financiero se refieren al otorgamiento de créditos a los exportadores, al seguro al crédito del exportador, y al pago de compensaciones por gastos en el transporte.

### a) Fondo de Promoción de Exportaciones

Como el crédito bancario ha sido limitado y la demanda ha superado a la oferta, éste se ha orientado hacia las empresas que ofrecen las mejores garantías, habiéndose concentrado en las empresas más grandes. Con la creación del Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO), del Banco de la República de Colombia, en 1967 (Artículo 181 del Decreto 444 de 1967), el gobierno emprendió acciones concretas a fin de desconcentrar el destino del crédito, otorgando líneas de crédito manejadas por el PROEXPO y destinadas específicamente a las nuevas exportaciones.

A través del PROEXPO se han ofrecido al sector exportador diversas líneas de crédito, que han dado forma a un servicio integral de financiamiento; para acceder a ellas se requiere de la intervención de un intermediario financiero colombiano, sea un banco o una institución financiera. (Véase el anexo 1, cuadro A.2.) Desde luego, todas las operaciones se canalizan a través del Banco de la República de Colombia, como administrador legal del PROEXPO.

**b) Seguro al crédito del exportador**

La falta de liquidez de muchos importadores de productos colombianos en los mercados internacionales impulsó a los exportadores a vender a crédito. Como los riesgos inherentes al otorgamiento de esos créditos usualmente son altos, no sólo desde el punto de vista comercial, el Gobierno de Colombia creó el Seguro al crédito del exportador (Artículos 192, 193 y 194 del Decreto 444 de 1967, complementados posteriormente con la Resolución 84 de 1974 y la Resolución 5 de 1975 del PROEXPO). Su administración corre por cuenta de Seguros La Unión S.A., una compañía de seguros gubernamental con la cual el PROEXPO suscribió un contrato.

Los riesgos cubiertos son de dos tipos: riesgos comerciales (cubiertos por Seguros La Unión S.A.) y riesgos políticos y extraordinarios (cubiertos por el PROEXPO). Sin embargo, para facilitar la gestión de los exportadores, Seguros La Unión S.A. actúa como mandatario del PROEXPO y expide las garantías correspondientes.

En el seguro contra riesgos comerciales, que cubre 90% de la pérdida neta, la garantía puede incluir los gastos de transporte, los seguros de la mercancía, los derechos de aduana y otros, siempre que sus valores figuren en las facturas, para efectos del cálculo de la prima. El seguro cubre también las pérdidas netas definitivas, resultantes de la no entrega de la mercadería a los compradores, y los gastos de reimportación de la misma, cuando ello ocurra.

El seguro contra riesgos políticos y extraordinarios cubre 100% de las pérdidas netas. El PROEXPO, por intermedio de Seguros La Unión S.A., responde a los exportadores si se ven afectados por la adopción unilateral de medidas expresas o tácitas por parte de un gobierno extranjero, sólo en los siguientes casos: i) el no pago del crédito; ii) el pago del crédito en una moneda no convenida; iii) la omisión de la transferencia de las sumas adeudadas a pesos colombianos, de la cual el deudor hubiere efectuado el pago depositando las sumas debidas en un banco o en una cuenta oficial en su país; iv) la realización de la transferencia en una moneda distinta de la convenida en el contrato una vez convertida en moneda nacional, resultando de ello una pérdida para el exportador o para la entidad de crédito que ha intervenido en el financiamiento, y v) el no pago dentro de los seis meses siguientes al vencimiento estipulado, por una moratoria establecida con el carácter de general en el país de destino. En general, esto cubre a los exportadores de las pérdidas derivadas de circunstancias o sucesos de carácter catastrófico que impidan a los deudores extranjeros realizar los pagos.

El seguro contra riesgos políticos y extraordinarios también protege a los exportadores de las circunstancias o acontecimientos políticos que lleven consigo la requisita, expropiación, destrucción o avería de los productos objeto de la operación, así como de cualquier otro hecho que impida su recepción por el cliente extranjero, siempre que la reparación del daño no se haya logrado antes de transcurridos seis meses desde la fecha del vencimiento fijada en los contratos.

Además, el seguro contra riesgos políticos y extraordinarios cubre las pérdidas de los exportadores cuando, previa autorización de las autoridades colombianas, recuperen su mercadería para evitar

un riesgo político latente, y las pérdidas de los contratantes colombianos originadas por la imposibilidad de llevar a cabo la exportación o recibir el pago por causa de medidas adoptadas por el Gobierno de Colombia.

**c) Compensación al transporte**

Con el objeto de facilitar el desarrollo de sistemas de transporte que permitieran incrementar las exportaciones colombianas a los países centroamericanos y del Caribe, se creó un mecanismo de compensación al transporte para cubrir los gastos de transbordo y de segundo flete hasta el puerto de destino. Este mecanismo reconoce los despachos efectuados a Centroamérica, a ciertos países de las Antillas, y a la Guayana Francesa, Guyana y Surinam, que son países sudamericanos vinculados al Caribe. Se exceptúan las exportaciones a los Estados Unidos, México y Venezuela. Asimismo, existe un mecanismo de compensación a la carga aérea en las rutas de itinerario regular desde Colombia a las Antillas.

Existe otro mecanismo de compensación para los embarques que se efectúen a países diferentes de los anteriores que no cuenten con servicios de transporte directo y regular desde Colombia, también para cubrir los gastos de transbordo y de segundo flete hasta el puerto de destino. Los servicios a tales destinos deben ser contratados por los exportadores. Se exceptúan las exportaciones de café y de ciertos minerales.

Por la ausencia de servicios de transporte marítimo refrigerado directo entre Colombia y la costa del Pacífico de los Estados Unidos y Canadá, existe un mecanismo de compensación transitorio para las exportaciones de productos perecibles a esa zona. Esta compensación es equivalente a los gastos de manejo y transporte terrestre entre un puerto de transbordo en la costa del Atlántico y otro de destino en la costa del Pacífico. Para las exportaciones de frutas, legumbres y manufacturas de cuero que se realicen por vía aérea y con transbordo al Canadá, también existe un mecanismo de compensación al segundo flete.

#### **4. Incentivos de carácter institucional**

Los incentivos de carácter institucional se refieren básicamente a las iniciativas del PROEXPO en actividades tales como el seguimiento del comportamiento de los mercados externos, el impulso a la inversión extranjera en Colombia, la promoción de *joint ventures*, y la transferencia de tecnología. El PROEXPO ha tenido un activo papel en la búsqueda de nuevos canales de comercialización en los mercados externos, participando en el financiamiento de las inversiones que han hecho en el extranjero las sociedades de comercialización internacional, todo orientado a favorecer la colocación de la oferta exportable. Además, ha organizado la participación de Colombia en ferias comerciales, conferencias, congresos y otras actividades similares en el extranjero, y misiones comerciales de vendedores y compradores. (Véase el anexo 1, cuadro A.3.)

Otro incentivo de carácter institucional son las denominadas sociedades de comercialización internacional (SCI), creadas en la Ley 67 de 1979 y reglamentadas en el Decreto 2 874 de octubre de 1980. Frente a la necesidad de consolidar la oferta de los pequeños y medianos productores, a fin de adecuarla en volúmenes, precios, calidades y demás condiciones de venta a las exigencias de los mercados internacionales, el gobierno creó un esquema al cual pueden ajustarse las sociedades cuyo objeto social sea la promoción y venta de productos colombianos en el exterior. Recogiendo las experiencias de otros países el gobierno creó las SCI, para darle a la comercialización externa una estructura racional que permitiera ampliar los volúmenes y diversificar los productos exportados.

Las empresas que tienen el objeto social señalado y cumplen con ciertos requisitos específicos pueden solicitar su reconocimiento como SCI a la Junta de Comercializadoras, cuya secretaría técnica está a cargo del Departamento Comercial del PROEXPO. Una vez reconocidas como SCI, las empresas disfrutan de ciertos incentivos y ayudas especiales que el gobierno concede en materia financiera, tributaria y de promoción de las exportaciones.

## B. IMPORTANCIA DE LOS INCENTIVOS Y UTILIZACION DE ESTOS

A continuación se estudia la importancia que han tenido para la industria de la confección los incentivos descritos y cómo han sido utilizados.

### 1. El CAT y el CERT

A pesar de que el CAT permaneció invariable entre 1977 y 1982 las exportaciones de confecciones crecieron bastante, y en 1983 si bien el CAT era el mismo de años anteriores, las exportaciones se redujeron más de 50%. Es importante destacar que en 1984, a pesar del cambio del CAT al CERT, las exportaciones siguieron decreciendo y esta vez en forma mucho más clara. Aun cuando en los últimos años los niveles del CERT han sido menos elevados y más diversificados, las exportaciones de confecciones se han reactivado con bastante fuerza.

### 2. Sistemas especiales de importación y exportación

En el cuadro 7 se puede observar en términos absolutos y relativos la representatividad del Plan Vallejo para la industria de la confección entre 1981 y 1987, pues no existe información sectorial correspondiente a 1980 y los años anteriores.

Cuadro 7

### COLOMBIA: UTILIZACION DEL PLAN VALLEJO EN LAS EXPORTACIONES DE CONFECCIONES, 1981-1987 (Miles de dólares fob)

Año	Plan Vallejo		Otras exportaciones		Total	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1981	49 291	40.5	72 549	59.5	121 840	100.0
1982	50 637	38.2	81 844	61.8	132 481	100.0
1983	42 576	67.0	20 948	33.0	63 524	100.0
1984	38 140	83.6	7 458	16.4	45 598	100.0
1985	36 867	66.8	18 340	33.2	55 207	100.0
1986	43 075	50.4	42 349	49.6	85 424	100.0
1987	56 677	49.3	58 253	50.7	114 930	100.0

Fuente: CEPAL, a base de cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y del Instituto de Comercio Exterior (INCOMEX).

Con el objeto de estudiar la utilización de los diversos programas Plan Vallejo por líneas de productos se seleccionaron los productos más representativos de las exportaciones de confecciones. Desafortunadamente el INCOMEX, la única entidad que tiene desglosada esta información, sólo la tiene disponible entre los años 1981 y 1987. (Véase el cuadro 8.) Las líneas correspondientes a la ropa exterior para hombres y mujeres, de fibras sintéticas, han representado de 41 a 54% de las exportaciones por Plan Vallejo entre 1981 y 1986. Si a estas líneas se agregan las que corresponden a la ropa exterior para hombres y niños, de algodón, y la ropa interior para mujeres y niñas, de fibras sintéticas, en conjunto ellas han representado de 61 a 78%. Cabe anotar que en 1981 se exportaban por los programas Plan Vallejo 23 posiciones arancelarias y que en 1987 se exportaban 28, lo que muestra la concentración en cuatro líneas de productos de las exportaciones de confecciones que utilizan estos programas.

En 1985 se aprecia que llegaron a ser relevantes las líneas correspondientes a la ropa exterior para mujer y niña, de algodón, y a la ropa de tocador, cocina y antecocina, de algodón, en particular las toallas y juegos de cama. En 1987 las exportaciones de estas dos líneas de productos representaban 32% de las exportaciones de confecciones por Plan Vallejo.

Si bien la utilización de los programas Plan Vallejo ha estado concentrada en no muchos productos, básicamente en los que se utiliza en forma intensiva las fibras sintéticas (lo más común en los programas de ensamble para las exportaciones a los Estados Unidos), en los últimos años han aumentado las exportaciones de productos de algodón. En estos productos el Plan Vallejo se refiere principalmente a las sustancias químicas utilizadas en el teñido o coloración de las telas, a los forros, a las hebillas, a los botones y a otros insumos, cuya calidad no siempre cumple con las exigencias de los compradores extranjeros.

### 3. Crédito a las exportaciones

El PROEXPO ha cumplido una labor de apoyo financiero importante en la promoción de las exportaciones, si bien los créditos otorgados a la industria de la confección han tenido un comportamiento dispar entre 1980 y 1987. (Véase el cuadro 9.) La mayor utilización de los créditos se ha producido en la modalidad de preembarque. Es importante destacar que el PROEXPO también ha atendido las necesidades de capital de trabajo, creando a partir de 1985 resoluciones especiales para canalizar los créditos otorgados; esto ha permitido una mayor diversificación de las alternativas de crédito, con lo que ha disminuido la utilización de la Resolución 59/72 de 1985.

Del cuadro 9 se puede concluir que el Gobierno de Colombia ha dado especial importancia al otorgamiento de créditos para capital de trabajo en la industria de la confección. Otros antecedentes permiten concluir además que le ha dado prioridad a los productos de exportación en que se utiliza intensivamente mano de obra.

## C. OTRAS POLITICAS ECONOMICAS

### 1. Tipo de cambio e inflación

Los tipos de cambio se unificaron a partir del Decreto Ley 444 de 1967, y desde entonces se ha mantenido una devaluación diaria del peso colombiano, que si bien ha sido gradual ha sido más acentuada en ciertos períodos. La depreciación de la moneda se mide por la variación porcentual del tipo de cambio, expresado en pesos colombianos por dólar estadounidense.

## Cuadro 8

**COLOMBIA: UTILIZACION DEL PLAN VALLEJO, POR PRINCIPALES LINEAS DE PRODUCTOS, 1981-1987**  
(Miles de dólares fob)

Líneas de productos	1981		1982		1983		1984		1985		1986		1987	
	Valor	%												
61.01.04.00 Otras ropas exteriores para hombres y niños, de fibras sintéticas o artificiales	13 297	27.0	15 005	29.6	10 720	25.2	12 382	32.5	8 738	23.7	6 174	14.3	4 953	8.7
61.01.03.00 Otras ropas exteriores para hombres y niños, de algodón	6 936	14.1	8 556	16.9	2 321	5.5	2 134	5.6	4 170	11.3	6 645	15.4	3 295	5.8
61.02.03.00 Ropa exterior para mujeres, niñas y primera infancia, de fibras sintéticas o artificiales	7 296	14.8	7 899	15.6	11 299	26.5	8 135	21.3	8 036	21.8	11 580	26.9	10 395	18.3
61.04.03.00 Ropa interior para mujeres, niñas y primera infancia, de fibras sintéticas	6 262	12.7	7 743	15.3	2 545	6.0	2 769	7.3	2 651	7.2	2 097	4.9	4 033	7.1
61.02.02.00 Ropa exterior para mujeres, niñas y primera infancia, de algodón	—	—	—	—	—	—	—	—	4 449	12.1	4 261	9.9	10 625	18.7
62.02.01.21 Ropa de tocador, cocina o antecocina, de algodón	—	—	—	—	—	—	2 603	6.8	1 532	4.2	2 745	6.4	7 558	13.3
Subtotal	33 791	68.6	39 203	77.4	26 885	63.1	28 023	73.5	29 576	80.2	33 502	77.8	40 859	72.1
Total	49 291	100.0	50 637	100.0	42 576	100.0	38 140	100.0	36 867	100.0	43 075	100.0	56 677	100.0

Fuente: CEPAL, a base de cifras del Instituto de Comercio Exterior (INCOMEX) y de la Subdirección de Exportaciones.

Cuadro 9

## COLOMBIA: LINEAS DE CREDITOS OTORGADAS A LA INDUSTRIA DE LA CONFECCION, 1980-1987

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Preembarque								
Miles de pesos	2 641 369	3 039 295	3 850 200	2 056 897	2 238 693	2 837 670	2 097 656	4 255 453
Dólares	55 866 519	55 777 115	60 084 270	26 086 202	22 204 850	19 940 060	10 798 188	17 540 303
Post embarque								
Miles de pesos	2 200	19 755	825	133 999	275 247	162 634	8 400	48 481
Dólares	46 531	362 544	12 875	1 699 417	2 730 083	1 142 815	43 241	199 831
Inversión								
Miles de pesos	—	—	4 000	—	—	26 400	—	409 700
Dólares	—	—	62 422	—	—	185 511	—	1 688 719
Total								
Miles de pesos	2 643 569	3 059 050	3 855 025	2 190 896	2 513 940	3 026 704	2 106 056	4 713 634
Dólares	55 913 050	56 139 659	60 159 566	27 785 618	24 934 934	21 268 386	10 841 429	19 428 853
Tasa de cambio*	47.28	54.49	64.08	78.85	100.82	142.31	194.26	242.61

Fuente: CEPAL, a base de cifras del Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO), del Banco de la República de Colombia.  
\*Tasas de cambio anuales de las Estadísticas Financieras Internacionales del Fondo Monetario Internacional.

En general se puede observar que el comportamiento de las exportaciones de confecciones frente al tipo de cambio ha sido irregular, por consiguiente no puede afirmarse hasta qué punto estas dos variables están correlacionadas directamente. (Véase el cuadro 10.) Hay que tener en cuenta que también influyen en dicho comportamiento otros elementos, tales como los incentivos fiscales y tributarios a los exportadores, y las condiciones económicas de los mercados internacionales, quizás el elemento más importante.

Cuadro 10

**COLOMBIA: EXPORTACIONES DE CONFECCIONES<sup>a</sup> Y COMPORTAMIENTO DEL TIPO DE CAMBIO, 1970-1988**

Año	Exportaciones Valor (Miles de dólares)	Variación (%)	Devaluación del peso (%)	Tasa de inflación (%)
1970	685			
1971	1 380	101.5	8.1	12.8
1972	4 204	204.6	9.7	17.6
1973	15 619	271.5	8.1	43.7
1974	38 946	149.4	10.2	36.2
1975	30 454	-21.8	18.7	19.6
1976	39 729	30.5	12.2	27.3
1977	11 577	-70.9	5.6	19.2
1978	60 779	425.0	6.3	21.6
1979	107 492	76.9	8.8	29.0
1980	111 443	3.7	11.1	25.4
1981	109 721	-1.5	15.2	23.5
1982	106 154	-3.3	17.6	24.6
1983	47 219	-55.5	23.0	18.0
1984	43 669	-7.5	27.9	21.2
1985	52 543	20.3	41.2	23.0
1986	69 235	31.8	36.5	24.4
1987	86 129	24.4	24.9	25.2
1988	137 322	59.4	23.3	29.5

Fuente: CEPAL, a base de cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) (valor de las exportaciones) y del Banco de la República de Colombia (BRC) (devaluación del peso y tasa de inflación).  
<sup>a</sup>No incluye las exportaciones a Panamá.

En opinión de los 25 exportadores encuestados, el manejo del tipo de cambio ha estado relativamente bien orientado en el largo plazo, aunque indican que en algunos años ha habido una sobrevaloración del peso, con el consiguiente impacto negativo en la competitividad de las confecciones colombianas. Una amplia mayoría de los encuestados (17 empresas) opinó que el crecimiento de las exportaciones se ha debido en buena parte al manejo adecuado del tipo de cambio desde 1985 en adelante.

Al comparar la tasa de inflación interna de Colombia con la tasa de variación del tipo de cambio se observa que la devaluación se ha rezagado, excepto entre 1983 y 1987. El Gobierno de Colombia,

consciente de la importancia que tiene mejorar la competitividad de las exportaciones, aceleró la devaluación a partir de 1983, lo que ha redundado en un mayor volumen de transacciones desde 1985 en adelante. (Véase el cuadro 10.) Aun cuando en 1988 nuevamente la inflación fue más alta que la devaluación, ello no repercutió mayormente en las exportaciones de confecciones, por cuanto su impulso era arrollador. Cabe señalar que dicha situación fue corregida en 1989.

## 2. Impuestos

Los exportadores encuestados opinaron en forma unánime que las empresas están gravadas con impuestos que afectan la competitividad de los productos de exportación, si bien reconocen que el CERT compensa en algo los elevados impuestos. La industria de la confección, en la que sólo unas pocas empresas se dedican exclusivamente a la exportación, está afectada a una carga tributaria que disminuye los incentivos para que las empresas copen su capacidad instalada ociosa y se expandan.

Los encuestados señalaron enfáticamente que el porcentaje adicional (18%) a los derechos arancelarios que deben pagar las importaciones de bienes de capital y materias primas, ha retrasado en forma considerable la modernización de la industria. Esto no ha sido compensado, indicaron, por los recursos financieros que otorga el PROEXPO a través de las diferentes líneas de crédito. Por un lado, los recursos del PROEXPO provienen de una parte del 18% antes indicado (6%); por otro lado, las tasas de interés que cobra el PROEXPO, si bien en algunos casos son más bajas que las del mercado colombiano, normalmente están por encima de las tasas internacionales y de las tasas en los países competidores de Colombia.

## 3. Política laboral

En relación con el tema laboral se encontraron diferentes opiniones entre los encuestados, ya que no hay consenso respecto de si las políticas laborales han afectado positiva o negativamente el desarrollo de la industria de la confección, tanto en la producción para el mercado interno como para la exportación.

Para esta industria no existe una política laboral diferente de la que se aplica en el resto de las actividades económicas colombianas. Se fija anualmente, mediante un decreto gubernamental, un salario mínimo que se concerta con los sectores empresarial y laboral en el Consejo Nacional de Salarios. Para la fijación de este salario mínimo se toma como base el índice de precios al consumidor, que obtiene mensualmente el DANE del comportamiento de los precios de los productos que forman la denominada "canasta familiar".

Por encima de las condiciones generales y de las prestaciones laborales que por ley tienen todos los trabajadores en Colombia, existen los pactos convencionales que negocian los sindicatos. Esto se da sólo en las empresas de confecciones de mayor tamaño. En general, en el caso de la producción destinada al mercado interno, aun cuando está ampliamente protegida por licencias de importación y aranceles que prácticamente impiden las importaciones de confecciones, los aspectos laborales no han tenido un impacto muy marcado.

En las exportaciones los aspectos laborales sí son importantes, no sólo por el costo de la mano de obra sino que también por la incidencia que tiene la especialización de los trabajadores en la competitividad de las confecciones colombianas en los mercados internacionales. La política laboral no ha sido un obstáculo, y las empresas que ensamblan por Plan Vallejo y en zonas francas pueden contratar traba-

jadores en forma temporal, que en un alto porcentaje son mujeres, dependiendo del tipo de prenda a fabricar y de la cantidad de trabajo y ocupación que tengan sus fábricas.

La capacitación de la mano de obra, que incide directamente en su especialización y que ha tenido un manejo propio en cada empresa, también ha sido abordada por el gobierno. En Colombia existe el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), entidad gubernamental que imparte instrucción técnica en centros diseminados por todo el territorio nacional. Cuando una industria se ha desarrollado y concentrado en un lugar, generalmente el SENA crea allí centros especializados. De tal forma, existe un centro para textiles y confecciones en Medellín, así como programas especiales en Pereira y en la zona franca de Cali.

Sin embargo, de acuerdo a la opinión unánime de las empresas encuestadas la mayoría utiliza los servicios del SENA en áreas complementarias, tales como mecánica y electricidad (para la mantención de la maquinaria y equipos). Muy pocas empresas lo utilizan en áreas especializadas de la confección, por cuanto el entrenamiento que proporciona el SENA es demasiado elemental; los trabajadores no reciben instrucción en aspectos complejos de la confección, que es lo que actualmente se requiere (sólo una empresa manifestó que el SENA le era útil en el área de teñido). Debe destacarse que esta entidad es una valiosa ayuda para la mayoría de las empresas que cuentan con menos de 14 trabajadores, que en conjunto empleaban a casi 29 000 trabajadores en 1986, si bien ellas destinan preferentemente su producción al mercado interno.

#### **4. Políticas administrativas de comercio exterior**

Las empresas de confecciones encuestadas mencionaron que uno de los problemas fundamentales que ha afectado negativamente a la actividad exportadora lo constituye la cantidad de trámites que se deben cumplir para importar y exportar, la lentitud con que se hacen algunos de ellos, y la falta de coordinación entre las diversas entidades que intervienen. Todo esto aumenta el costo de los productos y, al mismo tiempo, demora la entrega de la mercadería colombiana a los clientes en el extranjero.

Uno de los problemas señalado con mayor frecuencia fue el del tratamiento aduanero, que no corresponde con la eficiencia que se requiere para manejar volúmenes grandes de importaciones y exportaciones. En 1989 la Aduana Nacional estaba en una fase de reestructuración y modernización, y con la sistematización de los trámites se esperaba que se solucionaran buena parte de los problemas existentes.

## Capítulo III

# PRODUCCION

### A. INTEGRACION Y ESPECIALIZACION

La industria colombiana de la confección se ha especializado en algunos procesos que integran las diferentes etapas de la producción. Para una mejor comprensión de ésta se ha preferido separar la confección de las prendas de tejido plano de la de las prendas de tejido de punto.

#### 1. Confección de las prendas de tejido plano

La producción, tanto para el mercado interno como para la exportación, se ha especializado principalmente en la costura y acabado de las piezas. Según datos oficiales, 65% de las empresas ha incorporado el corte en su proceso productivo y 20% el teñido. Sólo 8% de las empresas se ha integrado verticalmente para realizar desde el procesamiento de la tela hasta la venta en el exterior.

En 1989 una empresa textil había dado los primeros pasos hacia la integración total, es decir, producir las telas, entregarlas a la empresa de confecciones y exportar las prendas. Por su parte, otra empresa, dedicada al mercado interno (en el que tenía gran aceptación), adquiría las telas crudas y realizaba los procesos de acabado y teñido para la totalidad de sus confecciones.

Una razón fundamental que explica la especialización en los procesos de confección y acabado es el Compromiso de Exportar N° 807, sea por Plan Vallejo o en zonas francas, pues la tela llega cortada de los Estados Unidos y en Colombia sólo se realiza el proceso de costura. Sin embargo, la mayoría de las empresas, por exigencia de los compradores en el exterior, ha empezado a incorporar el corte, ampliando de esta manera los procesos que realizan.

#### 2. Confección de las prendas de tejido de punto

La estructura de la industria de la confección de prendas de tejido de punto ha influido en forma tal que es una de las actividades industriales colombianas en que las empresas están más integradas en los procesos productivos. En general, las empresas reciben la hilaza y efectúan el tejido de acuerdo al tipo de prenda a elaborar. En el caso de la calcetería, por ejemplo, las máquinas tejedoras confeccionan en forma directa el producto, luego se realiza el acabado, y las medias quedan listas para ser ofrecidas a la venta.

El proceso es más complicado cuando se trata de ropa interior, pues se debe integrar el teñido, la texturización, la confección y el acabado. En un estudio reciente\* se constató que en las empresas integradas había una baja utilización de su capacidad, a pesar de que habían incorporado adelantos tales como mejores sistemas de control de calidad, pruebas en laboratorio y capacitación técnica. Esto se presentaba sobre todo en las empresas medianas y grandes, más que en las pequeñas.

## B. MATERIA PRIMA E INSUMOS

En general, las confecciones vendidas en el mercado interno se fabrican con insumos colombianos (telas, hilos, botones, cremalleras, entretelas, hombreras, marquillas, broches, encajes, elásticos, adornos, ganchos, bolsas, zunchos, cajas de cartón y otros). Por supuesto, muchas de las materias primas que se utilizan en la fabricación de estos productos pueden ser importadas.

Uno de los principales problemas de la industria de la confección ha sido el alto costo de algunos de los insumos comprados en el mercado interno, lo que le ha restado competitividad a las confecciones colombianas en los mercados internacionales. El precio de la tela nacional es el elemento que más ha influido. En 1989 el algodón colombiano sobrepasaba en 13% los precios internacionales, lo que representaba en promedio un mayor costo de 25% en los hilos y 18% en las telas. El precio del poliéster de fibra corta en el mercado interno era 40% mayor al precio internacional ese mismo año.

Entre las materias primas importadas que más inciden en el precio de la tela colombiana están los colorantes usados en el teñido y acabado de las telas. Los colorantes pagan 35% de gravamen, más 18% de otros impuestos sobre su valor cif en Colombia. Llama la atención que se deba pagar elevados aranceles, que encarecen los precios de estos productos, ya que no se producen en el país.

En la confección de las prendas de exportación la materia prima y los insumos, y por ende la tela, pueden ser de origen colombiano o importados. Esto depende básicamente de la forma en que las empresas exportadoras comercialicen sus productos y de las exigencias de los compradores externos.

La totalidad de las exportaciones de prendas de tejido de punto, de algodón o de mezclas de fibras sintéticas, son realizadas con telas elaboradas en el país. Dependiendo del tamaño de la empresa, estas telas pueden ser fabricadas por ella misma. En 1989, los rubros en que se concentraban las mayores exportaciones de prendas fabricadas con estas telas eran las toallas, la ropa interior para hombre (que incluye la ropa deportiva con un alto porcentaje de algodón), la ropa interior para mujer (principalmente de mezclas de fibras), y las medias para hombre (que incluye las medias deportivas). Asimismo, también se exportaban prendas de tejido plano (principalmente *jeans*, driles, *corduroys*, satines de algodón y de mezclas de fibras sintéticas, y ropa de cama).

## C. MANO DE OBRA

### 1. Especialización

El ensamble ha permitido una mayor especialización de la mano de obra, lo que se ha reflejado en los salarios y en la contratación de trabajadores para desempeñarse en nuevos oficios. Por ejemplo, las

---

\*Boston Consulting Group, *Programa de reestructuración del sector textil y de la confección para Colombia*, Bogotá, mayo 1989.

secciones de corte son muy importantes en algunas fábricas y tienen personal permanente muy especializado. Lo mismo se aplica a los ingenieros y técnicos en el área de producción, y al personal que se desempeña en las áreas administrativa y comercial.

## 2. Movilidad

El resurgimiento de la industria de la confección ha dado origen a una demanda creciente por trabajadores calificados, y los esfuerzos de las empresas por retener a estos trabajadores son cada vez mayores. En la confección de las prendas corrientes (preferentemente pantalones, blusas, camisas y faldas) hay una gran movilidad de los trabajadores de un taller a otro. En el caso de las prendas en que se requiere mayor especialización o en las que se utilizan telas especiales y costosas, las empresas tienen trabajadores con contratos permanentes.

## 3. Capacitación

La industria de la confección no ha desarrollado programas sistemáticos de difusión de la tecnología nueva incorporada en la producción de las prendas. Prácticamente 50% de las empresas encuestadas no ofrecía ningún tipo de entrenamiento a sus trabajadores. Los trabajadores más experimentados, con la supervisión de un ingeniero, entrenaban a los trabajadores nuevos, en los períodos de menos actividad. No obstante, algunas empresas exportadoras, que subcontratan parte de su producción a terceros, apoyaban el entrenamiento de la mano de obra que utilizan esos terceros, por cuanto deben controlar la calidad de los productos que reciben.

Se han presentado casos de empresas que sólo contratan trabajadores experimentados, con un entrenamiento previo en la misma empresa o en una empresa de la competencia, lo que llevaría a pensar que la especialización de la mano de obra está ayudando a mejorar el nivel de ingreso de los trabajadores.

Era opinión unánime entre las empresas encuestadas que las asociaciones de productores y centros de investigación no tenían programas especiales de difusión de tecnología, capacitación e investigación en 1989. Vale la pena mencionar que la Asociación Nacional de Industriales (ANDI) colabora en el área de difusión tecnológica, pero básicamente en la industria textil, lo que beneficia en forma indirecta a las confecciones.

## 4. Competitividad en los mercados internacionales

Según cálculos del *U.S. Bureau of Labor Statistics* y del *Boston Consulting Group*, el costo de la mano de obra en la industria colombiana de la confección era competitivo a nivel internacional en 1989; en Colombia era de 77 centavos de dólar por hora, en Corea de 1.17 dólares por hora y en los Estados Unidos de 7.55 dólares por hora. Sin embargo, esto se contrarrestaba con la productividad de la mano de obra, medida como el número de minutos requeridos para elaborar una prenda; en la elaboración de una camisa para caballero, por ejemplo, un trabajador en Colombia demoraba 25 minutos, en los Estados Unidos tardaba 7.6 minutos y en Corea 15 minutos; en la fabricación de un pantalón casual en Colombia requería 55 minutos, en los Estados Unidos 17.6 minutos y en Corea 36 minutos.

Respecto de las exportaciones a los Estados Unidos según el Compromiso de Exportar N° 807 (ensamble de las prendas), en las que lo exportado es en realidad mano de obra barata, se puede concluir que Colombia era competitivo en relación con los países orientales y que no lo era respecto de los países

de Centroamérica, donde el costo de la mano de obra ajustado por la productividad era más bajo. (Véase el cuadro 11.)

Cuadro 11

**CONFECCIONES: COSTO DE LA MANO DE OBRA AJUSTADO SEGUN LA PRODUCTIVIDAD, POR PAISES Y PRENDAS**

<b>País</b>	<b>Prenda</b>	<b>Indice</b>
Colombia	Camiseta Polo*	100
Guatemala	Camiseta Polo	86
Colombia	Pantalón moda	100
Costa Rica	Pantalón moda	95
El Salvador	Pantalón moda	60

*Fuente:* Boston Consulting Group, *Programa de reestructuración del sector textil y de la confección para Colombia*, Bogotá, mayo de 1989.

\*Corresponde a una camiseta en tejido de punto, con cuello en "v", con mangas y de marca internacional.

#### D. FINANCIAMIENTO

El financiamiento que necesita la industria de la confección puede ser dividido en dos ítem: nuevas inversiones (infraestructura, maquinaria, equipos, etc.) y capital de trabajo para la producción propiamente tal.

##### 1. Nuevas inversiones

Entre las fuentes de financiamiento disponibles para las empresas de confecciones destacan los créditos bancarios a tasas de interés de mercado; los créditos de fomento a las exportaciones a tasas de interés favorables, otorgados por el PROEXPO a través de intermediarios financieros bancarios; los créditos externos a tasas de interés negociadas, que generalmente han provenido de líneas de financiamiento de la banca multilateral Banco Interamericano de Desarrollo (BID)-Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), y los créditos otorgados por los proveedores a plazos y tasas de interés variables, para la adquisición de maquinaria, equipos y materias primas.

La maquinaria utilizada en la industria de la confección colombiana ha tenido una baja productividad, básicamente por los bajos niveles de inversión de las empresas en este ítem. Una parte de la maquinaria es obsoleta, y la producción máquina-año colombiana es menor que la de los países industrializados. Sin embargo, aun cuando el costo de la mano de obra es relativamente bajo, algunas empresas han comenzado a adquirir modernas máquinas de coser para elevar su productividad. (Véase el cuadro 12.) Las importaciones de máquinas de coser, que tuvieron un marcado descenso entre 1984 y 1986, han mostrado un rápido crecimiento a partir de 1987. Ese año las importaciones llegaron a 3.7 millones de dólares, mientras que en 1988 alcanzaron la cifra récord de 5.8 millones.

Cuadro 12

**COLOMBIA: IMPORTACIONES DE MAQUINAS DE COSER, 1979-1988**  
(Millones de dólares)

Año	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Valor	2.6	1.9	3.4	4.2	3.0	1.3	0.4	1.7	3.7	5.8

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

Las cifras que se muestran en el cuadro 12 permiten conocer el valor de las importaciones de máquinas de coser, pero no las fuentes de financiamiento. Entre las fuentes nombradas por las empresas encuestadas puede citarse, a modo de ejemplo, que una empresa obtuvo financiamiento de parte de uno de sus proveedores (ya que adquirió máquinas pagaderas en 15 años y con una tasa de interés muy favorable), y que el PROEXPO financiaba la compra de equipos para producir prendas de exportación. Pero, de estas cifras no es posible separar las inversiones destinadas a las confecciones para el mercado interno y para la exportación.

## 2. Capital de trabajo

Las empresas de confecciones utilizan el capital de trabajo básicamente para adquirir la materia prima y los insumos, para pagar los salarios y las prestaciones sociales a los trabajadores, y para pagar las erogaciones indirectas originadas en el proceso de producción, tales como los gastos de administración. En 1988 el PROEXPO, a través de los bancos intermediarios, otorgó créditos por 6 880 millones de pesos colombianos, alrededor de 23.5 millones de dólares, para capital de trabajo y financiamiento de la producción para la exportación. (Véase el cuadro 13.)

## 3. Recursos provenientes del PROEXPO

Las cifras que se muestran en el cuadro 14 indican que las empresas de confecciones recibieron casi 26 millones de dólares en créditos del PROEXPO en 1988. 91% del valor de estos créditos fue para capital de trabajo, mientras que el restante 9% fue para inversiones en bienes de capital y para otras actividades, tales como la promoción en ferias y la capitalización de empresas.

El PROEXPO otorgó dos créditos para la promoción de las confecciones colombianas en ferias internacionales, por un monto equivalente a 9 000 dólares. Esta entidad entregó también tres créditos para inversión fija (ampliación y renovación de activos) por un valor cercano a 1.5 millones de dólares.

A fin de que se capitalicen las empresas, el PROEXPO otorgó un crédito por más de 230 000 dólares. Además, entregó dos créditos (113 000 dólares en total) que fueron utilizados en la elaboración de prendas de vestir exterior y ropa interior. Finalmente, aprobó 12 solicitudes de créditos post embarque y prestó 324 000 dólares con ese fin, es decir, para que las empresas exportadoras otorgaran créditos a los compradores de confecciones colombianas en el extranjero.

Cuadro 13

**COLOMBIA: CREDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO EN LA PRODUCCION DE  
CONFECCIONES, 1988**

Posición arancelaria	Número de créditos	Valor de los créditos	
		(Miles de pesos)	(Millones de dólares <sup>a</sup> ) (%)
62.02.01.21 Ropa de tocador, cocina o antecocina, de algodón	43	1 353 180	4.62 19.7
61.01.03.00 Otras ropas exteriores para hombres y niños, de algodón	80	1 181 480	4.03 17.7
61.04.03.00 Ropa interior para mujeres, niñas y primera infancia, de fibras sintéticas	61	907 400	3.10 13.2
61.01.04.00 Otras ropas exteriores para hombres y niños, de fibras sintéticas o artificiales	46	694 340	2.37 10.1
61.02.02.00 Ropa exterior para mujeres, niñas y primera infancia, de algodón	36	638 500	2.18 9.3
60.05.02.00 Prendas de vestir exteriores, accesorios para las mismas y otros artículos de punto no elástico y sin cauchutar, de algodón	15	500 600	1.71 7.3
60.04.02.00 Ropa interior de punto no elástico y sin cauchutar, de algodón	17	347 000	1.18 5.0
60.05.03.99 Chompas, sacos o suéteres, sus accesorios y demás artículos de punto no elástico y sin cauchutar, de fibras sintéticas o artificiales	11	281 700	0.96 4.1
61.02.03.00 Ropa exterior para mujeres, niñas y primera infancia, de fibras sintéticas o artificiales	32	266 395	0.91 3.9
Otros <sup>b</sup>	47	711 030	2.43 9.7
<b>Total</b>	<b>388</b>	<b>6 881 625</b>	<b>23.46 100.0</b>

*Fuente:* Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO), del Banco de la República de Colombia.

<sup>a</sup>La tasa de cambio tomada fue 293.23 pesos colombianos por 1.00 dólar.

<sup>b</sup>Incluye productos tales como corbatas, sostenes, pañuelos, ropa de cama de algodón y otros.

Cuadro 14

**COLOMBIA: CREDITOS OTORGADOS A LA INDUSTRIA DE LA  
CONFECCION POR EL PROEXPO, 1988**

Destino	Valor de los créditos	
	(Miles de pesos)	(Miles de dólares <sup>a</sup> )
Capital de trabajo	6 881 625	23 468.4
Promoción en ferias	2 640	9.0
Inversión fija <sup>b</sup>	452 900	1 544.5
Capitalización de empresas <sup>b</sup>	68 000	231.9
Créditos post embarque <sup>c</sup>	95 065	324.2
Otros créditos <sup>d</sup>	32 000	109.1
<b>Total créditos</b>	<b>7 532 230</b>	<b>25 687.1</b>

*Fuente:* Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO), del Banco de la República de Colombia.

<sup>a</sup>La tasa de cambio tomada fue 293.23 pesos colombianos por un dólar.

<sup>b</sup>Resolución 13/87 de la Junta Directiva del PROEXPO.

<sup>c</sup>Resolución 12/87 de la Junta Directiva del PROEXPO.

<sup>d</sup>Resolución 8/85 de la Junta Directiva del PROEXPO.

### E. PROCESO PRODUCTIVO

En la mayoría de las empresas encuestadas el proceso productivo está organizado por lotes y por líneas de producción. Cada trabajador se ha especializado en una actividad específica (por ejemplo: bolsillos, pliegues, cremalleras). La prenda sigue un recorrido en línea, que termina con su revisión y posterior empaque.

La fabricación de prendas de exportación depende en gran medida de la demanda externa. Son los compradores en el exterior quienes definen el tipo de producto a fabricar, las telas a usar y los adornos a incluir en las prendas. Asimismo, los compradores determinan qué procesos serán realizados en Colombia.

La dependencia respecto de los compradores en el extranjero es absoluta, especialmente en los programas de ensamble de las prendas a ser exportadas a los Estados Unidos, por Plan Vallejo y en zonas francas. En estos casos la producción comprende la costura y terminación, aun cuando a partir de 1988 la mayoría de las empresas han incorporado el corte, por petición de los compradores estadounidenses.

En la fabricación de *jeans*, además del corte y la confección, en Colombia se realiza el lavado, la tintura y el envejecimiento, según sean los dictados de la moda internacional.

En las prendas de tejido de punto (camisetas, alguna ropa interior femenina y masculina, medias para hombre, toallas) el proceso comienza a partir de la hilatura e incluye el estampado, la tintura, la

confección y la terminación. Dependiendo del artículo, puede incluir también la texturización y el preteñido.

Cuando las prendas son confeccionadas con telas de origen colombiano, especialmente de tejido plano, las empresas textiles juegan un papel determinante en la disponibilidad de la tela. Si ésta es producida en forma habitual, es entregada de inmediato a las empresas de confecciones, quienes la reciben, la cortan de acuerdo a los patrones preestablecidos en el pedido, confeccionan y terminan las prendas, las empacan y las despachan. Este proceso, hasta el momento en que la mercadería es entregada a los compradores, dura entre 10 y 12 semanas.

Si la tela debe cumplir con ciertas especificaciones, según las exigencias de los compradores en el exterior, las empresas textiles pueden demorar entre tres y cinco meses en producir y entregar la tela a las empresas de confecciones. En este caso, el tiempo que transcurre hasta que la mercadería es recibida por los compradores puede ampliarse hasta 30 semanas. Por lo tanto, las empresas de confecciones prefieren no comprometer fechas de entrega cuando los pedidos requieren de telas de calidades especiales. Aun cuando las empresas textiles colombianas pueden realizar este tipo de procesos, existen factores que impiden una mayor eficiencia y por tanto demoran la entrega de la tela, como por ejemplo las importaciones de los colorantes.

En los programas de ensamble por Plan Vallejo y en zonas francas transcurren entre seis y ocho semanas entre el pedido, el despacho de la tela, el corte, la costura, la terminación y el despacho. Este tiempo depende del tamaño del lote, el grado de dificultad en la fabricación del producto, y la rapidez de las formalidades aduaneras.

En las confecciones de tejido de punto, sobre todo en las empresas con tejeduría propia, el proceso completo (que incluye el hilado, la texturización, el teñido, el corte, la confección, la terminación y el despacho) demora entre ocho y 12 semanas.

## F. INNOVACIONES TECNOLOGICAS

Entre 1970 y 1988 la evolución tecnológica de la industria colombiana de la confección ha sido dispar. Actualmente el nivel tecnológico no es parejo, y la situación varía mucho de una empresa a otra. Este nivel depende básicamente del tamaño y antigüedad de cada empresa y del tipo de prendas que elabora. Existen desde empresas con procesos productivos modernos y sofisticados hasta talleres que utilizan máquinas de coser con más de 20 años de antigüedad. Sin embargo, muchos talleres son eficientes, pues cuentan con mano de obra capacitada y han incorporado máquinas nuevas en puntos neurálgicos de la producción. Pero, en general se aprecia cierto rezago tecnológico en relación con otros países exportadores de confecciones.

Dos razones principales explicarían el rezago colombiano. En primer lugar, cuando los volúmenes de producción no han justificado la compra de máquinas especializadas, las empresas han usado máquinas de coser domésticas adaptadas para procesos especiales. Muy pocas empresas, excepto las dedicadas a los programas de ensamble, han obtenido pedidos lo suficientemente grandes como para justificar la adquisición de máquinas de alta velocidad. Entre las 25 empresas encuestadas, se constató que 15 han estado renovando maquinaria y ampliando su capacidad desde 1986, que seis iniciaron sus operaciones después de 1985, y que 14 empresas trabajaban a 100% de su capacidad instalada, por lo que debían recurrir a la subcontratación de terceros.

En segundo lugar, Colombia tiene aranceles muy altos que elevan el costo de las máquinas de coser industriales y propician su ingreso por canales no oficiales. Los impuestos para maquinaria y repuestos aumentan cerca de 50% el precio fob de éstas: arancel 15%, impuestos 10% y Ley 75 18%.

Como en la costura la mano de obra es muy especializada, son ampliamente utilizadas las máquinas de coser, observándose un paulatino proceso de modernización de los equipos. Entre 1978 y 1982 se produjo una modernización importante, cuando cerca de 45% de las empresas cambió las máquinas usadas por máquinas nuevas. Esta tendencia se mantuvo, aunque en menor grado, entre 1983 y 1986. A partir de 1986 se intensificó la modernización de los equipos y comenzaron a incorporarse innovaciones tecnológicas en los diferentes procesos de costura. Actualmente, sólo 15% de las empresas de confecciones cuenta con máquinas con más de 10 años de uso. En las empresas grandes la edad promedio de las máquinas es ocho años.

Entre la maquinaria de alta tecnología destacan las máquinas computarizadas para corte, que sólo las empresas con un alto consumo de tela pueden incorporar a su proceso productivo; en Colombia había tres en funcionamiento en 1989. También resaltan las máquinas abotonadoras y ojaladoras de alta tecnología, aun cuando de 1985 a 1989 solamente 17% de las empresas colombianas las habían adoptado. En las empresas cuyos pedidos son suficientemente grandes se encuentran los mayores índices de modernización y de adaptación a la nueva tecnología, tal como las máquinas de alta velocidad y las máquinas para fundir entretelas. Cabe señalar que este tipo de equipos está ingresando al país desde 1987.

## G. ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES

En Colombia no existen, como en otros países, organizaciones gremiales autónomas que agrupen a las empresas productoras o a los diferentes grupos sectoriales. Tampoco existe obligatoriedad legal para que las empresas estén afiliadas a alguna cámara de la producción o del comercio. Sin embargo, toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad mercantil debe estar registrada en la cámara de comercio de su localidad, cámara que tiene una organización cúpula llamada Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (CONFECAMARAS). Indistintamente del registro obligatorio, cada productor y cada comerciante puede afiliarse a la cámara, lo cual genera ciertas obligaciones y derechos. Esto ha llevado a que las cámaras sean voceros de sus afiliados sólo en los temas de carácter general.

Los industriales en particular están agrupados en dos grandes gremios, la Asociación Nacional de Industriales (ANDI), con sede en Medellín y oficinas regionales en todas las ciudades con industrias medianas y grandes, y la Asociación Colombiana Popular de Industriales (ACOPI), con sede en Bogotá y oficinas en las ciudades donde están sus afiliados.

La mayoría de los industriales exportadores del país está en la ANDI. La ANDI tiene una organización sectorial, con áreas o comités que cuentan con coordinadores y personal propio en cada actividad industrial. Los comités de la industria textil y de la industria de la confección han tenido un papel destacado en el desarrollo de sus respectivas industrias, no sólo como voceros ante las autoridades sino que también como entes que con sus estudios y asesorías apoyan la producción, la incorporación de nueva tecnología, la capacitación de los trabajadores, la comercialización externa y otras áreas de interés para las empresas del rubro.

Por su parte, la ACOPI entrega un apoyo parecido a las empresas pequeñas que destinan su producción al mercado interno. Cabe señalar que ciertas agrupaciones sectoriales de empresas pertenecientes a la ACOPI han crecido y que están exportando, aun cuando su participación en el total de las exportaciones colombianas todavía es bajo.

Por otro lado, se creó un grupo técnico en las industrias textil y de confecciones, formado por la ANDI, la ACOPI, la INEXMODA, la Asociación de Exportadores de Confecciones de Colombia (ASOCONFECCIONES), la Asociación Nacional de Exportadores (ANALDEX), la ASOTEXTIL, la ACOLTEX, el Programa Textil-SENA, el Programa Confección-SENA, el Programa Textil Universidades y la Bolsa de Subcontratación. Este grupo, cuyo objetivo era unificar los esfuerzos y racionalizar las actividades y programas que se realicen en pro de ambas industrias, tenía un presidente y personal coordinador, y contaba con apoyo para incrementar la producción exportable, fomentar líneas de empleo y fortalecer el sector productivo. Además, propiciaría el flujo adecuado de información de las actividades que realizan los participantes, a fin de que existiera un mejor conocimiento de los programas que cumple cada empresa.

## Capítulo IV

# COMERCIALIZACION

### A. MODALIDADES DE EXPORTACION

La mayor parte de las exportaciones colombianas de confecciones es vendida directamente en el exterior por las mismas empresas de confecciones, como es el caso de los programas de ensamble por Plan Vallejo y en zonas francas. La participación de los intermediarios en la comercialización de las exportaciones ha sido difícil de medir, puesto que además de las sociedades de comercialización internacional existe una diversidad de empresas comercializadoras que exportan, especialmente a Venezuela, volúmenes poco significativos de confecciones producidas en pequeños establecimientos.

Han sido consideradas dos modalidades de exportación, la directa y la indirecta, si bien no siempre es fácil clasificar a una empresa en una u otra categoría. En efecto, algunas empresas por una parte tienen contratos de ensamble por Plan Vallejo (exportación directa) y por otra utilizan telas colombianas en la producción de las prendas de exportación, caso en que la comercialización suelen hacerla a través de agentes (exportación indirecta).

#### 1. Exportaciones directas

La exportación directa, que también incluye el ensamble, es la modalidad más utilizada por las empresas de confecciones. Entre las 25 empresas encuestadas, descontando las dos que son sociedades de comercialización internacional, se encontró que sólo dos utilizaban agentes para sus ventas en el exterior. Las mismas empresas buscan los clientes, hacen los contratos en el exterior y se encargan del transporte de la mercadería.

En esta categoría caben algunas empresas de gran tamaño, dedicadas a la producción y a las exportaciones, que se han unido para formar firmas comercializadoras que se dedican a negociar y vender las prendas elaboradas por ellas mismas o por sus socios. Estas firmas han ampliado su círculo de acción, acercándose a los establecimientos pequeños y medianos para comercializar sus confecciones, si bien su participación dentro del total exportado no ha sido importante. Por consiguiente, también podrían clasificarse en la modalidad de las exportaciones indirectas.

En visitas a dos de las tres firmas de este tipo que existían en 1989, se pudo constatar que su principal fuente de abastecimiento eran los mismos socios, que en segundo término estaban los pedidos elaborados por terceros subcontratados por la firma, y que como último recurso comercializaban las confecciones de los pequeños establecimientos que no estaban interesados o no podían exportar directamente.

La exportación directa puede tener leves diferencias entre una empresa y otra. Una de las empresas de ensamble más grande del país tenía un socio extranjero, que suministraba la materia prima, supervisaba el control de calidad y compraba el producto terminado, para venderlo a las tiendas de departamentos y a los minoristas en los Estados Unidos. Una empresa que utilizaba tela colombiana elaboraba prendas de marca internacional para una compañía en los Estados Unidos, que las colocaba en las grandes tiendas de departamentos. Por su parte, una empresa extranjera situada en zona franca entregaba toda la producción a su casa matriz en los Estados Unidos. En 1989 había un agente extranjero que tenía oficinas en Colombia, consistiendo su labor en buscar empresas de confecciones, realizar contratos con ellas y verificar que la mercadería fuere exportada a su casa matriz en el exterior. Otro caso interesante era el de un comprador internacional, que había enviado un agente a Colombia a suscribir contratos de ensamble, para así ampliar su oferta en los Estados Unidos. El comprador suministraba la materia prima y recibía el producto terminado, para luego venderlo a las grandes tiendas de departamentos.

## 2. Exportaciones indirectas

Las empresas colombianas también utilizan, aunque en menor proporción, los servicios de intermediarios en la comercialización externa de sus productos. A continuación se nombran los principales intermediarios que participan en las exportaciones de las confecciones colombianas.

### a) Sociedades de comercialización internacional

La participación de las sociedades de comercialización internacional (SCI) en las exportaciones de confecciones, que tradicionalmente no ha sido elevada, a partir de 1984 tuvo un claro aumento. En 1982 y 1983 las SCI no alcanzaron a representar 1% de las exportaciones colombianas de confecciones. Sin embargo, en 1984, cuando Colombia todavía sufría las consecuencias de la crisis del mercado venezolano, las SCI elevaron su participación a más de 4%, tendencia al alza que continuó en 1985, cuando exportaron 7% del total. En 1987 las SCI elevaron su participación en las ventas externas de confecciones a cerca de 9%, si bien en 1988 cayó su participación a menos de 8% del total exportado, lo que en parte se explica porque una de las sociedades derivó hacia la comercialización de productos diferentes de las confecciones.

Las SCI están orientadas principalmente a promover y comercializar los productos colombianos en los mercados internacionales, y a diversificar y consolidar la oferta exportable. Prestan apoyo a las empresas, procurando el suministro de las materias primas, vendiendo en el exterior las mercaderías que ellas producen, y otorgándoles financiamiento para capital de trabajo. También proporcionan asesoría en materia de diseño de los productos, control de calidad, empaque y embalaje, almacenamiento y transporte.

Existen varias SCI que están formadas por empresas textiles y de confecciones, precisamente para comercializar la producción de las empresas socias. Pero, las SCI no producen por sí mismas las confecciones, si bien pueden contratar la elaboración de prendas destinadas a la exportación, como asimismo pueden adquirir la maquinaria que los establecimientos contratados necesiten.

Cabe resaltar que todas las SCI que participan en las exportaciones de las confecciones son de origen colombiano. Hasta 1989 las compañías transnacionales no habían participado en las exportaciones tomando la forma de estas sociedades en particular.

## b) Empresas comercializadoras

Puede decirse que las empresas comercializadoras son firmas que no tienen recursos suficientes como para convertirse en SCI, pero que venden en el exterior productos elaborados por pequeños establecimientos de confecciones. Aun cuando los volúmenes que manejan son inferiores a los que transan las SCI, las empresas comercializadoras son importantes por cuanto exportan la producción de un número elevado de pequeñas empresas.

Estas comercializadoras buscan los clientes en el exterior y los proveedores en el país, y se hacen cargo de los trámites de exportación. Reciben las prendas en las fábricas, y en la mayoría de los casos se hacen cargo del empaque, pues son los compradores en el extranjero los que determinan el tipo de empaque a utilizar.

Entre las firmas comercializadoras hay algunas que se desempeñan como agentes en la comercialización de los productos de otras empresas de confecciones, y se encargan de los trámites ante las entidades gubernamentales, el transporte y la entrega de la mercadería a los compradores, si bien cada empresa fabricante produce y encabeza los créditos del PROEXPO y los documentos de exportación se hacen por separado. En 1989, una de las empresas encuestadas actuaba como agente de cinco empresas exportadoras, y exportaba directamente la producción de 17 pequeños establecimientos. También había una empresa textil que se desempeñaba como agente, entregando sus telas a algunos establecimientos para que elaboraran las prendas que ella misma comercializaba después en el extranjero.

## B. INTEGRACION DE LA PRODUCCION Y LA COMERCIALIZACION

En algunas empresas de confecciones se han producido integraciones de interés, que puede ser conveniente nombrar, ya que involucran la producción de las telas, la elaboración de las prendas y su exportación.

Si la producción y la comercialización la hacen por sí mismas, las empresas suelen adquirir interna o externamente la maquinaria y los insumos, siendo responsables por el proceso productivo y por la comercialización en el mercado interno, vendiendo a través de distribuidores finales o directamente en sus propios locales de venta, y en el extranjero.

Las empresas integradas preparan las telas que utilizan posteriormente en la elaboración de las prendas que venden en el mercado local y en el exterior, lo que les permite ser más flexibles para programar su producción de telas según los cambios de la demanda.

Los sistemas especiales de importación y exportación (Plan Vallejo) sólo se utilizan en las exportaciones. La producción la realizan directa o indirectamente las empresas colombianas, que son responsables ante el gobierno de los compromisos adquiridos a través del Plan Vallejo.

Los Compromisos de Exportar N° 807 y Super 807, adoptados por los Estados Unidos, permiten que las confecciones ensambladas en otros países sean exportadas al mercado estadounidense, sin estar afectas a ningún gravamen de importación. Las confecciones provenientes de las fábricas ubicadas en las zonas francas industriales de Barranquilla y Cali y de algunas empresas que utilizan el Plan Vallejo, se exportan al mercado estadounidense según esta modalidad. Cabe señalar que un alto porcentaje de las exportaciones colombianas de confecciones corresponde al ensamble o maquila.

Desde mediados de los años ochenta las principales empresas textiles han estado efectuando lo que se ha llamado exportaciones asociadas, por lo que han disminuido las ventas al exterior de telas crudas y han aumentado las de confecciones. En las exportaciones asociadas las empresas textiles y de confecciones comparten recursos, trabajos y riesgos, para exportar conjuntamente las prendas fabricadas con telas e insumos de origen colombiano. Las empresas textiles realizan contratos internos con las empresas de confecciones, asumiendo cada parte su responsabilidad por los diferentes procesos productivos. Pero, los responsables de las exportaciones ante los clientes en el exterior son las empresas textiles, quienes en última instancia efectúan las ventas externas.

## **C. PRACTICAS COMERCIALES**

### **1. Modalidades de pago**

En la mayoría de los casos los exportadores colombianos negocian fob puerto de cargue o fob aeropuerto de embarque, aun cuando también venden cif o c&f, lo que depende de los mercados (por ejemplo, se acostumbra vender cif en las exportaciones a Inglaterra, a Alemania y a Venezuela). En las exportaciones de confecciones las modalidades de pago dependen fundamentalmente de las preferencias de los compradores en el extranjero. No obstante, cualesquiera sean éstas los exportadores son los encargados de contratar el medio de transporte, aunque sean los compradores quienes cubran este costo. De las 25 empresas encuestadas sólo dos entregaban el producto en las fábricas, siendo los compradores responsables por la mercadería desde el momento que la recibían.

En cuanto a la forma de pago, las modalidades más usadas son la carta de crédito y el pago directo. El pago con una carta de crédito se hace a través de una entidad bancaria y es el exportador quien fija el plazo máximo en que debe recibirlo, que puede ser al contado, a 30, a 60, a 90 y hasta a 120 días en ciertos casos. Dos empresas ensambladoras, que tenían contratos de confección con fábricas en los Estados Unidos y efectuaban parte de la producción de éstas, vendían con cartas de crédito.

Generalmente el pago directo se utiliza cuando el exportador y el comprador han mantenido una larga relación comercial y existe confianza mutua. Cuando el comprador recibe la mercadería en el lugar de destino, envía de inmediato un cheque o una orden bancaria para el pago inmediato. Esta es una práctica frecuente entre las empresas que ensamblan en zonas francas o por Plan Vallejo. Cuando el pago es contra la entrega de la mercadería, las compras son hechas en su mayoría por los importadores directos, quienes luego colocan la mercadería a través de cadenas de almacenes o de minoristas.

### **2. Esfuerzos por diversificar mercados**

Entre los mecanismos que ha estado promocionando el Gobierno de Colombia en pro de abrir nuevos mercados y de consolidar los existentes se pueden nombrar los estudios de mercado, la participación en ferias internacionales en el exterior, las misiones comerciales de vendedores, y las ferias textiles y de confecciones en Colombia.

Al PROEXPO le ha correspondido realizar estudios de mercado sobre distintos países donde sería posible la venta de los productos colombianos. En estos estudios generalmente colaboran las oficinas comerciales de Colombia en el exterior y asociaciones gremiales tales como la ANDI, la Asociación Nacional de Exportadores (ANALDEX) y la Asociación de Exportadores de Confecciones de Colombia (ASOCONFECCIONES).

La participación de Colombia en las diferentes ferias internacionales de textiles y de confecciones se puede apreciar en el anexo 1 (cuadro A.3), pero se han detectado algunos problemas, que puede ser interesante nombrar aquí. Uno, la asistencia a estos eventos no ha tenido gran acogida entre las empresas de confecciones, aparentemente porque no ha habido una orientación clara sobre los objetivos de cada feria. Dos, la participación colombiana no ha tenido una continuidad razonable, ya que básicamente se ha participado en los eventos de moda según la estación; se ha puesto especial énfasis en las ferias para primavera y verano, si bien se ha asistido ocasionalmente a ferias para otoño e invierno, en las que no ha habido una continuidad de los pedidos. Tres, Colombia no ha participado con diseños propios de moda y muchos de estos eventos se interesan en la creatividad. Cuatro, las empresas exportadoras no tienen una capacidad de oferta acorde con las necesidades de los compradores. Cinco, los resultados concretos en cuanto a ventas no fue posible conocerlos, ya que ni el PROEXPO ni los expositores efectúan seguimientos posteriores a los eventos.

Las misiones comerciales de vendedores se han hecho en forma esporádica, destacando especialmente la realizada a los países del Cono Sur en 1979, como parte de una investigación de mercado.

En Colombia no se han realizado exposiciones de confecciones. Como algo excepcional se efectuó en Medellín, en junio de 1989, un evento llamado Colombiatex. Su objetivo fue mostrar a las empresas de confecciones los insumos producidos por las empresas proveedoras, e iniciar contactos con algunos invitados extranjeros. Por los resultados obtenidos, es posible que esta exposición llegue a realizarse periódicamente con el apoyo de los gremios, de los proveedores de insumos y de las empresas de confecciones.

#### **D. COMERCIO CON LOS ESTADOS UNIDOS**

A continuación se analiza más detalladamente el comercio con los Estados Unidos, por cuanto el comportamiento del mercado estadounidense es determinante en las exportaciones colombianas de confecciones.

Colombia ha suscrito tres convenios textiles bilaterales con los Estados Unidos bajo las disposiciones del Acuerdo Multifibras. En el primero, que fue firmado en 1975 y tuvo una vigencia de tres años, se establecieron 14 categorías de límite específico, 23 con nivel de consulta designado y las restantes 101 categorías con nivel mínimo de consulta. Adicionalmente, se fijaron tres límites de grupo, para las hilazas, las telas y las confecciones. En otras palabras, la estructura de este primer convenio implicaba una doble restricción: por categorías y por grupos de categorías. La medición de las exportaciones se realizaba en yardas cuadradas.

El nivel mínimo de consulta correspondía a los productos que no eran representativos de las exportaciones colombianas y no tenían incidencia en las importaciones de los Estados Unidos. Si Colombia requería de una ampliación de esta cantidad, podía solicitarla en cualquier momento mientras estuviera vigente el convenio.

El nivel de consulta designado correspondía a los productos cuyas exportaciones eran más representativas para Colombia, por tener capacidad de producción, y cuyo límite cuantitativo era mayor que el del nivel mínimo de consulta. Colombia también podía solicitar su aumento en cualquier momento mientras estuviera vigente el convenio.

El límite específico comprendía algunas categorías cuyo nivel de exportaciones era alto y que se consideraban sensibles en el mercado estadounidense. Comenzaba con una cantidad determinada cuando

partía el convenio, cantidad que era aumentada cada año a una tasa que variaba según la fibra (1% anual en los productos de lana, 6% en los de fibras sintéticas y 10% en los de algodón). Estas categorías gozaban de los mecanismos *carry over* y *carry forward*, que consistían en la utilización adelantada de la cantidad correspondiente al año siguiente o al uso de lo no utilizado el año anterior, hasta por un 10% en conjunto.

El segundo convenio, que tuvo una vigencia de cuatro años, del 1° de julio de 1978 al 30 de junio de 1982, tenía cambios importantes respecto del anterior. Las categorías textiles sufrieron modificaciones tanto de nomenclatura como de descripción, pues por una parte se desglosaron algunas categorías (como la ropa para hombres y para mujeres) y por otra se consolidaron varios productos bajo una misma categoría (por ejemplo las telas). Se redujo el yardaje total anual en 20.9%. Este convenio incluía cuatro categorías de límite específico, 25 con nivel de consulta designado y 74 con nivel mínimo de consulta. Sólo se consideró un límite de grupo para las confecciones.

En el tercer convenio Colombia se comprometió a que sus exportaciones de textiles y confecciones, en los cuatro años siguientes a partir de julio de 1982, no excederían los límites señalados en el convenio. Inicialmente se consagraron cinco categorías de límite específico, pero mientras estaba en vigencia el convenio fueron incluidas otras seis. Asimismo, de las 23 categorías que fueron incluidas con nivel de consulta designado dos fueron trasladadas al grupo de las de límite específico, y dos que estaban con nivel de consulta mínimo pasaron al nivel de consulta designado. Las restantes 74 categorías se mantuvieron con nivel mínimo de consulta. En este último convenio se mantuvo el límite de grupo para las confecciones.

En la práctica, las negociaciones de estos convenios se centraron más en las discusiones sobre el yardaje por categoría que en cuestionar la estructura misma de los acuerdos, lo que se contraponía con la tendencia decreciente mostrada por las exportaciones, sobre todo en el período correspondiente al último convenio (de 1982 a 1986).

Dado que el convenio bilateral textil vencía antes de que fueren conocidos los resultados de la negociación del Acuerdo Multifibras, fue solicitada una prórroga de seis meses (hasta el 31 de diciembre de 1986) ante el Departamento de Comercio de los Estados Unidos. La solicitud fue aceptada, al tiempo que se determinaban las fechas en que se llevarían a cabo las negociaciones del nuevo convenio textil entre ambos países.

Es importante señalar que en 1985 se firmó un acuerdo de suspensión entre los exportadores colombianos de textiles y confecciones y el Gobierno de los Estados Unidos, en el que los primeros se comprometían a no hacer uso del Plan Vallejo para maquinaria. Para mayor información véase el anexo 2.

Después de un análisis concienzudo efectuado por los exportadores y el Gobierno de Colombia, se concluyó que: el carácter de pequeño exportador debía primar para exigir un convenio con el mínimo de restricciones, las categorías de límite específico eran precisamente aquellas en que el país había consolidado su presencia en el mercado estadounidense, para el conjunto de categorías restante se admitirían cláusulas de consulta de negociación en los casos verdaderamente justificados, y que de admitirse una estructura como ésta, Colombia suscribiría un convenio por cinco años, coincidiendo con la culminación del protocolo de prórroga del Acuerdo Multifibras vigente en ese entonces.

Con estos puntos claramente definidos, Colombia llegó a la mesa de negociaciones en diciembre de 1986, pero el Gobierno de los Estados Unidos no aceptó esta posición y éstas se rompieron. Los Estados Unidos nuevamente citó a negociaciones en enero de 1987, en Washington, y si bien su posición cambió en alguna medida no satisfacía las aspiraciones de los exportadores colombianos, ante lo cual ellas volvieron a detenerse.

Al no existir Convenio bilateral textil entre los dos países, el comercio de textiles y confecciones se ha regido por el Acuerdo Multifibras, que establece los mecanismos de consulta cuando hay una desorganización del mercado demostrada con estadísticas de los volúmenes importados. El Acuerdo califica como desorganización del mercado un súbito crecimiento de las cantidades exportadas de un año para otro. Por su parte, los productos pueden ser calificados como de alta sensibilidad (por ejemplo, las confecciones de lana) si sus importaciones generan paros industriales internamente, según la argumentación de los gremios locales.

El artículo tercero del Acuerdo Multifibras prevé la mecánica y el procedimiento para conciliar los conflictos en los casos de desorganización del mercado. Señala que en tales casos se solicitará la celebración de consultas con el país exportador. La solicitud del país importador irá acompañada de una declaración detallada de los hechos, razones y justificación de la misma. En caso de llegarse a una situación de consulta, el nivel mínimo de consulta previsto para el establecimiento de un límite específico está precedido por un cálculo en el que se toma como base el registro de las exportaciones en los últimos meses antes del llamado a consulta.

El 31 de marzo de 1987 los Estados Unidos manifestó que las exportaciones colombianas de satines habían aumentado en forma notable, causando una severa desorganización del mercado interno. Esto dio base para que se efectuara un llamado a consulta, a fin de negociar con el Gobierno de Colombia y llegar a un nivel máximo de yardas en las exportaciones de satines colombianos. Después de numerosas conversaciones entre los representantes de los dos países, y al no poderse demostrar la desorganización del mercado, se acordó fijar un nivel de exportaciones de cinco millones de yardas cuadradas, equivalentes al doble de la cuota establecida en el convenio vigente entre 1982 y 1986 (Memorando de entendimiento del 8 de julio de 1987). Además, se acordó prolongar ese convenio por tres años, con un crecimiento anual de 6%. En 1989, la única categoría que tenía restricciones para las exportaciones hacia los Estados Unidos era precisamente la de los satines.

### E. ORGANIZACIONES DE EXPORTADORES

Junto con el surgimiento de las políticas de promoción de las exportaciones y con el cambio de mentalidad de los empresarios, a partir de la década de 1970 han aparecido nuevos gremios, que puede ser interesante mencionar.

En la ANALDEX, que tan sólo en los últimos años se ha consolidado plenamente, están afiliados los exportadores más grandes, entre ellos las empresas de confecciones. La ANALDEX no trabaja sectorialmente sino que lo hace para la actividad exportadora en general, y entre sus múltiples actividades pueden mencionarse hacer *lobby* frente al Gobierno de Colombia en representación de los exportadores y capacitar a los trabajadores.

En la medida que ciertas industrias exportadoras han crecido o han tenido necesidades muy particulares, han creado sus propias asociaciones. Por ejemplo, en la industria de la confección está la

ASOCONFECCIONES, con sede en Bogotá; en el caso de los exportadores de flores la organización es la Asociación Colombiana de Exportadores de Flores (ASOCOLFLORES).

Debe mencionarse también el Consejo de Usuarios de Transporte Marítimo y Aéreo (CUTMA), que ha buscado el mejoramiento de las condiciones del transporte marítimo, aéreo y terrestre para los exportadores e importadores en general. Esta entidad trabaja sectorialmente cuando los afiliados a un área tienen problemas específicos que justifican su actuación (por ejemplo, que no exista capacidad de bodega aérea o que los fletes no sean competitivos para un producto).

A fines de los años ochenta se creó la Institución para la Exportación y la Moda (INEXMODA), a la cual se le dedica una mención especial por las perspectivas que podría tener para la industria de la confección. Fue creada por los empresarios colombianos que conforman la cadena "fibras, textiles, insumos, complementarios, diseños y distribuidores de textiles", y por las demás personas y entidades relacionadas con los subsectores mencionados.

La INEXMODA, que es una fundación privada de interés público o social sin ánimo de lucro, tiene entre sus objetivos servir como central de información, para que la industria colombiana conozca las exigencias de los mercados internacionales y pueda adecuar sus productos a la demanda externa; unificar criterios sobre tendencias, informaciones y certámenes de moda a realizarse en el país; desarrollar estudios y adelantar actividades de apoyo a las exportaciones de textiles y confecciones (como por ejemplo son la consecución de líneas de crédito, el análisis de acuerdos internacionales, y la promoción de encuentros entre los compradores y los vendedores).

Otros objetivos que tiene la INEXMODA son organizar certámenes de promoción a fin de impulsar las exportaciones de textiles y confecciones; planear y organizar la capacitación de los profesionales en textiles y confecciones, con el apoyo de instituciones, universidades, gremios de profesionales y expertos nacionales y extranjeros; contribuir a mejorar la imagen de Colombia en el exterior; impulsar la presencia comercial, cultural y científica colombiana en el ámbito internacional, y coordinar las tareas mencionadas con los empresarios de las industrias textil y de la confección.

La INEXMODA ha efectuado cuatro ferias de textiles, confecciones e insumos, en las que la participación de potenciales compradores extranjeros ha estado aumentando. La INEXMODA también edita una revista trimestral, con las últimas tendencias internacionales en materia de colores y texturas y con toda la información que puede ser de interés para las industrias textil y de la confección.

## Capítulo V

### DISTRIBUCION FISICA

De la información obtenida en la encuesta hecha a las empresas, puede concluirse que las políticas gubernamentales en materia de transporte no han tenido un impacto considerable en la industria de la confección, si bien han tendido a favorecer a las exportaciones.

La construcción de la infraestructura necesaria para la distribución de los productos de exportación ha caminado a pasos lentos en el país, aun cuando Colombia ha tenido que colocarse a la par de sus competidores latinoamericanos en los últimos años. A pesar de la importancia del comercio exterior en la economía, el país no ha modernizado sus sistemas de transporte en una proporción acorde con sus necesidades, y ocupa uno de los últimos lugares en América Latina en cuanto a uso intensivo de contenedores en el transporte por carretera y marítimo.

#### A. FLUJO DE LA MERCADERIA

##### 1. Abastecimiento de insumos

Los insumos de origen importado son básicamente telas, botones, empaques, espumas, ganchos, hilos, cierres y cremalleras, productos químicos, algodones y marquillas. Se constató que 20 de las 25 empresas encuestadas recibían sus insumos por vía aérea, en contenedores plásticos o en cajas de cartón retornables, y que cuando los importaban por vía marítima preferían utilizar contenedores. Además, la organización de los despachos corría por cuenta de los proveedores, que por lo general recibían la ayuda de agentes especializados. Los insumos locales usualmente eran transportados en camiones, bajo la responsabilidad directa de los proveedores, y los despachos se hacían con relativa frecuencia.

##### 2. Principales centros de producción en Colombia

En 1986 las cinco ciudades más importantes en las confecciones eran Barranquilla, Bogotá, Cali, Medellín y Pereira. (Véase el cuadro 15.) Ese año ellas generaron 92% de la producción bruta de la industria y ocuparon 89% de la mano de obra. Como referencia, en el cuadro 16 se muestran las distancias desde esas ciudades a los dos principales puertos de la costa atlántica colombiana.

Cuadro 15

**COLOMBIA: PRINCIPALES CIUDADES FABRICANTES DE CONFECCIONES, 1981 y 1986**  
(Millones de dólares)

Ciudad	1981				1986			
	Producción bruta Valor	(%)	Personal ocupado Número	(%)	Producción bruta Valor	(%)	Personal ocupado Número	(%)
Medellín	159	28.44	14 665	28.60	133	29.69	13 474	28.72
Bogotá	172	30.77	14 478	28.23	129	28.79	13 038	27.79
Cali	70	12.52	6 618	12.90	62	13.84	7 025	14.97
Barranquilla	62	11.09	5 845	11.40	60	13.39	5 044	10.75
Pereira	49	8.77	4 043	7.88	27	6.03	3 139	6.69
Bucaramanga	22	3.94	2 355	4.59	17	3.79	2 115	4.51
Manizales	7	1.25	491	0.96	4	0.89	533	1.14
Cartagena	1	0.18	87	0.17	1	0.22	61	0.13
Resto del país	17	3.04	2 701	5.27	15	3.35	2 483	5.29
<b>Total</b>	<b>559</b>	<b>100.00</b>	<b>51 283</b>	<b>100.00</b>	<b>448</b>	<b>100.00</b>	<b>46 912</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

Cuadro 16

**COLOMBIA: DISTANCIAS TERRESTRES A LOS PUERTOS DE BARRANQUILLA Y  
CARTAGENA**  
(Kilómetros)

Ciudad	Barranquilla	Cartagena
Barranquilla	—	140
Bogotá	1 344	1 204
Bucaramanga	803	1 627
Cali	1 235	1 099
Cartagena	140	—
Manizales	1 023	887
Medellín	745	655
Pereira	1 054	918

Fuente: Flota Mercante Grancolombiana.

### 3. Transporte de las confecciones de exportación

Los exportadores suelen encargarse de la organización del transporte, en representación de los compradores en los mercados de destino, si bien los gastos correspondientes corren por cuenta de estos últimos. Puede decirse, entonces, que las empresas fabricantes actúan como agentes en origen de los compradores. Entre las empresas encuestadas se pudo constatar que en 72% de los casos la responsabilidad de trasladar la mercadería recaía en los compradores. Se encontró también que cuatro empresas (17%) se responsabilizaban directamente por el envío de las confecciones, lo que obedecería a convenios con los compradores, que por su parte eran socios de las empresas de confecciones o de las empresas comercializadoras; las cuatro empresas, de las cuales tres ensamblaban para los Estados Unidos, exportaron 13.7 millones de dólares en 1988. Las empresas que ensamblan suelen contar con una organización de distribución y transporte para los insumos y los productos terminados, lo que les ha permitido tener un flujo compensado de tráfico y una programación conocida, habiendo obtenido con esto buenos resultados.

En el transporte aéreo de las confecciones se utilizan tres modelos de contratos. En el primero, las empresas que venden volúmenes considerables por los programas de ensamble por Plan Vallejo o en zonas francas, tienen contratos de fletamento con líneas aéreas para el arriendo de los aviones, como es el caso de las exportaciones a Miami. En general, se fletan aviones para ir a los mercados donde no hay servicios directos, como por ejemplo a la Isla Margarita, a los países del Caribe y esporádicamente a Panamá, ya que con esta ciudad hay servicios regulares desde Bogotá, Cali, Medellín y Barranquilla.

El segundo modelo corresponde al contrato de transporte aéreo regular, en el que se emite una guía aérea normal. En el tercer modelo el contrato de transporte corresponde a un modelo de documento equivalente al del transporte multimodal, cuando la mercadería requiere de transbordo en un tercer país y las empresas importadoras y exportadoras se han acogido a los mecanismos de compensación del transporte otorgados por el Gobierno de Colombia a través del PROEXPO. El importador y el exportador entregan y reciben la mercadería bajo condiciones específicas, garantizando el transportista o el responsable de la operación la entrega en destino. Cabe destacar que cerca de 90% de los envíos al exterior se hace por vía aérea.

Cuando las empresas utilizan el transporte marítimo y se acogen a los servicios de transporte regular, se emite un conocimiento de embarque bajo condiciones *liner terms*. Esto es, la mercadería es entregada en el muelle a la empresa naviera, que la lleva al puerto de destino.

### 4. Importancia del tiempo

En las exportaciones de las confecciones no se acostumbra a mantener inventarios elevados del producto terminado, por ser éstas extremadamente dependientes de la moda. Las confecciones pueden ser consideradas como un producto perecible, que no admite bodegaje y demoras en su manipuleo y distribución. Las empresas que desean permanecer en el mercado deben entregar los pedidos oportunamente a los compradores, sobre todo en los períodos de cambio de estación y de festividades. Las empresas suelen mantener niveles mínimos de inventario, iniciándose el proceso productivo cuando se recibe un pedido, el que es despachado apenas es completado. Para los empresarios entrevistados, el tiempo que demora el producto en llegar de sus bodegas a las de los compradores en destino es el período de inventario.

El tiempo que transcurre entre el embarque de la mercadería en origen y su entrega en destino depende no sólo del tiempo de tránsito, sino que también de otros factores tales como los trámites de exportación, el medio de transporte, los transbordos, los aforos y los trámites de internación en el país

de destino. Cuando la mercadería es despachada por vía aérea este tiempo no supera los diez días, si bien hay países que son excepciones por cuanto demoran más tiempo en el aforo e internación del producto (por ejemplo, Puerto Rico). Cuando se exporta por vía marítima el traslado puede demorar entre dos y cuatro semanas, dependiendo de la distancia al puerto de destino, la frecuencia de salida de naves, el destino final y los consiguientes trámites.

En las exportaciones acogidas a los programas de ensamble por Plan Vallejo o en zonas francas, el tiempo de transporte es relevante por los efectos que puede tener sobre la producción. Sin embargo, estas exportaciones cuentan con un flujo de carga debidamente compensado, ya que los mismos exportadores tienen volúmenes de carga en ambos sentidos, lo que favorece la programación y consecución del transporte. Esto no ocurre así en las empresas que generan únicamente carga de exportación y que están sujetas a los itinerarios de las líneas aéreas.

En Colombia las normas aduaneras establecen que las mercaderías deben ser aforadas en el puerto o aeropuerto de llegada. Pero, Pereira y Manizales no tienen aeropuertos adecuados, y las importaciones de los insumos destinados a estas ciudades, para ser utilizados en los programas de ensamble, deben llegar a los aeropuertos de Cali y Medellín. Excepcionalmente se ha permitido que las mercaderías vayan en tránsito aduanero, por vía terrestre, desde Cali y Medellín a Manizales y Pereira. Pero, de todas formas se presentan demoras de varios días en los aeropuertos, lo que sin duda provoca problemas en el ensamble de las prendas.

Se puede decir que, en general, los itinerarios y los tiempos que se emplean en el transporte de las confecciones se adecúan a las necesidades de los exportadores, pero no siempre ha sido así. Por ejemplo, una medida tomada por las autoridades aeronáuticas estadounidenses, limitando el ingreso de los aviones que no cumplan con ciertas normas respecto de la emisión de ruido de los motores, impidió el transporte de las confecciones colombianas a Miami en algunos aviones de carga pertenecientes a pequeñas compañías colombianas. Como resultado de esta medida, en 1986 y 1987 disminuyó la oferta de espacios para las empresas de confecciones, ya que los aviones que cumplan con las normas de ruido prefirieron transportar flores. Las compañías colombianas suscribieron un acuerdo con las autoridades aeronáuticas estadounidenses, comprometiéndose a sustituir sus equipos y a efectuar los arreglos pertinentes, en un tiempo determinado. Para las confecciones el problema se solucionó temporalmente con el arriendo de aviones que traían insumos y llevaban productos terminados, aun cuando se mantuvo en otros sectores exportadores. Posteriormente, las líneas aéreas colombianas mejoraron sus equipos y reemplazaron sus aviones, por lo que este problema ya está superado.

En cuanto a los tiempos requeridos en el transporte por vía marítima, las empresas encuestadas aludieron a la necesidad de que se cumplan los itinerarios programados. Esto es especialmente importante cuando se utilizan contenedores, por los eventuales transbordos antes de que la mercadería llegue a su destino final.

## **B. TARIFAS EN EL TRANSPORTE**

### **1. Tarifas aéreas**

#### **a) Evolución**

En 1979 se encontraba vigente el manual *Tariff Air Cargo Transport (TACT)* N° 18, por el que se rige la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA), y que fue adoptado por el Departamento

Administrativo de Aeronáutica Civil de Colombia, en el entendido que los niveles de la IATA serían los máximos por cobrarse. Para promocionar las principales actividades exportadoras, entre las que destacaban las confecciones, la Aeronáutica Civil Colombiana, de común acuerdo con las líneas aéreas, estableció tarifas especiales en vez de utilizar el manual TACT N° 18.

En 1980 se inició una guerra de fletes en Colombia, en la que llegaron a ofrecerse tarifas inferiores a las consagradas en las tarifas especiales, que se prolongó hasta 1983, cuando los fletes de las importaciones empezaron a "subsidiar" a los de las exportaciones. En el cálculo de los costos de un vuelo se incluían los viajes de ida y regreso, por lo que cuando aumentaron las importaciones y se elevaron por consiguiente las tarifas hacia Colombia, los productos de exportación empezaron a ser tratados como carga de compensación, lo que favoreció a las actividades exportadoras.

En 1984, por la disminución de las importaciones colombianas debida a las restricciones impuestas por el gobierno a raíz de la recesión, se presentaron fuertes desequilibrios direccionales en los flujos de carga. Se restringió la oferta de itinerarios aéreos para la carga de exportación y aumentaron las tarifas, lo que obligó a las empresas de confecciones a reprogramar sus envíos al exterior.

A partir de 1985 se liberaron gradualmente las restricciones a las importaciones y en 1986 se llegó a la libertad tarifaria de antes, lo que favoreció a los exportadores y a su vez generó algunos conflictos entre las líneas aéreas. La Aeronáutica Civil Colombiana adoptó una serie de medidas tendientes a equilibrar las tarifas aéreas, en las que se daba un tratamiento preferencial a los productos de exportación de mayor comercio, y en las que los demás productos quedaban sujetos a las disposiciones que fueran apareciendo en el último manual de la IATA aprobado por la Aeronáutica Civil Colombiana.

#### **b) Tarifas aplicadas a las confecciones**

Por lo general, las tarifas en el transporte aéreo se basan en el volumen de producto y la distancia recorrida en una ruta dada, si bien existen tarifas especiales para determinados productos, como en el caso específico de las confecciones. (Véase el anexo 1, cuadro A.4.) Cabe señalar que a un mismo producto le pueden corresponder diferentes tarifas especiales, pues la descripción de la IATA de cada producto básico (*commodity*) es muy específica, en tanto que la de la Aeronáutica Civil Colombiana, con el ánimo de lograr una mayor cobertura, es más amplia.

#### **c) Estados Unidos**

Existe una estructura tarifaria para el mercado de los Estados Unidos, plasmada en las resoluciones de la Aeronáutica Civil Colombiana y en los manuales TACT de la IATA. Sin embargo, la mayor parte del tráfico es cubierto por líneas aéreas de carga que no están afiliadas a la IATA (Tampa S.A., Aerosucre y Líneas Aéreas del Caribe LAC, entre otras), y en ocasiones se pactan tarifas menores entre los exportadores y las líneas aéreas; de cualquier modo, las tarifas establecidas por la Aeronáutica Civil Colombiana son la referencia que se utiliza como tope máximo. De acuerdo con los criterios que se aceptaban en 1989 para la fijación de las tarifas, las confecciones podían ser clasificadas en cuatro grupos.

En general, las exportaciones de confecciones colombianas a los Estados Unidos han tenido un tratamiento preferencial, y la tendencia observada ha apuntado hacia la reducción de las tarifas aéreas, excepto para las toallas en la ruta de Bogotá a Miami (ya que de 22 centavos de dólar por kilogramo en 1983 aumentaron a 60 centavos de dólar por kilogramo en 1987). Los exportadores podían solicitar tarifas específicas para los nuevos productos de exportación, como fue el caso de las toallas, de las cami-

setas y de las confecciones que se ensamblan por Plan Vallejo, que obtuvieron tarifas específicas a partir de 1987. Por su parte, los niveles tarifarios para las exportaciones de confecciones a los Estados Unidos estuvieron "congelados" alrededor de siete años a partir de 1979.

**d) Canadá**

Las tarifas aéreas no han recibido un tratamiento especial, aun cuando han aumentado las exportaciones de confecciones a Canadá, y no se ha solicitado el establecimiento de tarifas específicas, posiblemente porque las tarifas aéreas permanecieron "congeladas" entre 1979 y 1987.

Las tarifas aéreas de Colombia a Canadá están basadas en dos sistemas. El primero corresponde al servicio prestado por los aviones de pasajeros con matrícula estadounidense, que tienen vuelos de conexión con aviones de la misma aerolínea. El segundo se basa en los vuelos de las empresas colombianas a los Estados Unidos, donde hacen conexiones con otras líneas aéreas; en este segundo sistema la tarifa es la suma de las tarifas correspondientes a cada tramo.

Sin embargo, el incipiente comercio de productos exportados por vía aérea a Canadá no ha permitido el establecimiento de servicios regulares, y no ha incentivado a las aerolíneas a aplicar tarifas promocionales.

**e) Venezuela (Isla Margarita)**

Desde Colombia no existía en 1989 un servicio directo de transporte aéreo a la Isla Margarita (Port La Mar), en Venezuela, uno de los principales mercados para las confecciones colombianas. Había varias alternativas de tarifas a ese destino, como por ejemplo el transporte vía Caracas, en el que se aplicaba una tarifa entre los aeropuertos colombianos y el aeropuerto de Caracas, a la que se sumaba la tarifa doméstica de 38 centavos de dólar por kilogramo desde éste hasta el aeropuerto de la Isla Margarita.

En 1985 el Gobierno de Venezuela prohibió el tránsito terrestre de mercaderías colombianas por territorio venezolano, modo bajo el cual se realizaba la mayor parte del comercio de las confecciones. Las empresas y el Gobierno de Colombia, a través del PROEXPO, tuvieron que buscar alternativas nuevas y no tan costosas; por consiguiente, se aplicó un mecanismo de compensación a las exportaciones por vía aérea a la Isla Margarita, cuya parte sustantiva decía: "Las exportaciones de confecciones a la Isla Margarita (Venezuela), que se efectúan en vuelos *charter* directos de carga, tendrán derecho a un mecanismo de compensación transitorio de 20 centavos de dólar por kilogramo efectivamente transportado, sin que en ningún caso la compensación del PROEXPO exceda el equivalente de 5% del valor fob aeropuerto colombiano". Con este mecanismo se obtuvo un flete de 80 centavos de dólar por kilogramo a un dólar por kilogramo, según el volumen de carga y las características del equipo de transporte aéreo. Esta alternativa ha sido utilizada especialmente por las empresas que exportan volúmenes tales que permiten fletar un avión.

La Circular 02 de 1983, hoy Resolución 02 de 1989 del PROEXPO, permitió la ubicación de mercaderías colombianas en la Isla Margarita, mediante el transbordo en cualquier puerto o aeropuerto extranjero. Sin embargo, la utilización de este mecanismo ha sido mínima por parte de los exportadores que hacen despachos de volúmenes reducidos, en particular de los que utilizan Caracas como punto de transbordo (por avión o transbordador) hacia la Isla Margarita. En 1989, las tarifas entre Colombia y los posibles puntos de transbordo, como por ejemplo Panamá, Miami y San Juan, y entre éstos y la Isla Margarita, eran elevadas. (Véase el cuadro 17.)

## Cuadro 17

**COLOMBIA: VALOR DE LOS FLETES A LA ISLA MARGARITA, VENEZUELA<sup>a,b</sup>, 1989**  
*(Dólares por kilogramo)*

Flete	Ruta	Valor
Aéreo	Barranquilla - Caracas	0.83
Aéreo	Bogotá - Caracas	1.14
Aéreo	Medellín - Caracas	0.55
Aéreo	Caracas - Isla Margarita	0.38
Terrestre/marítimo (transbordador)	Caracas - Isla Margarita	0.27

*Fuente:* Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO), del Banco de la República de Colombia.

<sup>a</sup>Según Resolución 02/1989 del PROEXPO.

<sup>b</sup>Para embarques superiores a 500 kilogramos.

Antes de que se produjeran las restricciones al tránsito terrestre por Venezuela, el comercio con la Isla Margarita se efectuaba por vía terrestre y marítima (transbordador), con tarifas que variaban entre 40 y 45 centavos de dólar por kilogramo.

**f) Antillas Holandesas**

El transporte aéreo de las confecciones colombianas exportadas a las Antillas Holandesas no ha tenido tarifas especiales. La ruta ha estado sujeta a la aplicación de las tarifas para carga general, y se pueden apreciar deficiencias en los servicios aéreos regulares directos, con excepción de los que salen de Barranquilla, que se han neutralizado en parte con los fletamentos de aviones y con los mecanismos de compensación (Resolución 02/89 del PROEXPO).

En general, la aplicación de los mecanismos de compensación a esta ruta, dados los valores fob de las confecciones, ha tenido como resultado una tarifa equivalente a la establecida para el primer flete, que generalmente es hasta Miami, Estados Unidos, o San Juan, Puerto Rico. Los mecanismos de compensación del PROEXPO permiten que las confecciones colombianas sean vendidas a precios competitivos en los países del Caribe.

A diferencia de los criterios que se emplean en las rutas a los Estados Unidos, en las rutas a los países del Caribe las confecciones pueden pertenecer a dos categorías: carga general o *commodity* 2199 "hilos, fibras textiles y prendas de vestir".

**g) Europa**

Las políticas tarifarias aplicadas a las exportaciones al mercado europeo durante el período de 1979 a 1986, cuando los volúmenes enviados eran bajos, consistieron en aplicar las tarifas de carga general establecidas en el manual TACT N° 18 de la IATA. A finales de 1986, merced a un acuerdo entre las líneas aéreas y las empresas exportadoras, plasmado en una circular de la Asociación de Líneas

Aéreas Internacionales en Colombia (ALAICO), se redujeron ostensiblemente las tarifas: de 3.64 a 1.35 dólares por kilogramo y de 5.29 a 1.25 dólares por kilogramo. Estas tarifas se aplicaron durante tres meses. La legislación colombiana establece como función de la Aeronáutica Civil la de aprobar las tarifas de transporte aéreo de carga, por lo que el acuerdo de la ALAICO se oficializó con la Resolución 0 333 de enero de 1987. Las tarifas estuvieron vigentes durante 10 meses, pues por una solicitud de las líneas aéreas se incrementaron 10% en noviembre de ese mismo año.

## 2. Tarifas marítimas

### a) Conferencias marítimas

Las tarifas de carga general y los recargos que rigen para el movimiento de mercaderías en el comercio exterior son fijadas por las conferencias marítimas o por las asociaciones de navieros. A diferencia de lo que ocurre con el transporte aéreo, las autoridades marítimas colombianas no participan en el proceso de aprobación de las tarifas. Cada conferencia tiene regulaciones diferentes, por lo que la presentación de las tarifas no es uniforme. En las conferencias para los tráficos a Norteamérica, la descripción de los productos se hace en orden alfabético, en tanto que en las conferencias para los tráficos a Europa la descripción se hace por posición arancelaria, de acuerdo a la nomenclatura de Bruselas. En la publicación de las nuevas tarifas se ha estado utilizando el Sistema Armonizado.

Las tarifas marítimas usualmente han tenido recargos, como puede apreciarse en las rutas a los Estados Unidos y Europa en el período que va de 1975 a 1989. (Véase los cuadros 18 y 19.) Dada la permanente variación de los recargos, se ha tenido en cuenta únicamente la tarifa básica y se han considerado por separado los recargos promedios durante los años seleccionados. Las tarifas se consignan según las bases de aplicación establecidas por las conferencias marítimas, por lo que al establecerse el nivel de flete real o tarifa por kilogramo, debe tenerse en cuenta el factor de estiba de cada producto, para multiplicarlo por la tarifa básica si ésta fuere cotizada por volumen.

### b) Estados Unidos

Según lo establecido por la conferencia, y de acuerdo con la estructura de servicios y tarifas, el tráfico marítimo de Colombia a los Estados Unidos comprende tres áreas de servicios.

La primera, desde los puertos de Colombia en el Atlántico (Barranquilla, Cartagena y Santa Marta) a los puertos del Golfo de México y de la costa atlántica de los Estados Unidos y Canadá. En esta ruta la base de cobro para las tarifas se rige por el sistema inglés, en el que una tonelada peso (W) equivale a 2 000 libras y una tonelada volumen (M) a 40 pies cúbicos. Teniendo en cuenta que esta ruta es la más utilizada, se presenta el comportamiento tarifario de este tráfico en el cuadro 18. La segunda, desde Buenaventura a los puertos del Golfo de México, tiene la misma base de cobro que el tráfico anterior. En la tercera, desde Buenaventura a los puertos de la costa del Pacífico de los Estados Unidos y Canadá, la base de cobro es el sistema métrico decimal, en el que una tonelada peso (W) equivale a 1 000 kilogramos y una tonelada volumen (M) a un metro cúbico.

La conferencia ha adoptado como base de liquidación de las tarifas el volumen (40 pies cúbicos), lo que encarece en gran proporción el flete, por cuanto las confecciones tienen un factor de estiba que oscila entre tres y cinco unidades de volumen.

Cuadro 18

**EVOLUCION DE LAS TARIFAS MARITIMAS ENTRE LA COSTA ATLANTICA  
COLOMBIANA Y LA COSTA ATLANTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS Y CANADA**  
(Dólares)

	1975	1981	1985	1987	1989
<b>Confecciones N.O.S.<sup>a b c</sup></b>	47.75 <sup>d</sup>	108.32 <sup>d</sup>	130 <sup>d</sup>	130 <sup>d</sup>	130 <sup>d</sup>
<b>Jeans<sup>c e</sup></b>	47.75 <sup>d</sup>	108.32 <sup>d</sup>	130 <sup>d</sup>	130 <sup>d</sup>	130 <sup>d</sup>
Contenedor 20 pies H-H <sup>f</sup>	...	...	2 500 <sup>g</sup>	2 500 <sup>g</sup>	2 125 <sup>g</sup>
20 pies P-H <sup>h</sup>	...	...	2 615 <sup>g</sup>	2 615 <sup>g</sup>	2 615 <sup>g</sup>
40 pies H-H	...	...	5 000 <sup>g</sup>	4 400 <sup>g</sup>	4 400 <sup>g</sup>
40 pies H-H <i>highcube</i>	...	...	5 500 <sup>g</sup>	5 500 <sup>g</sup>	5 500 <sup>g</sup>
<b>Camisas<sup>c e</sup></b>	47.75 <sup>d</sup>	...	130 <sup>d</sup>	130 <sup>d</sup>	130 <sup>d</sup>
Contenedor 20 pies H-H	...	...	...	1 500 <sup>g</sup>	1 300 <sup>g</sup>
20 pies P-H	...	...	...	...	2 615 <sup>g</sup>
40 pies H-H	...	...	...	...	4 400 <sup>g</sup>
40 pies H-H <i>highcube</i>	...	...	...	...	5 500 <sup>g</sup>
<b>Ropa exterior para mujeres<sup>c e i</sup></b>	47.75 <sup>d</sup>	108.32 <sup>d</sup>	130 <sup>d</sup>	130 <sup>d</sup>	130 <sup>d</sup>
Contenedor 20 pies H-H	...	...	...	1 700 <sup>g</sup>	1 700 <sup>g</sup>
<b>Ropa interior para mujeres<sup>e</sup></b>	47.25 <sup>d</sup>	108.32 <sup>d</sup>	130 <sup>d</sup>	130 <sup>d</sup>	130 <sup>d</sup>
Contenedor 20 pies H-H	...	...	...	2 800 <sup>g</sup>	2 800 <sup>g</sup>
<b>Pantalones de algodón <i>corduroy</i><sup>e</sup></b>	47.25 <sup>d</sup>	108.32 <sup>d</sup>	130 <sup>d</sup>	130 <sup>d</sup>	130 <sup>d</sup>
Contenedor 20 pies H-H	...	...	...	1 350 <sup>g</sup>	1 350 <sup>g</sup>
<b>Toallas</b>	47.25 <sup>d</sup>	108.32 <sup>d</sup>	130 <sup>d</sup>	142 <sup>d</sup>	142 <sup>d</sup>
Contenedor 20 pies H-H	...	...	2 500 <sup>g</sup>	1 300 <sup>g</sup>	1 300 <sup>g</sup>
<b>Promedio anual de los recargos</b>					
Combustible	...	De 21 a 29 <sup>j</sup>	...	...	3.50
Portuario	...	1.30 <sup>k</sup>	1.30 <sup>k</sup>	1.30 <sup>k</sup>	1.30 <sup>k</sup>
Conocimiento de embarque	...	...	15	10	15
Congestión (demoras)	...	3 <sup>j</sup>	3 <sup>j</sup>	3 <sup>j</sup>	3 <sup>j</sup>
Terminal	...	...	8 <sup>j</sup>	8 <sup>j</sup>	8 <sup>j</sup>
<b>Incidencia de los recargos en las tarifas</b>	...	De 23.4 a 30.7% <sup>d</sup>	9.4% <sup>d</sup>	9.4% <sup>d</sup> 8.7% <sup>k</sup>	12.1% <sup>d</sup> 11.7% <sup>k</sup>

Fuente: CEPAL, a base de información entregada por empresas exportadoras de confecciones.

<sup>a</sup>Comprende las confecciones que están relacionadas más adelante.

<sup>b</sup>La tarifa N.O.S. es una tarifa no especificada aplicable a cualquier tipo de carga.

<sup>c</sup>Valor superior a 500 dólares por 40 pies cúbicos.

<sup>d</sup>40 pies cúbicos.

<sup>e</sup>Carga suelta.

<sup>f</sup>H-H cubre el trayecto desde el origen hasta el destino final; es decir, desde la bodega del vendedor hasta la bodega del comprador.

<sup>g</sup>Incluye el uso del contenedor y los recargos que se generan.

<sup>h</sup>P-H cubre el trayecto desde el muelle del terminal marítimo donde se embarca la mercadería, hasta la bodega del comprador.

<sup>i</sup>Vestidos, faldas, blusas y chaquetas.

<sup>j</sup>2 000 libras/40 pies cúbicos.

<sup>k</sup>2 000 libras.

Como desde 1985 los contenedores son exigidos por los compradores, la conferencia estableció tarifas tomándolos como base y dio una apertura tarifaria a los productos textiles que se iban solicitando, nuevo criterio que se tradujo en una rebaja de las tarifas. Al liquidar por contenedor, la tarifa de 108.32 dólares por metro cúbico (que se venía aplicando desde 1981) se convirtió en 85 dólares por metro cúbico, para mercaderías con un flete de 2 500 dólares por contenedor y con un factor de estiba de uno es a tres. (Véase el cuadro 18.) Llama la atención que la tarifa para un contenedor de 20 pies H-H (desde la bodega del vendedor hasta la bodega del comprador) era 1 300 dólares en 1989, menos de la mitad de la tarifa P-H (desde el muelle del puerto de cargue hasta la bodega del comprador) para el mismo contenedor, 2 615 dólares. Estos valores se explicarían por cuanto llenar los contenedores en los puertos era muy caro para los navieros, quienes preferían llenarlos en sus propios recintos.

### c) Europa

En el cuadro 19 se presenta la evolución de las tarifas marítimas en la ruta entre los puertos del Atlántico de Colombia y los puertos europeos. Si bien las conferencias europeas no han creído conveniente establecer tarifas por contenedor, han mantenido el criterio de reducir los fletes y otorgar tarifas especiales en la medida que el mercado lo exija. No obstante, en algunos productos se considera que el flete es elevado, por la incidencia de los recargos, en especial del monetario.

Cuadro 19

**EVOLUCION DE LAS TARIFAS MARITIMAS ENTRE LA COSTA ATLANTICA  
COLOMBIANA Y EUROPA**  
(Dólares)

	1975	1981	1985	1987	1989
Ropa exterior para mujeres y niñas	64.75 <sup>a</sup>	108.32 <sup>a</sup>	130 <sup>a</sup>	130 <sup>a</sup>	130 <sup>a</sup>
Ropa interior y exterior de algodón N.O.S.	...	109.85 <sup>a</sup>	115.40 <sup>a</sup>	...	104 <sup>a</sup>
Ropa exterior de lana	...	96.05 <sup>a</sup>	101.60 <sup>a</sup>	89 <sup>a</sup>	89 <sup>a</sup>
Camisas	72.30 <sup>b</sup>	109.85 <sup>a</sup>	85 <sup>a</sup>	77 <sup>a</sup>	63 <sup>a</sup>
Ropa interior	72.30 <sup>b</sup>	109.85 <sup>a</sup>	115.40 <sup>a</sup>	67 <sup>a</sup>	60 <sup>a</sup>
Toallas de algodón	72.30 <sup>b</sup>	109.85 <sup>a</sup>	66.25 <sup>a</sup>	66.25 <sup>a</sup>	60 <sup>a</sup>
Jeans	64.75 <sup>a</sup>	109.85 <sup>a</sup>	115.40 <sup>a</sup>	104 <sup>a</sup>	67.50 <sup>a</sup>
<b>Promedio anual de los recargos</b>					
Monetario	...	6%	13%	13%	13%
Combustible	...	14 <sup>a</sup>	7 <sup>c</sup>	7 <sup>c</sup>	7 <sup>c</sup>
Congestión	...	3 <sup>a</sup>	1 <sup>c d</sup>	1 <sup>c d</sup>	1 <sup>c d</sup>

Fuente: CEPAL, a base de información entregada por empresas exportadoras de confecciones.

<sup>a</sup>1 metro cúbico.

<sup>b</sup>1 000 kilogramos.

<sup>c</sup>1 000 kilogramos/1 metro cúbico.

<sup>d</sup>Barranquilla.

### C. TRANSPORTE AEREO VERSUS TRANSPORTE MARITIMO

La mayor parte de las exportaciones de las confecciones colombianas se transporta por vía aérea a los mercados de destino. De las 25 empresas encuestadas 21 utilizaban el transporte aéreo, tres lo hacían en forma esporádica por vía marítima y una lo hacía por vía terrestre/marítima (transbordador) hacia la Isla Margarita (hasta que el Gobierno de Venezuela prohibió el tránsito aduanero por vía terrestre).

Se han desarrollado cuatro ejemplos que permiten entender por qué los exportadores y los compradores en destino prefieren el transporte aéreo al marítimo. (Véase el cuadro 20.) Se eligieron tres productos, provenientes de distintas zonas de Colombia, que se exportan a los Estados Unidos y Europa, y se calcularon los costos de distribución para ambas alternativas. Estos incluyen no sólo el transporte y los seguros, sino que también ítem tales como las comisiones de los intermediarios, los derechos de aduana, la documentación, las inspecciones de la mercadería y otros. En todos los cálculos la tasa de cambio tomada fue de 380 pesos colombianos por un dólar.

Dadas las características de los embarques, los tres productos elegidos corresponden a carga general. El tipo de embalaje que se utiliza en los cuatro casos es la paleta. El factor de estiba es la relación entre el peso y el volumen, que permite evaluar el espacio ocupado por la mercadería. Las equivalencias entre el peso y el volumen utilizadas en los cálculos fueron las siguientes: en el transporte terrestre una tonelada equivale a dos metros cúbicos; en el transporte marítimo una tonelada equivale a un metro cúbico y 2 000 libras equivalen a 40 pies cúbicos; en el transporte aéreo un kilogramo equivale a 6 000 centímetros cúbicos. Cabe señalar que en el transporte marítimo se utilizó como base de cálculo el contenedor de 20 pies.

Para efectos del cálculo del valor del flete, el transportista factura a la tarifa que más le convenga, es decir, a aquella que le genere el mayor ingreso por tonelada-peso o tonelada-volumen. Cuando las confecciones se envían por vía marítima se factura por volumen, mientras que cuando se envían por vía aérea se factura por peso.

El precio ex-fábrica de la mercadería, expresado en dólares, sirve para comparar la incidencia de los costos de distribución desde la fábrica hasta su destino final.

Cuando la ciudad de origen del producto no es un puerto, la mercadería se transporta en camión al puerto de embarque. Por lo tanto, los costos del transporte interno corresponden a los costos de movilización desde la fábrica al aeropuerto o al terminal marítimo. La vigilancia o escolta del camión es el pago hecho a una persona para que acompañe la carga durante el trayecto al terminal marítimo, y la protección de posibles saqueos en la vía. Esto se ha implantado como una solución alternativa a la contratación de seguros contra robos, por lo onerosos que son éstos en Colombia.

Los costos en el lugar de embarque (por concepto de inspecciones, reempaque, enzunchado y otros) corresponden a lo que cobra la Empresa Colombiana de Puertos (COLPUERTOS) si el transporte es por vía marítima, y a los gastos en el aeropuerto si el transporte es por vía aérea. En el ítem "Otros" se incluye el transporte, el viático y los demás gastos que ocasiona el traslado de un funcionario de la empresa exportadora al terminal marítimo, para que haga el seguimiento del embarque.

El precio fob corresponde al valor de la mercadería en el puerto de cargue en Colombia.



Los costos del agente de aduana corresponden a la comisión que cobra éste por los servicios que presta a los exportadores, con el objeto de legalizar el despacho de la mercadería ante las autoridades colombianas. La comisión equivale a 0.5% del valor fob de la mercadería, con un mínimo de 53 dólares.

El flete internacional es el valor que cobra el transportista internacional, ya sea por el flete aéreo o marítimo.

El costo total de distribución es la sumatoria de los valores parciales imputables al envío de la mercadería. El costo promedio de distribución por unidad (por prenda o por docena de prendas) se obtiene al dividir el costo total de distribución por el número de unidades involucradas en la operación. La incidencia de los costos de distribución se obtiene de dividir el costo total por el valor ex-fábrica de la mercadería transportada.

El exportador preferiría el transporte aéreo si enviara camisetas al mercado estadounidense, pues la incidencia de los costos de distribución sobre el valor de la mercadería es parecida en ambos casos, 6.9% por vía aérea y 7.2% por vía marítima.

El exportador también preferiría el transporte aéreo en el caso de las faldas para mujeres, aun cuando la incidencia del transporte aéreo (20%) duplica la del transporte marítimo (10.6%), por factores tales como el tiempo de entrega, el riesgo del transporte por carretera, y el manipuleo de la mercadería.

En las exportaciones de pantalones para hombres, el exportador preferiría enviar la mercadería por vía aérea (14.3% de incidencia), aun cuando también puede hacerlo por vía marítima (10.4% de incidencia), por consideraciones tales como la rapidez, el costo de capital y de inventario, y las condiciones del terminal marítimo.

En el caso de las camisetas enviadas a Inglaterra el exportador preferiría el envío por vía marítima, pues la incidencia de los costos de distribución es 9.3% en el flete marítimo contra 20% en el flete aéreo, al parecer porque no existe un servicio fluido de transporte aéreo hacia Europa.

Vale la pena destacar que las confecciones tienen un factor de estiba relativamente alto (una unidad de peso por tres a cinco de volumen), lo que hace que el valor del flete aumente en igual proporción en el transporte marítimo y que resulte más ventajoso el transporte aéreo.

El transporte terrestre en Colombia tiene una serie de inconvenientes (inseguridad, altos costos de vigilancia, falta de fluidez en la entrega de los contenedores y otros), que junto con el tamaño de los embarques (por lo general pequeños), lleva a los importadores y exportadores a preferir el transporte aéreo.

Si bien el transporte marítimo es poco utilizado por las empresas de confecciones, entre los aspectos que han desincentivado su uso puede mencionarse el alto costo de utilizar contenedores en las exportaciones, por mucho que ésta sea la forma más apropiada de transportar las prendas. Los elevados costos tienen relación directa con las tarifas que han cobrado los puertos públicos, administrados por la COLPUERTOS; en efecto, hasta 1989 las convenciones laborales establecían que los trabajadores cobrarán por tonelada de carga movilizada, lo que no sólo afectaba las tarifas de manejo de la carga en los puertos, sino que los fletes que cobraban las empresas navieras (pues las tarifas de cargue y descargue de los contenedores eran elevadas).

Por otro lado, el costo de arrendar y manejar los contenedores ha sido tradicionalmente elevado. Colombia no cuenta con la infraestructura y organización carretera y ferroviaria adecuadas, ni con los terminales de carga apropiados en el interior del país. Los contenedores suelen ser manipulados en forma inadecuada, y sus reparaciones deben ser pagadas (en dólares) por los usuarios. Además, no siempre es fácil obtener contenedores en las ciudades del interior, o conseguirlos cuando se necesitan.

Todo lo anterior, acompañado además de un buen servicio aéreo, sobre todo a los Estados Unidos y a los países del Caribe, permite entender la preferencia por el transporte aéreo en las exportaciones de las confecciones colombianas.

#### **D. PRINCIPALES PROBLEMAS EN LA DISTRIBUCION**

La infraestructura aeroportuaria para las exportaciones no es la mejor. Cuando debe cumplirse con pedidos de ensamble de gran volumen en ciudades como Manizales y Pereira, que no cuentan con aeropuertos para aviones de gran capacidad, deben realizarse conexiones terrestres vía Bogotá o Cali, con todos los inconvenientes del caso. Los aeropuertos de Bogotá, Cali y Barranquilla no cuentan con bodegas adecuadas para el pesaje, la manipulación y el cuidado de la carga. El tránsito aduanero terrestre desde Pereira y Manizales a Cali y Bogotá, y viceversa, no es generalizado y es necesario el aforo de la carga en los puntos de transbordo, lo que suele causar problemas en los despachos.

Algunos importadores de insumos y algunos exportadores se quejaron de la mala calidad del acondicionamiento de la carga para el transporte, ya que ésta no resiste un trato duro y descuidado en los transbordos en los aeropuertos y se deteriora con gran facilidad. Además, cuando deben hacerse estos transbordos la mercadería queda expuesta al saqueo. Los exportadores dijeron que la carencia de bodegas apropiadas en algunos aeropuertos colombianos, y los riesgos no sólo de eventuales saqueos y deterioros sino de que se sustituyan las mercaderías o se les agreguen narcóticos, podría afectar seriamente las exportaciones de confecciones del país.

Cabe destacar que en la encuesta once empresas exportadoras se quejaron de los saqueos en los aeropuertos. Tres empresas reportaron saqueos en los transbordos en Panamá y Caracas, lo que conlleva reembalar la mercadería (con el consiguiente encarecimiento de los costos). Esto no ha ocurrido con las exportaciones de confecciones a Bolivia y Chile, pues los transbordos se realizan en Miami.

En la encuesta, diez empresas destacaron que las líneas aéreas no respetan las reservas de espacios cuando los envíos de confecciones coinciden con los envíos de productos perecibles, sobre todo de flores, por lo que las confecciones permanecen un tiempo mayor en los aeropuertos.

Siete empresas exportadoras consideraban inapropiado el manejo de la carga en los puertos de cargue, y pusieron énfasis en que el tratamiento de verificación de la mercadería que hacía el grupo anti-narcóticos, empleando medios mecánicos, dañaba y rompía los empaques e incluso las confecciones, lo que había causado graves inconvenientes a las exportaciones.

Las cinco empresas que esporádicamente utilizaban contenedores en sus envíos por vía marítima, explicaron que la consecución de contenedores no era fácil, en especial en Medellín y Bogotá. Era necesario llevar la mercadería hasta los terminales marítimos y llenar allí los contenedores, con los mayores costos que eso significaba.

### **E. DESGLOSE DEL PRECIO FINAL DE LAS CONFECCIONES**

En las prendas fabricadas bajo los programas de ensamble, la participación colombiana no ha sobrepasado 10% de su precio final; cabe destacar que las empresas colombianas sólo intervienen en la internación, la confección y el acabado de las prendas, y que las decisiones sobre la moda, el tipo de tela, los accesorios, el empaque, el medio de transporte, los seguros y otras son tomadas por los compradores en los mercados de destino.

En general, las empresas colombianas venden fob a los mayoristas, y la parte que reciben del precio final puede apreciarse mejor con un ejemplo. Una prenda tipo que en 1989 tenía un valor fob de 10 dólares, en destino era vendida por el mayorista, en la puerta de su bodega, en 19 dólares, y la tienda de departamentos la ofrecía al público a un precio de 30 a 45 dólares; si la prenda era de marca, podía llegar a ser vendida en los Estados Unidos a precios que iban de 60 a 75 dólares y en Europa a precios que oscilaban alrededor de 100 dólares.

## Capítulo VI

### CONCLUSIONES

Las perspectivas de crecimiento de la industria de la confección en Colombia se vislumbran como alentadoras por un lado, pero inciertas por otro. Alentadoras porque esta industria ha adquirido una dinámica propia, principalmente porque ya cuenta con cierta infraestructura productiva básica como para competir en los mercados internacionales, porque tiene una base empresarial pujante que quiere orientarla a las exportaciones, y porque existe una fuerza laboral que cada día mejora sus niveles de especialización. Además, el Gobierno de Colombia está comprometido en un proceso de apertura de la economía al comercio exterior, lo que sin duda es beneficioso para las confecciones.

Pero, el futuro es también incierto para las confecciones colombianas de exportación, porque la competencia de muchos países que cuentan con mano de obra más barata es muy fuerte, porque la productividad de la mano de obra en Colombia es inferior a la de otros países competidores, porque la calidad de las confecciones colombianas no ha llegado al nivel que han alcanzado las confecciones de otros países —en especial las del Lejano Oriente— y porque las dificultades asociadas a la distribución física de las exportaciones no ha permitido que Colombia aproveche su cercanía a los Estados Unidos, el principal mercado para la mayoría de los países exportadores de confecciones.

Es importante recordar que estas conclusiones están basadas en cifras que llegan hasta 1988 y, en algunos casos, hasta 1989. Por consiguiente, el comportamiento de la industria de la confección en Colombia entre 1989 y 1991, que puede caracterizarse como un período de auge de las exportaciones de confecciones, no está reflejado en este trabajo.

#### 1. Ensamble de prendas

El ensamble de prendas es una actividad extremadamente vulnerable, ya que los importadores y los fabricantes que recurren a los servicios de terceros para ensamblar las confecciones están siempre buscando los países y las empresas con los que es más ventajoso trabajar. Generalmente las ventajas se refieren a los costos del ensamble y a la calidad de este servicio. Por consiguiente, se estima que la industria colombiana de confecciones para la exportación estará en una situación de vulnerabilidad mientras siga basándose principalmente en los programas de ensamble.

El grado de vulnerabilidad del ensamble, sin embargo, puede disminuir mediante el establecimiento de sólidos vínculos de largo plazo entre las empresas ensambladoras y los importadores y fabricantes extranjeros. Por ejemplo, puede fomentarse la inversión extranjera, de modo que los compradores en el exterior se asocien con empresas locales o inviertan directamente en plantas ensambladoras. De esta

manera, las empresas colombianas pueden atenuar los efectos adversos que se originan en la competencia de países de Centroamérica y del Caribe, que disponen de mano de obra más barata y están a menor distancia de los Estados Unidos, y que podría llevar a que el ensamble de las confecciones a ser exportadas a ese mercado se desplace a otros países.

Los programas de ensamble pueden dar trabajo a un número considerable de personas, de modo que no debe olvidarse la contribución que pueden hacer para mejorar los índices de empleo. Estos programas también pueden tener un efecto multiplicador en el país, que si es bien aprovechado puede llevar al fortalecimiento de la industria colombiana de la confección. Por ejemplo, de estos programas de ensamble puede salir una generación de profesionales de nivel medio, que más adelante podrían constituir la base de una industria propia genuinamente colombiana. La experiencia de varios países del sudeste asiático muestra que el ensamble puede ser un buen punto de partida para una industria de confecciones.

## **2. Innovación tecnológica**

Uno de los objetivos prioritarios de la innovación tecnológica en la industria de la confección debiera ser mejorar la productividad de la mano de obra. Las nuevas inversiones en instalaciones, maquinaria y equipos, nuevos procesos productivos y otros, debieran apuntar a ese fin. Esto debe complementarse con la capacitación de la mano de obra, que lleve a disponer de trabajadores con niveles elevados de especialización. No debe olvidarse que una mejoría de la productividad de la mano de obra se refleja tanto en un aumento del número de prendas fabricadas por trabajador como en la elaboración de ropa de mejor calidad, que puede ser vendida a precios más altos.

La innovación tecnológica es primordial en una actividad tan dinámica como la confección, en la que están cambiando constantemente las modas, los diseños, las terminaciones de las prendas, etc., lo que se ve agravado por una competencia que es cada día más fuerte en los mercados internacionales. Estar permanentemente al día no es fácil, en particular porque la incorporación de una parte considerable de la nueva tecnología está muy vinculada a la escala de producción de las empresas. Comprar una máquina que corta en forma computarizada la tela, por ejemplo, sólo se justifica si los volúmenes de producción son elevados. En Colombia, empero, la mayoría de las empresas de confecciones son de tamaño mediano y pequeño, lo que abre una interrogante sobre su capacidad real para mantenerse vigentes en materia tecnológica.

La incorporación de nueva tecnología debiera permitir que las confecciones colombianas sean vendidas a precios competitivos en los mercados internacionales, pero también ayudará a las empresas locales a competir con las confecciones importadas, competencia que debiera aumentar en la medida que siga el proceso de apertura de la economía colombiana.

## **3. Diversificación de productos y mercados**

Las exportaciones colombianas de confecciones tradicionalmente han estado concentradas en los Estados Unidos y Venezuela, por lo que es aconsejable que las empresas realicen un esfuerzo decidido por llegar a otros mercados. En este contexto, se considera que los países vecinos son una prolongación del mercado interno, por cuanto la demanda en ellos es muy similar a la colombiana. Cabe recordar que por dificultades existentes en las estadísticas oficiales de las exportaciones de confecciones a Panamá se ha omitido a este país en el análisis.

A fin de llegar a nuevos mercados y de exportar nuevos productos es necesario que mejore la calidad, la disponibilidad y el costo de las telas colombianas, un desafío grande para las empresas textiles del país. Pero, esto no es suficiente, ya que adicionalmente deben producirse mejoras en el proceso productivo y en la distribución física de la mercadería, que permitan que los compradores en el extranjero reciban los productos con las características que ellos desean, y en el momento y lugar adecuados.

La diversificación requiere de flexibilidad en la producción y en la comercialización, lo que puede darse a nivel de la industria y a nivel de las empresas. La existencia de un elevado número de empresas medianas y pequeñas constituye la base de una industria flexible, en el sentido que un comprador siempre debiera poder encontrar una empresa capaz de fabricar el producto que quiere. Las empresas de mayor tamaño, que cuentan con la tecnología más moderna, están en condiciones de ofrecer cierta flexibilidad a sus clientes, precisamente porque la nueva tecnología permite elaborar un número mayor de prendas de variadas características.

La industria colombiana de la confección podrá exportar a los mercados internacionales en la medida que pueda insertarse exitosamente en ellos. La inserción es responsabilidad tanto del gobierno como del sector privado. El gobierno debe procurar que las normas y prácticas comerciales y financieras colombianas sean compatibles con las que existen en los mercados internacionales, en particular en los países industrializados. El sector privado debe aceptar las reglas del juego que se aplican en el extranjero; esto es, debe adecuarse a las prácticas empresariales comunes en otros países, como ya lo han hecho antes muchas empresas pertenecientes a países que hoy día tienen una posición de privilegio en el comercio internacional de las confecciones.

#### 4. Distribución física de las confecciones

Es posible que en la distribución física de las confecciones de exportación se puedan alcanzar los avances más notables, tendientes a mejorar la competitividad de los prendas colombianas en los mercados internacionales. Y es precisamente en esta área en la que el Gobierno de Colombia puede tener un papel preponderante como apoyo a la labor de los empresarios.

Es fundamental que la red vial permita el transporte terrestre de la mercadería, al menos entre los lugares donde se fabrican las confecciones y los lugares donde se embarcan para ser transportadas por vía aérea o marítima. Llegar a tener una red vial acorde con las necesidades de los exportadores puede ser bastante difícil, dada la compleja geografía del país, y es mucho lo que se puede avanzar en este campo.

Uno de los principales obstáculos para el movimiento fluido de las exportaciones es el funcionamiento de los puertos y aeropuertos colombianos. Es urgente seguir avanzando en la racionalización de los puertos, de modo que puedan efectuarse nuevas inversiones en infraestructura y así mejorar la eficiencia con que se efectúan las diversas labores portuarias.

El gobierno debiera tomar las medidas que permitan la competencia en el transporte marítimo, con lo que debieran bajar las tarifas y mejorar los servicios prestados por las empresas navieras, especialmente en lo que se refiere a la frecuencia de salida de buques.

Otra de las tareas pendientes que tiene el gobierno es facilitar la utilización de contenedores en las exportaciones de las confecciones. Es difícil imaginar que Colombia pueda competir en los mercados internacionales si no puede enviar la mercadería en contenedores, ya que la infraestructura de transporte

y de apoyo a la comercialización, especialmente en los países industrializados, cada día avanza más hacia la especialización en el tráfico de contenedores.

En la medida que mejore el funcionamiento de los puertos colombianos, que mejoren los servicios de transporte marítimo desde el país a los principales mercados de destino, y que los contenedores puedan ser utilizados por los exportadores, podría producirse un fuerte cambio en la forma en que se transportan las confecciones de exportación. El transporte marítimo, de esta forma, podría desplazar al transporte por vía aérea y convertirse en el modo predominante si las condiciones en Colombia lo permiten.

Anexo 1

**INFORMACION COMPLEMENTARIA**

Cuadro A.1

**COLOMBIA: EXPORTACIONES DE CONFECCIONES, 1986-1988**  
(Miles de dólares)

Producto	País de destino	1986	1987	1988
60.03.02.00	Estados Unidos	2.1	7.0	131.2
Medias, escaarpines, calcetines, salva-medias y artículos análogos, de punto no elástico y sin cauchutar, de algodón	Panamá	0.2	4.1	2.1
	Puerto Rico	35.0	35.7	14.4
	Otros	2.0	0.2	18.5
	Total	39.3	47.0	166.2
	60.03.03.00	Estados Unidos	36.4	199.9
Medias, escaarpines, calcetines, salva-medias y artículos análogos, de punto no elástico y sin cauchutar, de fibras sintéticas o artificiales	Panamá	5.2	4.2	596.5
	Puerto Rico	32.9	—	23.7
	Venezuela	8.9	3.5	17.4
	Otros	2.0	13.5	82.7
	Total	85.4	221.1	893.5
60.04.02.00	Alemania Occidental	—	60.7	842.9
Ropa interior de punto no elástico y sin cauchutar, de algodón	Brasil	5.6	22.2	189.4
	Canadá	288.9	829.6	125.1
	Dinamarca	—	12.5	81.4
	Estados Unidos	1 890.3	2 883.9	3 987.8
	Panamá	433.2	1 849.3	2 811.9
	Puerto Rico	9.2	32.1	323.8
	Suecia	13.5	343.1	1 943.6
	Suiza	—	4.3	137.7
	Venezuela	95.3	71.5	130.1
	Otros	30.3	58.9	2 230.6
	Total	2 766.3	6 168.1	12 804.3
60.04.03.00	Antillas	11.9	5.3	60.1
Ropa interior de punto no elástico y sin cauchutar, de fibras sintéticas o artificiales	Estados Unidos	93.9	397.3	1 320.1
	Panamá	17.5	2.1	3 001.2
	Puerto Rico	26.4	11.7	65.5
	Venezuela	114.5	287.4	464.0
	Otros	23.7	16.7	20.4
	Total	287.9	720.5	4 931.3
60.04.89.00	Puerto Rico	—	86.4	20.7
Otras ropas interiores de punto no elástico y sin cauchutar, de materias textiles o artificiales	Reino Unido	—	763.4	754.1
	Otros	—	9.3	56.1
	Total	—	859.1	830.9

continúa

Cuadro A.1, continuación

Producto	País de destino	1986	1987	1988
60.05.02.00	Alemania Occidental	18.7	44.5	84.3
Prendas de vestir exteriores, accesorios para las mismas y otros artículos de punto no elástico y sin cauchutar, de algodón	Brasil	209.7	215.5	169.1
	Estados Unidos	248.7	108.8	655.6
	Francia	7.4	39.7	121.9
	Panamá	58.3	1 036.6	1 234.3
	Puerto Rico	221.4	754.3	928.2
	Venezuela	139.2	383.6	561.5
	Otros	16.2	42.9	106.7
	Total	919.6	2 625.9	3 861.6
60.05.03.99	Antillas	23.1	19.7	121.2
Chompas, sacos o suéteres, sus accesorios y demás artículos de punto no elástico y sin cauchutar, de fibras sintéticas o artificiales	Canadá	406.3	2 935.5	1 019.9
	Estados Unidos	1 728.3	1 646.7	1 298.7
	Puerto Rico	42.2	70.2	174.7
	Venezuela	65.4	47.5	248.3
	Otros	51.3	47.3	144.3
	Total	2 316.6	4 766.9	3 007.1
61.01.01.00	Estados Unidos	112.3	119.1	12.1
Ropa exterior para la protección de trabajadores	Panamá	—	65.0	—
	Venezuela	—	388.1	444.0
	Otros	—	1.4	36.8
	Total	112.3	573.6	492.9
61.01.02.00	Ecuador	50.0	29.1	12.0
Otras ropas exteriores para hombres y niños, de lana o de pelos finos	Estados Unidos	620.7	1 734.6	2 339.5
	Panamá	1.0	99.4	89.1
	Otros	52.6	33.1	273.1
	Total	724.3	1 896.2	2 713.7
61.01.03.00	Alemania Occidental	2 292.8	1 490.8	1 026.2
Otras ropas exteriores para hombres y niños, de algodón	Alemania Oriental	—	98.7	227.2
	Antillas	17.6	257.7	47.7
	Brasil	72.1	84.1	160.7
	Estados Unidos	806.0	526.9	1 937.8
	Francia	—	43.4	83.7
	Italia	477.7	1 072.2	920.1
	Martinica	2.2	26.6	16.2
	Panamá	1 502.5	2 358.2	2 106.4
	Puerto Rico	755.5	888.6	640.4
	61.01.03.00	Suecia	420.2	65.4
Otras ropas exteriores para hombres y niños, de algodón	Venezuela	6 062.2	3 678.8	9 609.7
	Otros	205.8	82.2	91.0
	Total	12 614.6	10 673.6	16 924.8

continúa

Cuadro A.1, continuación

Producto	País de destino	1986	1987	1988
61.01.04.00	Alemania Occidental	15.9	1.7	65.9
Otras ropas exteriores para hombres y niños, de fibras sintéticas o artificiales	Antillas	480.6	160.0	123.6
	Barbados	20.7	7.9	28.8
	Estados Unidos	5 091.6	3 511.6	5 495.8
	Panamá	3 117.8	5 142.4	11 015.1
	Venezuela	3 283.5	2 539.0	537.2
	Otros	1 193.6	117.5	111.7
	Total	13 203.7	11 480.1	17 378.1
61.01.89.00	Estados Unidos	—	317.6	615.6
Otras ropas exteriores para hombres y niños, de fibras sintéticas o artificiales	Otros	5.0	2.0	40.1
	Total	5.0	319.6	655.7
61.02.01.00	Ecuador	21.9	18.1	5.1
Ropa exterior para mujeres, niñas y primera infancia, de lana o pelos finos	Estados Unidos	2 642.3	1 431.6	4 576.5
	Panamá	—	6.2	147.9
	Venezuela	1.2	153.0	158.1
	Otros	8.9	77.9	23.2
	Total	2 674.3	1 686.8	4 910.8
61.02.02.00	Alemania Occidental	833.8	1 844.5	2 146.5
Ropa exterior para mujeres, niñas y primera infancia, de algodón	Antillas	84.4	105.1	326.5
	Canadá	17.3	285.6	920.7
	España	—	67.5	118.5
	Estados Unidos	3 237.3	6 939.5	19 712.7
	Italia	51.3	206.5	179.3
	Martinica	—	29.8	70.6
	Noruega	19.3	8.0	35.6
	Países Bajos	—	44.7	288.6
	Panamá	2 397.7	1 397.8	4 483.6
	Puerto Rico	21.8	76.8	137.5
	Suecia	442.7	155.2	185.7
	Suiza	3.4	3.1	9.4
	Venezuela	2 581.5	4 465.0	9 591.2
	Otros	23.8	263.1	54.8
	Total	9 714.3	15 892.2	38 261.2
61.02.03.00	Alemania Occidental	3.4	32.8	84.7
Ropa exterior para mujeres, niñas y primera infancia, de fibras sintéticas o artificiales	Antillas	105.8	246.2	777.5
	Canadá	45.6	46.4	53.0
	Estados Unidos	11 096.2	11 067.4	12 781.1
	Panamá	2 978.4	7 400.8	25 323.6

continúa

Cuadro A.1, continuación

Producto	País de destino	1986	1987	1988
61.02.03.00	Puerto Rico	179.4	188.8	154.7
Ropa exterior para mujeres, niñas y	Venezuela	1 204.3	1 280.7	379.1
primera infancia, de fibras sintéticas o artificiales	Otros	36.2	83.4	136.8
	Total	15 649.3	20 346.5	39 690.5
61.03.02.00	Canadá	320.8	604.8	45.0
Ropa interior, incluidos los cuellos,	Estados Unidos	1 136.3	2 671.0	3 173.9
pecheras y puños, para hombres y	Francia	40.0	143.5	689.5
niños, de algodón	Panamá	1 284.9	2 218.9	578.2
	Puerto Rico	38.9	282.4	274.7
	Venezuela	1 042.7	965.4	1 576.2
	Otros	54.8	32.5	123.4
	Total	3 918.4	6 918.5	6 460.9
61.03.03.00	Alemania Occidental	—	40.6	204.3
Ropa interior, incluidos los cuellos,	Antillas	1.1	405.3	246.6
pecheras y puños, para hombres y	Canadá	1 785.0	557.8	238.7
niños, de fibras sintéticas o artificiales	Estados Unidos	519.2	186.4	56.9
	Panamá	138.8	68.4	6 904.9
	Suecia	—	44.2	636.8
	Venezuela	31.7	168.3	137.8
	Otros	33.6	73.1	556.6
	Total	2 509.4	1 544.1	8 982.6
61.04.03.00	Alemania Occidental	—	9.6	57.8
Ropa interior para mujeres, niñas y	Antillas	900.0	3 464.4	6 612.7
primera infancia, de fibras sintéticas	Chile	151.2	191.7	408.3
	Estados Unidos	281.4	52.7	41.5
	Panamá	301.1	2 045.7	10 792.4
	Puerto Rico	178.0	230.5	526.4
	Venezuela	1 819.3	3 622.4	4 854.4
	Otros	24.4	39.9	69.0
	Total	3 655.4	9 656.9	23 362.5
61.09.00.01	Antillas	37.9	274.4	1 102.6
Sostenes de tejidos o de punto,	Chile	143.2	135.4	315.4
incluso elásticos	Estados Unidos	20.7	28.2	8.9
	Nicaragua	—	41.8	90.8
61.09.00.01	Panamá	3.8	4.3	5 446.0
Sostenes de tejidos o de punto,	Puerto Rico	16.4	50.7	123.0
incluso elásticos	Venezuela	804.4	361.4	631.5
	Otros	32.2	54.4	62.0
	Total	1 058.6	950.6	7 780.2

continúa

Cuadro A.1, conclusión

Producto	País de destino	1986	1987	1988
62.02.01.21	Alemania Occidental	160.2	736.7	2 167.3
Ropa de tocador, cocina o antecocina, de algodón	Antillas	3.3	17.5	167.5
	Canadá	124.9	1 437.0	2 751.9
	España	1 320.0	469.7	1 649.6
	Estados Unidos	896.3	4 540.1	4 022.2
	Francia	—	29.0	362.9
	Italia	—	168.6	395.6
	Nueva Zelandia	—	61.8	43.0
	Panamá	429.7	200.2	105.2
	Puerto Rico	0.8	106.6	44.6
	Suecia	91.8	706.7	1 541.2
	Venezuela	797.3	455.7	890.1
	Otros	10.1	312.1	414.0
	Total	3 834.4	9 241.7	14 555.1
62.03.02.00	Panamá	50.0	193.8	4.8
Sacos y talegas para envasar, de cabuya o de fique	Venezuela	1 679.4	1 481.7	—
	Otros	99.9	—	20.0
	Total	1 829.3	1 675.5	24.8
Subtotal		77 918.4	108 264.5	208 688.7
Demás productos		7 506.6	6 665.5	4 299.3
TOTAL		85 425.0	114 930.0	212 988.0
TOTAL (sin Panamá)		69 235.0	86 129.0	137 322.0

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), *Anuarios de Comercio Exterior*.

Cuadro A.2

COLOMBIA: LINEAS DE CREDITO QUE HA OFRECIDO EL PROEXPO A LOS EXPORTADORES

Línea de crédito*	Destino	Descripción
Resolución 11/84	Preinversión	Financia estudios para determinar la viabilidad de proyectos de inversión para la producción de bienes destinados al mercado externo en los sectores agrícola, pecuario y agroindustrial.
Resolución 19/79	Capitalización	Financia la inversión de capital para la constitución de nuevas empresas, o aumentos de capital para las ya existentes que están ubicadas en parques industriales.
Resolución 12/80	Capitalización	Financia la inversión de capital en las sociedades de comercialización internacional (SCI).
Resolución 3/85	Capitalización	Financia a las personas naturales o jurídicas colombianas, socias o accionistas de las empresas receptoras de la inversión de capital, que adelanten nuevos proyectos de inversión de bienes agropecuarios, pesqueros o agroindustriales.
Decreto 2 366/74	Inversión fija	Financia el incremento de la capacidad de producción y comercialización mediante la adquisición de activos fijos (maquinaria y equipos, instalaciones, equipos de transporte, bodegas y otros), que asegure la regulación o el incremento de las exportaciones.
Resolución 12/80	Inversión fija	Financia a las SCI que requieran de activos fijos tanto en el país como en el exterior, que estén íntimamente relacionadas con el financiamiento de la comercialización de productos de exportación, así como capital de trabajo estructural, relacionados con los costos de apertura de filiales o subsidiarias tanto internas como externas.
Resolución 12/84	Inversión fija	Financia la inversión fija y los gastos necesarios para la ejecución de proyectos experimentales "pilotos" en los sectores agrícola, pecuario, pesquero y agroindustrial.
Decreto 211/78	Inversión fija	Financia la inversión fija de planes y proyectos vinculados a la exportación de servicios turísticos.
Resolución 05/83	Inversión fija	Financia la adquisición de equipo y construcción de instalaciones que contribuyen a prestar servicios que generen divisas.

continúa

Cuadro A.2, continuación

Línea de crédito*	Destino	Descripción
Resolución 01/84	Inversión fija	Financia las obras de infraestructura requeridas por las zonas francas, industriales y comerciales que corresponden al área destinada a la instalación de empresas exportadoras.
Resolución 28/84	Inversión fija	Financia la infraestructura necesaria para la construcción de sistemas de riego y drenaje en tierras dedicadas al cultivo de toda clase de productos agrícolas.
Resolución 59/72	Capital de trabajo	Financia el capital de trabajo requerido para obtener el producto a exportar (pagos de materias primas, insumos, salarios, prestaciones y otros), con plazo hasta seis meses.
Resolución 22/84	Capital de trabajo	Financia el capital de trabajo requerido para obtener el producto a exportar, con plazo hasta un año.
Resolución 12/80	Capital de trabajo	Financia las necesidades de capital de trabajo que requieren las SCI para la obtención y colocación en el exterior de artículos producidos en el país.
Resolución 7/85	Capital de trabajo	Financia el capital de trabajo requerido por las personas naturales o jurídicas, productoras o exportadoras de textiles y confecciones, con un plazo hasta 18 meses.
Resolución 8/85	Capital de trabajo	Financia el capital de trabajo requerido por las empresas fabricantes y exportadoras de textiles y confecciones, con un plazo hasta un año.
Resolución 003/83	Capital de trabajo	Proporciona recursos a los exportadores de servicios técnicos que suscriban contratos para la construcción de obras de infraestructura, prestación de servicios de ingeniería o interventoría de obras de ingeniería en el exterior.
Resolución 9/81	Control de calidad y asistencia técnica	Financia la adquisición de equipos y los honorarios de técnicos colombianos o extranjeros que presten asesoría técnica temporal en los diferentes campos de producción y comercialización a empresas exportadoras.
Resolución 14/84	Control de calidad y asistencia técnica	Financia a empresas exportadoras colombianas la participación de sus empleados en cursos, seminarios y conferencias internacionales.

continúa

Cuadro A.2, conclusión

Línea de crédito <sup>a</sup>	Destino	Descripción
Resolución 01/83	Promoción de exportaciones	Financia estudios de mercado.
Resolución 19/84	Promoción de exportaciones	Financia la participación en eventos feriales coordinados y no coordinados por el PROEXPO.
Resolución 20/84	Promoción de exportaciones	Financia el desplazamiento a Colombia de misiones de compradores para concretar negociaciones y misiones comerciales al exterior, siempre que sean organizadas o coordinadas por el PROEXPO.
Resolución 10/81	Ventas a crédito	Financia el valor del crédito concedido al comprador extranjero.
Resolución 8/85	Ventas a crédito	Es un financiamiento exclusivo para empresas textiles y de confecciones que exportan a Estados Unidos o a Puerto Rico.
Resolución 42/75 <sup>b</sup>	Ventas a crédito	Financia el valor del crédito concedido al comprador extranjero.
Resolución 39/77 <sup>b</sup>	Ventas a crédito	Financia exportaciones de bienes de capital y proyectos que contemplen exportación conjunta de bienes y servicios.
Resolución 18/75 <sup>c</sup>	Ventas a crédito	Financia el valor del crédito concedido al comprador extranjero.
Resolución 2/83	Ventas a crédito	Financia el valor del crédito al comprador extranjero en una exportación de servicios técnicos de ingeniería.

*Fuente:* CEPAL, a base de información del Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO), del Banco de la República de Colombia.

<sup>a</sup>Las resoluciones que se indican corresponden a las resoluciones de la Junta Directiva del PROEXPO, excepto en los casos en que se indique explícitamente otra cosa.

<sup>b</sup>Resolución de la Junta Monetaria del PROEXPO.

<sup>c</sup>Resolución de la Junta Monetaria del PROEXPO y de la Corporación Andina de Fomento (CAF).

Cuadro A.3

FERIAS INTERNACIONALES EN QUE HABIA PARTICIPADO COLOMBIA HASTA 1989

Feria	Descripción
NAMSWB (National Association of Men's Sport Wear Buyers)	Está orientada al mercado de la costa del atlántico de los Estados Unidos, y se ha participado en dos oportunidades: 1986 y 1987.
Magic International Show	Se celebra en Las Vegas (Estados Unidos), para promover el mercado de confecciones masculinas en la costa del Pacífico. Han asistido en promedio seis empresas exportadoras colombianas, que han expuesto sus productos en un área de setenta metros cuadrados; se ha participado en 1987, 1988 y 1989.
807 MART	Se realiza en Miami (Estados Unidos), a fin de promover los programas de ensamble de confecciones. Han participado 20 empresas exportadoras, que han exhibido sus productos en un área de 200 metros cuadrados. Este evento ha tenido gran acogida entre las empresas de confecciones colombianas (a la preselección para participar se presentaron 40 empresas).
IGEDO	Se celebra en Düsseldorf (República Federal Alemana), para promover la confección femenina en el mercado europeo. Se ha participado en 1987 y 1988, y para 1989 se esperaba que asistieran siete empresas colombianas.
Salon du Prêt à Porter Féminin	Se celebra en París (Francia), y Colombia participó en ella en 1987.
Feria Internacional de la Moda Masculina	Se realiza en Colonia (Alemania), y Colombia participó en ella en 1984.
Feria Internacional Niño y Juventud	Se hace para promover las confecciones, en Colonia (Alemania). Han participado un promedio de 10 empresas colombianas, en un área de exposición de 100 metros cuadrados.
Salón Internacional de la Moda Infantil	Se celebra en París (Francia), para promover las confecciones infantiles. Colombia ha participado esporádicamente, y ha contado con un área de exposición de 100 metros cuadrados para un promedio de 10 empresas.

Fuente: CEPAL, a base de información proporcionada por entidades gubernamentales colombianas y exportadores.

## Cuadro A.4

**COLOMBIA: TARIFAS AEREAS PARA LAS EXPORTACIONES DE CONFECCIONES A LOS PRINCIPALES  
MERCADOS DE DESTINO, 1979-1989**

Origen	Destino	Producto	Descripción	Vigencia	Tarifa (Dólares/kg)	Peso mínimo (Kg)	Observaciones	
Bogotá	Miami	2201	Vestidos y ropa en general	12/79 a 08/82	0.75	200	Res. 8 336/79	
		2001	Manufacturas textiles	12/79 a 08/82	0.67	200	Res. 8 336/79	
		2846	Toallas	08/82 a 01/87	0.67	200	Res. 5 776/82	
		2222	Toallas	12/79 a 11/83	1.19	500	Res. 8 336/79	
		2201	Confecciones (Plan Vallejo)	11/83 a 01/87	0.22	500	Res. 9 415/83	
Bogotá	Nueva York	2201	Confecciones (Plan Vallejo)	01/87 a 05/89	0.60	2 000	Res. 0 332/87	
		2201	Vestidos y ropa en general	01/87 a 05/89	0.60	500	Res. 0 332/87	
		2461	Carga general	12/79 a	0.85	300	Res. 8 336/79	
		Los Angeles		Camisetas	01/87 a 05/89	1.07	500	TACT
				Carga general	01/87 a 05/89	0.75	1 000	Res. 0 332/87
		2201	Confecciones (Plan Vallejo)	12/79 a 09/87	1.67	500	Res. 8 336/79	
Barranquilla	Miami	2201	Vestidos y ropa en general	09/87 a 05/89	1.30	500		
				09/87 a 05/89	1.17	1 000	Res. 2 345/87	
						1.10	2 000	
						1.00	3 000	
						0.64	200	Res. 8 336/79
					01/87 a 05/89	0.49	200	Con Avianca
						0.55	500	Con Eastern
						0.40	1 000	Con Eastern
						0.60	500	Res. 0 332/87
						0.60	1 000	Res. 0 332/87
		2846	Toallas	01/87 a 04/87	0.60	2 000	Res. 0 332/87	
			Toallas	04/87 a 05/89	0.23	2 000	Res. 4 289/87	

Cuadro A.4, continuación

Origen	Destino	Producto	Descripción	Vigencia	Tarifa (Dólares/kg)	Peso mínimo (Kg)	Observaciones
Barranquilla	Nueva York		Carga general	12/79 a 01/87	1.17	500	TACT N° 18
		2461	Carga general	01/87 a 05/89	0.91	500	TACT
		2846	Camisetas	01/87 a 05/89	0.75	1 000	Res. 0 332/87
			Toallas	05/89	0.80	1 000	Con Eastern
Cali	Miami	2001	Manufacturas	12/79 a 08/82	0.71	200	Res. 8 336/79
		2201	Confecciones (Plan Vallejo)	01/87 a 05/89	0.60	500	Res. 0 332/87
	2222	Toallas		12/79 a 01/87	0.50	200	TACT Eastern
				01/87 a 05/89	0.71	200	Res. 8 336/89
	2461	Camisetas		12/79 a 01/87	0.60	2 000	Res. 0 332/87
				01/84 a 05/89	0.71	200	Res. 8 336/79
			01/84 a 05/89	0.60	2 000	Res. 0 332/89	
Cali	Nueva York		Carga general	12/79 a 01/87	1.42	500	TACT N° 18
		2199	Prendas de vestir	01/87 a 05/89	0.90	500	TACT N° 18
		2461	Camisetas	01/87 a 05/89	0.75	1 000	Res. 0 332/87
		3201	Confecciones (Plan Vallejo)	01/87 a 05/89	0.60	500	Res. 0 332/87
Medellín	Miami	2201	Vestidos y ropa en general	12/79 a 01/87	0.71	200	Res. 0 336/87
			Confecciones (Plan Vallejo)	01/87 a 05/89	0.55	200	TACT Avianca
		2222	Toallas	01/87 a 05/89	0.60	500	Res. 0 332/87
			Camisetas	01/87 a 05/89	0.60	2 000	Res. 0 332/87
Medellín	Nueva York	2199	Manufactura y ropa	12/79 a 04/87	0.85	300	Res. 0 336/79
		2199	Prendas de vestir	04/87 a 05/89	0.90	500	Res. 4 209/87
		2461	Camisetas	01/87 a 05/89	0.75	1 000	Res. 0 332/87
			Vestidos y ropa en general	12/79 a 01/87	0.75	200	Res. 0 336/79
Pereira	Miami	2201	Vestidos y ropa en general	12/79 a 01/87	0.75	200	TACT N° 71
		2200	Prendas de vestir	01/87 a 05/89	1.08	200	Res. 0 332/87
	2701	Confecciones (Plan Vallejo)	01/87 a 05/89	0.71	500	Res. 0 332/87	
	2222	Toallas	01/87 a 05/89	0.60	2 000	Res. 0 332/87	
		Camisetas	01/87 a 05/89	0.60	1 000	Res. 0 332/87	
				01/87 a 05/89	0.60	1 000	Res. 0 332/87

Cuadro A.4, continuación

Origen	Destino	Producto	Descripción	Vigencia	Tarifa (Dólares/kg)	Peso mínimo (Kg)	Observaciones
Pereira	Nueva York	2201	Vestidos y ropa en general	12/79 a 01/87	0.85	300	Res. 0 336/79
		2461	Camisetas	01/87 a 05/89	0.75	1 000	Res. 0 332/87
Bogotá	Toronto (Canadá)		Confecciones (ensamble)	12/79 a 01/87	1.55	500	TACT N° 18
			Toallas	01/87 a 05/89	2.05 <sup>a</sup>	500	TACT N° 18
			Camisetas		1.64 <sup>b</sup>	500	
					1.64 <sup>b</sup>	500	
Barranquilla	Toronto			12/79 a 01/87	1.40	500	
				01/87 a 05/89	1.86 <sup>c</sup>	500	
					1.64 <sup>c</sup>	500	
					1.27 <sup>d</sup>	500	
Cali	Toronto				1.64 <sup>e</sup>	500	
				12/79 a 01/87	1.53	500	
				01/87 a 05/89	2.05 <sup>e</sup>	500	
					1.64 <sup>e</sup>	500	
Medellín	Toronto				1.64 <sup>e</sup>	500	
				12/79 a 01/87	1.55	500	
				01/87 a 05/89	2.05 <sup>f</sup>	500	
					1.59 <sup>f</sup>	500	
Bogotá	Panamá				1.64 <sup>g</sup>	500	
					1.64 <sup>g</sup>	500	
				10/79 a 12/79	0.43	500	Res. 6 342/79
				12/79 a 05/89	0.45	500	Res. 8 336/79
Barranquilla	Panamá			01/80 a 12/87	0.35	500	TACT N° 18
				12/87 a 05/89	0.47	500	TACT (mayo)
Cali	Panamá			01/80 a 12/87	0.45	500	TACT N° 18
				12/87 a 05/89	0.62	500	TACT (mayo)

continúa

Cuadro A.4, continuación

Origen	Destino	Producto	Descripción	Vigencia	Tarifa (Dólares/kg)	Peso mínimo (Kg)	Observaciones
Medellín	Panamá	2199	Ropa en general	12/79 a 01/87	0.29	500	Res. 8 336/79
			Carga general	01/87 a 04/87	0.62	500	TACT N° 18
		2199	Textiles, prendas de vestir	04/87 a 05/89	0.40	300	Res. 4 209/87
Bogotá	San Juan (Puerto Rico)	2206	Vestidos y ropa en general	12/79 a 01/87	0.95	100	Res. 8 336/79
		2199	Textiles, prendas de vestir	01/87 a 05/89	0.60	500	Res. 0 332/87
Barranquilla	San Juan	2206	Vestidos y ropa en general	12/79 a 01/87	0.95	100	Res. 8 336/79
		2199	Textiles, prendas de vestir	01/87 a 05/89	0.60	500	Res. 0 332/87
Cali	San Juan	2199	Carga general	01/80 a 01/87	1.08	500	TACT N° 18
			Textiles, prendas de vestir	01/87 a 05/89	0.60	500	Res. 0 332/87
Medellín	San Juan	2206	Vestidos y ropa en general	01/79 a 01/87	0.70	500	Res. 8 336/79
		2199	Textiles, prendas de vestir	01/87 a 05/89	0.60	500	Res. 0 332/87
Bogotá	Caracas (Venezuela)		Carga general	10/79 a 12/79	0.87	500	Res. 6 342/79
			Carga general	01/79 a 12/87	0.90	500	Res. 8 336/79
				12/87 a 05/89	1.14	500	TACT (mayo)
Barranquilla	Caracas		Carga general	12/79 a 12/87	0.66	500	TACT N° 18
				12/87 a 05/89	0.83	500	TACT (mayo)
Cali	Caracas		Carga general	12/79 a 12/87	0.97	500	TACT N° 18
				12/87 a 05/89	1.22	500	TACT (mayo)
Medellín	Caracas	2199	Carga general	12/79 a 04/87	0.87	500	Res. 8 336
			Textiles, prendas de vestir	04/87 a 05/89	0.55	500	Res. 4 209
Barranquilla	Aruba		Carga general	12/79	0.68	500	TACT N° 18
			Carga general	05/89	0.67	500	TACT
Medellín	Aruba		Carga general		0.93	500	TACT N° 18
Pereira	Aruba		Carga general	05/80	0.87	500	TACT N° 71
Barranquilla	Curazao		Carga general		0.66	500	TACT N° 18
			Carga general	05/89	0.89	500	TACT N° 71

Cuadro A.4, continuación

Origen	Destino	Producto	Descripción	Vigencia	Tarifa (Dólares/kg)	Peso mínimo (Kg)	Observaciones
Pereira	Curazao		Carga general	05/89	0.88	500	TACT N° 71
Bogotá	Amsterdam (Países Bajos)	2206	Vestidos y ropa en general	12/79 a 09/86	5.29	100	PROEXPO—TACT
		9703	Textiles	10/86 a 01/87	1.25	100	ALAICO <sup>h</sup>
Barranquilla	Amsterdam	9703	Carga general Textiles	01/87 a 11/87	1.25	100	Res. 0 333/87 <sup>i</sup>
				11/87 a 05/89	1.38	100	Res. 15 783/87 <sup>i</sup>
				12/79 a 09/86	3.39	500	TACT
Medellín	Amsterdam	9703	Carga general Textiles	10/86 a 01/87	1.25	100	ALAICO <sup>h</sup>
				01/87 a 11/87	1.25	100	Res. 0 333/87 <sup>i</sup>
				11/87 a 05/89	1.38	100	Res. 15 783/87 <sup>i</sup>
				12/79 a 09/86	3.45	500	TACT
Bogotá	Oslo (Noruega)	9703	Carga general Textiles	10/86 a 01/87	1.25	100	ALAICO <sup>h</sup>
				01/87 a 11/87	1.25	100	Res. 0 333/87 <sup>i</sup>
Bogotá	Oslo	9703	Textiles	11/87 a 05/89	1.38	100	Res. 15 783/87 <sup>i</sup>
				12/79 a 09/86	3.64	500	PROEXPO—TACT
Barranquilla	Oslo	9703	Carga general Textiles	10/86 a 01/87	1.35	100	ALAICO <sup>h</sup>
				01/87 a 11/87	1.35	100	Res. 0 333/87 <sup>i</sup>
				11/87 a 05/89	1.48	100	Res. 15 783/87 <sup>i</sup>
Medellín	Oslo	9703	Carga general Textiles	12/79 a 09/86	3.58	500	PROEXPO—TACT
				10/86 a 01/87	1.35	100	ALAICO <sup>h</sup>
				01/87 a 11/87	1.35	100	Res. 0 333/87 <sup>i</sup>
Bogotá	Oslo	9703	Textiles	11/87 a 05/89	1.48	100	Res. 15 783/87 <sup>i</sup>
				12/79 a 09/86	3.64	500	PROEXPO—TACT
				10/86 a 01/87	1.35	100	ALAICO <sup>h</sup>
Bogotá	Oslo	9703	Textiles	01/87 a 11/87	1.35	100	Res. 0 333/87 <sup>i</sup>
				11/87 a 05/89	1.48	100	Res. 15 783/87 <sup>i</sup>
				12/79 a 09/86	3.64	500	PROEXPO—TACT
Bogotá	Frankfurt	2206	Vestidos y ropa en general	10/86 a 01/87	1.35	100	ALAICO <sup>h</sup>
				01/87 a 11/87	1.35	100	Res. 0 333/87 <sup>i</sup>
				11/87 a 05/89	1.48	100	Res. 15 783/87 <sup>i</sup>
Bogotá	Frankfurt	2106	Carga general Confecciones	12/79 a 11/83	5.04	100	Res. 8 336/79
				12/79 a 11/83	3.32	500	Res. 8 336/79
				11/83 a 09/86	1.30	500	

Cuadro A.4, conclusión

Origen	Destino	Producto	Descripción	Vigencia	Tarifa (Dólares/kg)	Peso mínimo (Kg)	Observaciones
Bogotá	Frankfurt	9703	Textiles	10/86 a 01/87 01/87 a 11/87 11/87 a 05/89	1.25 1.25 1.33	100 100 100	ALAICO <sup>b</sup> Res. 0 333/87 <sup>c</sup> Res. 15 783/87 <sup>c</sup>
Barranquilla	Frankfurt	9703	Carga general Textiles	10/79 a 09/86 10/86 a 01/87 01/87 a 11/87 11/87 a 05/89	3.22 1.25 1.25 1.33	500 100 100 100	Res. 8 336/79 ALAICO <sup>b</sup> Res. 0 333/87 <sup>c</sup> Res. 15 783/87 <sup>c</sup>
Medellín	Frankfurt	9703	Carga general Textiles	12/79 a 09/86 10/86 a 01/87 01/87 a 11/87 11/87 a 05/89	3.52 1.25 1.25 1.33	500 100 100 100	PROEXPO—TACT ALAICO <sup>b</sup> Res. 0 333/87 <sup>c</sup> Res. 15 783/87 <sup>c</sup>

88

Fuente: CEPAL, a base de cifras oficiales.

<sup>a</sup>Con conexión entre líneas aéreas en los Estados Unidos.<sup>b</sup>Servicio con conexión entre línea aérea colombiana y norteamericana: 0.60 (Bogotá—Miami) + 1.04 (Miami—Toronto) = 1.64 (Bogotá—Toronto).<sup>c</sup>Servicio con conexión entre línea aérea colombiana y norteamericana: 0.60 (Barranquilla—Miami) + 1.04 (Miami—Toronto) = 1.64 (Barranquilla—Toronto).<sup>d</sup>Servicio con conexión entre línea aérea colombiana y norteamericana: 0.23 (Barranquilla—Miami) + 1.04 (Tarifa Miami—Toronto) = 1.27 (Barranquilla—Toronto).<sup>e</sup>Servicio con conexión entre línea aérea colombiana y norteamericana: 0.60 (Cali—Miami) + 1.04 (Miami—Toronto) = 1.64 (Cali—Toronto).<sup>f</sup>Servicio con conexión entre línea aérea colombiana y norteamericana: 0.55 (Medellín—Miami) + 1.04 (Miami—Toronto) = 1.59 (Medellín—Toronto).<sup>g</sup>Servicio con conexión entre línea aérea colombiana y norteamericana: 0.60 (Medellín—Miami) + 1.04 (Miami—Toronto) = 1.64 (Medellín—Toronto).<sup>h</sup>Acuerdo de la Asociación de Líneas Aéreas Internacionales en Colombia (ALAICO).<sup>i</sup>Resolución de Aerocivil.

## Anexo 2

### ACUERDO DE SUSPENSION

En 1984, empresarios y sindicatos estadounidenses vinculados a las industrias textil y de confecciones, apoyándose en el incremento de las ventas de los productos importados en los Estados Unidos, presentaron una demanda ante el Departamento de Comercio. Solicitaron la aplicación de derechos compensatorios a las importaciones provenientes de 14 países, entre ellos los grandes exportadores asiáticos (República de Corea, Hong-Kong, Singapur y Taiwán), Brasil y Colombia.

En el caso colombiano, la investigación abarcó los créditos de corto y largo plazo del Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO), del Banco de la República de Colombia, el Certificado de abono tributario (CAT) y el Certificado de reembolso tributario (CERT), y la exención de impuestos a las importaciones de bienes de capital realizadas por las empresas localizadas en zonas francas y por los usuarios del Plan Vallejo en territorio aduanero.

En forma simultánea al desarrollo de la investigación, y con el objeto de evitar la imposición de derechos compensatorios, se suscribió un Acuerdo de Suspensión, que fue firmado por el sector privado colombiano y el Departamento de Comercio de los Estados Unidos el 5 de marzo de 1985. Representaron al sector privado las principales empresas de confecciones, cuyas ventas en conjunto eran 85% de las exportaciones colombianas.

En dicho acuerdo se incluyeron los siguientes puntos.

El estímulo del CERT no podía superar los niveles de 9.6% para la exportación de textiles, y de 6% para las ventas de confecciones dirigidas a los Estados Unidos.

Los créditos de corto plazo del PROEXPO no podían colocarse a tasas de interés inferiores a 28.1% anual, y los de largo plazo a tasas inferiores a 25.6% anual.

No se efectuarían importaciones de bienes de capital exentas de gravámenes a través de Plan Vallejo, como tampoco libres de impuestos y gravámenes a través de zonas francas industriales.

No se haría uso de los programas de seguros al crédito de los exportadores en las exportaciones de productos textiles y de confecciones.

Las operaciones de trueque se deberían notificar al Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

No se solicitarían ni recibirían subsidios ni concesiones sobre el embarque de los productos cubiertos por el Acuerdo.

Los compromisos adquiridos en el Acuerdo incidieron directamente en las facilidades con que el Gobierno de Colombia otorgaba créditos a las empresas exportadoras, a fin de impulsar un proceso de renovación tecnológica y de incremento en los niveles de productividad. La no internación de maquinaria redujo la posibilidad de convertir las zonas francas en polos de desarrollo industrial, las que al estar gravadas con aranceles perdieron uno de sus principales atractivos para los inversionistas. El Plan Vallejo permitía introducir maquinaria y equipos destinados en parte a la producción textil para el mercado interno. La firma del Acuerdo afectó la producción exportable y también la proporción que potencialmente podía venderse en el mercado interno. Esto, junto con la tradicional falta de divisas para las importaciones, agudizó las dificultades para importar, demorando la modernización productiva de la industria.

A manera de información se presentan los diferentes Acuerdos de Suspensión que los Estados Unidos mantiene con algunos países. (Véase el cuadro B.1.)

Cuadro B.1

### ACUERDOS DE SUSPENSION DE LOS ESTADOS UNIDOS

País	Producto	Fecha
Argentina	Varillas alambre de acero al carbón	27 septiembre 1982
Brasil	Artesanías forjadas	28 julio 1987
Brasil	Jugo de naranja	2 marzo 1983
Canadá	Frambuesas rojas	9 enero 1986
Colombia	Flores cortadas	12 enero 1983
Colombia	Prendas de vestir en cueros	2 abril 1981
Colombia	Claveles miniatura	13 enero 1987
Colombia	Textiles y confecciones	12 marzo 1985
Costa Rica	Cemento	3 diciembre 1984
Costa Rica	Flores frescas cortadas	13 enero 1987
México	Vidrio flotado	28 febrero 1984
México	Pectina	7 diciembre 1982
México	Películas de polipropileno	7 diciembre 1982
México	Hilaza de polipropileno	7 diciembre 1983
Perú	Toallas para talleres	12 septiembre 1984
Singapur	Compresores	7 noviembre 1983
Tailandia	Textiles	12 marzo 1985

*Fuente:* CEPAL, a base de información del Instituto de Comercio Exterior (INCOMEX), Subdirección de Exportaciones